

Державний торговельно-економічний університет
Кафедра міжнародного менеджменту

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

ОРГАНІЗАЦІЯ ІМПОРТНИХ ПОСТАВОК ІГОР ТА ІГРАШОК З КРАЇН ЄС

(за матеріалами ТОВ «Епіцентр К», м. Київ)

Студентки 3 курсу, 11с групи,
спеціальності 073 «Менеджмент»
освітньої програми «Менеджмент
зовнішньоекономічної діяльності»

Казміренко
Людмила
Петрівна

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

Серова
Людмила
Петрівна

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

П'янкова
Оксана
Василівна

Київ 2023

Державний торговельно-економічний університет

Факультет Міжнародної торгівлі та права

Кафедра Міжнародного менеджменту

Спеціальність, освітня програма 073 «Менеджмент», «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності»

Затверджую

Зав. Кафедри Т.М. Мельник

«__» _____ 20__ р.

Завдання на випускню кваліфікаційну роботу студентіві

Казміренко Людмила Петрівна

1. Тема випускної кваліфікаційної роботи

«Організація імпорتنих поставок ігор та іграшок з країн ЄС»

Затверджена наказом КНТЕУ від 6.12.2022р. №3278

2. Строк здачі студентом закінченої роботи – 1.02.2023р.

3. Цільова установка та вихідні дані до роботи

Мета роботи знайти нового імпортера, та визначити ефективність імпорту з країн ЄС

Об'єкт дослідження ТОВ «Епіцентр-К» м Київ

Предмет дослідження Дитячі ігри та іграшки

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

1. Дослідження діяльності суб'єкта ЗЕД ТОВ «Епіцентр-К»

1.1. Оцінка виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ТОВ «Епіцентр-К»

1.2. Аналіз імпортової діяльності ТОВ «Епіцентр-К»

2. Обґрунтування вибору країни-контрагента для організації імпорту ігор та іграшок

2.1. Визначення основних тенденцій розвитку світового ринку ігор та іграшок

2.2. Дослідження ринку ігор та іграшок України

3. Реалізація управлінського рішення щодо імпорту ТОВ «Епіцентр-К» ігор та іграшок з країни Польщі

3.1. Організаційне забезпечення здійснення імпорту ТОВ «Епіцентр-К» ігор та іграшок з Польщі

3.2. Прогнозна оцінка результативності ТОВ «Епіцентр-К» ігор та іграшок з Польщі

5. Календарний план виконання роботи

№ пор.	Назва етапів випускного кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	
		за планом	фактично
1	Вибір теми випускної кваліфікаційної роботи	до 15 листопада	виконано
2	Оформлення і затвердження завдання на випускну кваліфікаційну роботу	до 1 грудня	виконано
3	Написання 1 розділу випускної кваліфікаційної роботи	до 10 грудня	виконано
4	Написання 2 розділу випускної кваліфікаційної роботи	до 20 грудня	виконано
5	Написання 3 розділу випускної кваліфікаційної роботи	до 3 січня	виконано
6	Подання завершеної випускної кваліфікаційної роботи	до 10 січня	виконано
7	Подання випускної кваліфікаційної роботи на кафедру	до 16 січня	виконано
8	Підготовка до захисту випускної кваліфікаційної роботи в атестаційній комісії, отримання зовнішньої рецензії	до 1 лютого	виконано
9	Захист випускної кваліфікаційної роботи в атестаційній комісії	17 лютого	виконано

6. Дата видачі завдання « ____ » _____ 20__ р.

7. Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи

Серова Л.П.
(прізвище, ініціали, підпис)

8. Гарант освітньої програми

П'янова О.В.
(прізвище, ініціали, підпис)

9. Завдання прийняв до виконання студент

Казміренко Л.П.
(прізвище, ініціали, підпис)

10. Відгук наукового керівника випускної кваліфікаційної роботи

Випускна кваліфікаційна робота Казміренко Л.П. є актуальною та присвячена оцінці ефективності імпоротної діяльності ТОВ «Епіцентр К» в системі управління ЗЕД. Випускна кваліфікаційна робота складається зі змісту, вступу, основної частини (3 розділи), висновків і рекомендацій, літератури та додатків. Зміст параграфів повністю відповідає назвам частин і темі випускної кваліфікаційної роботи. Зміст і структура роботи відповідають вимогам і чинним стандартам для здобуття ступеня бакалавр. Запропоновані рекомендації дозволять удосконалити організацію зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Випускна кваліфікаційна робота Казміренко Л.П. відповідає вимогам та рекомендована до захисту.

Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи

(підпис, дата)

11. Висновок про випускну кваліфікаційну роботу

Випускна кваліфікаційна робота студента

(прізвище, ініціали)

може бути допущена до захисту екзаменаційній комісії.

Гарант освітньої програми

(підпис, прізвище, ініціали)

Завідувач кафедри

(підпис, прізвище, ініціали)

« » 20 р.

АНОТАЦІЯ

КАЗМІРЕНКО Л.П. «ОРГАНІЗАЦІЯ ІМПОРТНИХ ПОСТАВОК ІГОР ТА ІГРАШОК З КРАЇН ЄС» (ЗА МАТЕРІАЛАМИ ТОВ «ЕПІЦЕНТР К» м.КИЇВ).

Рукопис.

Випускна кваліфікаційна робота за спеціальністю «Менеджмент» спеціалізацією «Менеджмент зовнішньоекономічною діяльністю». Державний торговельноекономічний університет, Київ 2023.

Випускню кваліфікаційну роботу присвячено практичним аспектам організації імпортової поставки ігор та іграшок з країн ЄС, що передбачає: дослідження функціонування підприємства-суб'єкта ЗЕД, аналіз світового ринку ігор та іграшок, обґрунтування вибору Польщі як країни-контрагента для реалізації товару на Український ринок, реалізацію управлінського рішення щодо імпорту через організаційне забезпечення та прогнозу оцінку результативності імпорту з Польщі.

Ключові слова: суб'єкт ЗЕД, імпорт, управлінське рішення, аналіз світового ринку, організаційне забезпечення, Польща.

ЗМІСТ

Вступ.....	7
РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТОВ «ЕПІЦЕНТР К».....	10
1.1. Оцінка фінансово-господарської діяльності ТОВ «Епіцентр К».....	10
1.2. Аналіз імпортової діяльності ТОВ «Епіцентр К».....	20
РОЗДІЛ 2. ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ КРАЇНИ-КОНТРАГЕНТА ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ІМПОРТУ ІГОР ТА ІГРАШОК.....	25
2.1. Визначення основних тенденції розвитку світового ринку ігор та іграшок.....	25
2.2. Дослідження ринку ігор та іграшок України.....	29
РОЗДІЛ 3. РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ІМПОРТУ ТОВ «ЕПІЦЕНТР К» ІГОР ТА ІГРАШОК З КРАЇНИ ПОЛЬЩІ.....	35
3.1. Організаційне забезпечення здійснення імпорту ТОВ «Епіцентр К» ігор та іграшок з Польщі	35
3.2. Прогнозна оцінка результативності ТОВ «Епіцентр К» ігор та іграшок з Польщі	43
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	49
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	51
ДОДАТКИ.....	52

ВСТУП

Ефективне здійснення компанією імпортової діяльності підвищує рівень продажу та виручки на міжнародних ринках, прискорює модернізацію технологій та бізнес-процесів, дозволяє отримати перевагу перед конкурентами на зовнішньому та внутрішньому ринках. Ведення бізнесу на міжнародному ринку вимагає від компанії обліку глобальних проблем, та оцінки власного бізнесу.

Вирішення цих актуальних проблем має сприяти впровадженню симптоматичної діагностики, яка є основою для розробки заходів щодо запобігання негативним симптомам імпортової діяльності. У той самий час до реалізації необхідний концептуальний підхід, який для вирішення завдань, із якими ми стикається компанія у процесі своєї імпортової діяльності, та створює умови підвищення її конкурентоспроможності на міжнародних ринках.

На сьогодні дитячі іграшки це не просто задоволення потреб, це не від'ємна частина розвитку та зростання дитини в сучасному світі для пізнання нового.

Посилення процесів глобалізації, значний розвиток економіки світу та потреби населення в розвитку дітей ми бачимо, що іграшки відіграють значну роль в житті людини тож ця галузь є важливим сектором в економіці.

Сьогодні світова кон'юнктура ринку ігор та іграшок змінилася на сучасніші та більш новітні технології де іграшка це не тільки забава а і розвиток та пізнання світу в цілому.

В умовах глобалізації попит та пропозиція на дитячі ігри та іграшки є швидко зростаючим сектором економіки.

Об'єктом дослідження роботи є процес розробки стратегії управління імпортовою діяльністю підприємства.

Предметом дослідження є організація імпорту одягу з ЄС на прикладі ТОВ «Епіцентр-К».

Метою роботи є удосконалення теоретичних та методичних положень і практичних рекомендацій щодо розробки стратегії управління імпортною діяльністю підприємства.

Відповідно до обраної мети необхідно виконати наступні завдання:

- дати оцінку виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ТОВ «Епіцентр-К»,
- провести аналіз імпортною діяльністю ТОВ «Епіцентр-К»,
- дати визначення основної тенденції розвитку світового ринку ігор та іграшок,
- дослідити ринок ігор та іграшок України,
- розглянути організаційне забезпечення здійснення імпорту ігор та іграшок з Польщі,
- дати прогнозу оцінку результативності закупівлі ігор та іграшок з Польщі

Методи дослідження, які обрані для проведення дослідження у роботі охоплюють загальнонаукові підходи та прийоми.

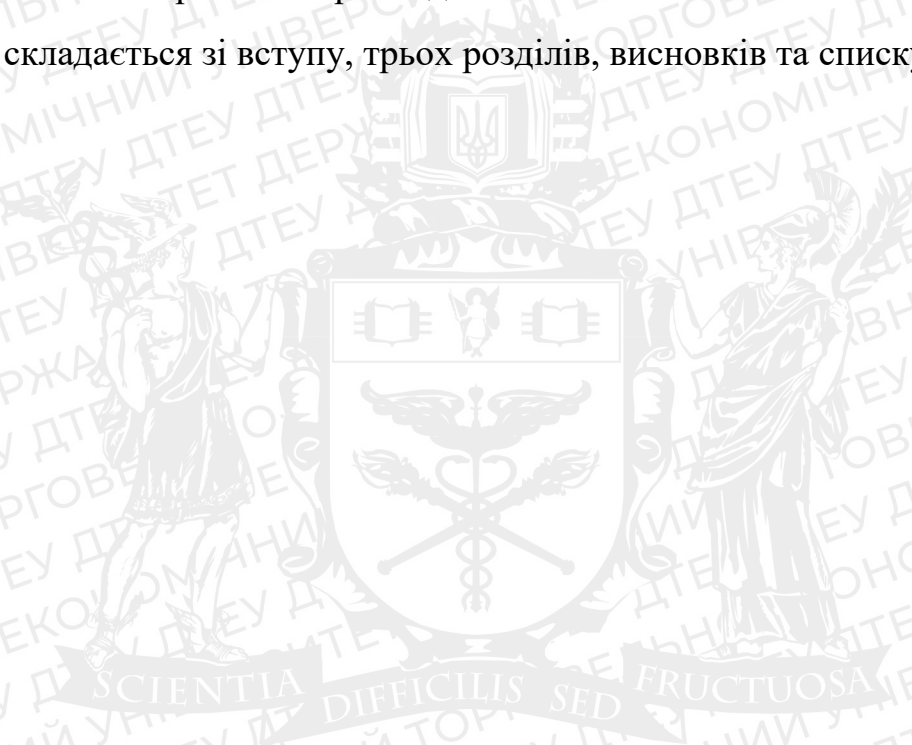
Серед них варто виділити: синтез та аналіз під час висвітлення теоретичних аспектів обраної теми; дедукція та індукція для зведення та представлення теоретичного та практичного матеріалу; статистичні методи, які на базі узагальнюючих показників дозволили представити у таблицях та графіках.

Інформаційною базою дослідження стали внутрішня документація ТОВ «Епіцентр-К», законодавчі та нормативно-правові акти з питань регулювання зовнішньоекономічної діяльності і зокрема імпортних операцій, статистичні матеріали, довідкова література та інше.

Наукова новизна одержаних результатів полягає у розробленій концептуальній моделі симптоматичної діагностики імпортною та експортною діяльністю підприємства, в основі якої лежать компоненти потенціалу її реалізації, спрямованою на покращення суб'єктивної взаємодії учасників виходячи з властивих йому властивостей та деяких принципів реалізації діагностичного процесу, функціональне призначення імпортною діяльності за наслідками виявлення її негативних ознак.

Практична значимість результатів роботи полягає у можливості використання запропонованої методики для здійснення симптоматичної діагностики імпоротної діяльності підприємства та підкреслює особливості використовуваних при впровадженні методів економічного дослідження, методів аналізу стратегії, та цільовий метод, комплексне застосування якого зводить до мінімуму негативний прояв симптомів експортно-імпоротної діяльності.

Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків та списку використаних джерел.



РОЗДІЛ 1 ДОСЛІДЖЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТОВ «ЕПІЦЕНТР-К»

1.1. Оцінка фінансово-господарської діяльності ТОВ «Епіцентр К»

Епіцентр-К мережа торгівельних центрів в Україні, заснована 2003 році, засновниками компанії є Олександр та Галина Герег. Група компаній об'єднана в унікальну екосистему-торгівельні центри, аграрний напрям, виробництво керамічної плитки, деревообробка, логістика, спортивні та соціальні інфраструктурні об'єкти по всій Україні.

Сімейний бізнес почав розвиток ще в 1994 році коли була реалізація керамічної плитки яку завозили з Польщі спочатку на ринок а і згодом почали поставляти до невеликих магазинів. А в 1996 році було відкриття першого магазину площею 25 кв.м та заснування компанії «Цермет АГС». Згодом по прототипу французької мережі Castorama в Катовицях, почалося планування будівництва великого магазину будматеріалів в 2001 році. У 2005 році було відкрито перший магазин мережі на Братиславській у Києві . Активним відкриттям своїх магазинів вони не зупинилися і в 2013 році вони викупили мережу гіпермаркетів «Нова лінія».

На 2022 рік Епіцентр налічує 75 ТЦ, у які входять 10 об'єктів мережі «Нова лінія». Загальна торгова площа 1.5 млн кв.м . Торгові центри розташовані по всій Україні від великих міст до маленьких містечок. Найбільший ТЦ компанії працює на вулиці Полярній 20Д в Києві-105000 кв.м, а найменший у Шепетівці Хмельницькій області 3500 кв.м.

Стратегія розвитку компанії з самого початку передбачала на відкриття магазинів поряд з великими гіпермаркетами такими як Метро та Ашан.

Це дозволяло розраховувати на синергію торгових об'єктів , коли відвідувачі продуктових магазинів також могли відвідувати господарський торговий центр і навпаки.

Спочатку магазини Епіцентр працювали в традиційному для будівельних гіпермаркетів форматі DIY (від англ. Do It Yourself-зроби сам), але з розширенням

асортименту ритейлер поступово вийшов за межі формату, ставши мережею торгових центрів, де покупець отримує весь асортимент непродовольчих товарів та зручні сервіси.

За 18 років існування мережа торгових центрів «Епіцентр» пройшла якісну трансформацію від будівельних до будівельно господарських гіпермаркетів та перетворилася на потужну мережу торгівельних центрів

Засновниками ТОВ «Епіцентр-К» є подружжя Герога Олександр Володимирович та Галина Федорівна та Суржик Тетяна Федорівна. «Епіцентр» створив власний унікальний формат, який не має аналогів у світі. Сьогодні у мережі клієнти можуть придбати широкий асортимент товарів, відвідати ресторани та розважити дітей. Постійний розвиток, переформатування, нові магазини, салони та галереї, розширення асортименту товарів та послуг зумовили беззаперечне лідерство компанії на ринку роздрібної торгівлі.

Група компаній «Епіцентр» -це омнікальна екосистема, яка об'єднує:

- Торгівельні центри-68
- Будівельно-господарських гіпермаркетів «Нова лінія»-10
- Спортивних магазинів «Intersport»-52
- Онлайн-магазин epicentrk.ua
- Земель в обробці агрохолдингу «Епіцентр Агро»-160 тис.га та 14-сучасних елеваторів.
- Виробництво керамічної плитки «Epicentr Ceramik Corporation» та «Карпатська кераміка», деревообробний завод «Осмолода
- Власні логістичні потужності, загальною площею-130тис.м2.
- Сучасні спортивні комплекси «Епіцентр»-5

В компанії зареєстровано:

- 88 торгових марок
- 278транспортних засобів
- 845 ліцензій

Структура та асортимент торгових центрів складається з торгових відділів (рис 1.1) та не торгових відділів (рис :1.2)

Формат ТЦ

Великі ТЦ мають;

-16 торгових відділів

-22 не торгових відділи

Таблиця 1.1

Структура відділів ТОВ «Епіцентр К (станом на 31.12.2022)

ТОРГОВІ ВІДДІЛИ	
10-Сад Город	90-Будівельні матеріали
20-Автогрупа та інструменти	100-Деко
30-Електроніка	110-Дитячі товари
40-Вироби з металу	161-Експертні продажі
50-Декор	610-ФУД РІТЕЙЛ
60-Покриття для підлоги плитка	310-Побутова хімія
70-Сантехніка	440-Меблі
80-Вироби з дерева	800-Інтерспорт

НЕТОРГОВІ ВІДДІЛИ	
Інформація	Господарський
Доставка	Реклама
Безготівковий розрахунок	Юридичний
Комплексні продажі	Головний енергетик
Служба безпеки	Охорона праці
Каси	Фінансовий Кафе
Сервісний центр	Бухгалтерія
Форматно-розкрійна дільниця	Центр видачі замовлень
Персонал	Автоматизовані системи управління
Медичний кабінет	Прийом товару
Дизайн центр	

Джерело-складено автором на основі даних підприємства

Основний вид діяльності за КВЕД-47.78-Роздрібна торгівля іншими не вживаними товарами в спеціалізованих магазинах.(в загальному налічується більш

ніж 200 видів діяльності які кваліфікуються за КВЕД якими займається підприємство).

Таблиця 1.2

Аналіз активів ТОВ «Епіцентр-К» за 2018-2020рр (станом на 31/12)

Показник	2018	2019	2020	Абс. Приріст		Відн.Приріст%	
				2018- 2019	2019- 2020	2018- 2019	2019- 2020
Незавершені капітальні інвестиції	1500430	1869460	3692156	369030	1822696	24,59	97,5
Основні засоби	8565122	12304658	15231712	3739536	2927064	43,66	23,79
Інші фінансові інвестиції	1750200	1755267	3129633	5067	1374366	0,28	78,3
Необоротні активи	11823622	16010547	22109337	4186925	6098790	35,4	38,09
Запаси	13250000	13885925	15389033	635923	1503108	4,80	10,83
Інша поточна дебіторська заборгованість	3320100	4381455	3859491	1061355	-521964	31,97	11,91
Оборотні активи	18302900	20881053	22416054	2578153	1535001	14,08	7,35
Активи	30126522	36891621	44525391	6765099	7633770	22,45	20,69

Джерело-складено автором на основі даних підприємства(Додаток А)

Спостерігається стабільне посилення господарського потенціалу, на що вказує збільшення суми активів в 2019р на 22,45%та в 2020р на 20,69%. Тобто у підприємства збільшується обсяг наявного у розпорядженні майна. Той факт, що активи зростають більш швидко, ніж дохід від продажу товарів і послуг, вказує на необхідність пошуку резервів оптимізації поточної структури активів.

Ці показники розраховуємо за формулою

Абсолютний приріст: $(x_2 - x_1)$

Відносний приріст в $\% = (x_2/x_1) * 100 - 100$

Збільшення суми балансу зумовлене зростанням як оборотних активів 2019р +14,08% більше ніж 2020р+7,35), так і необоротних активів стабільне збільшення в2019+35,4% а в 2020р +38,09%. Дивлячись на ці показники ми бачимо стабільний розвиток підприємства.

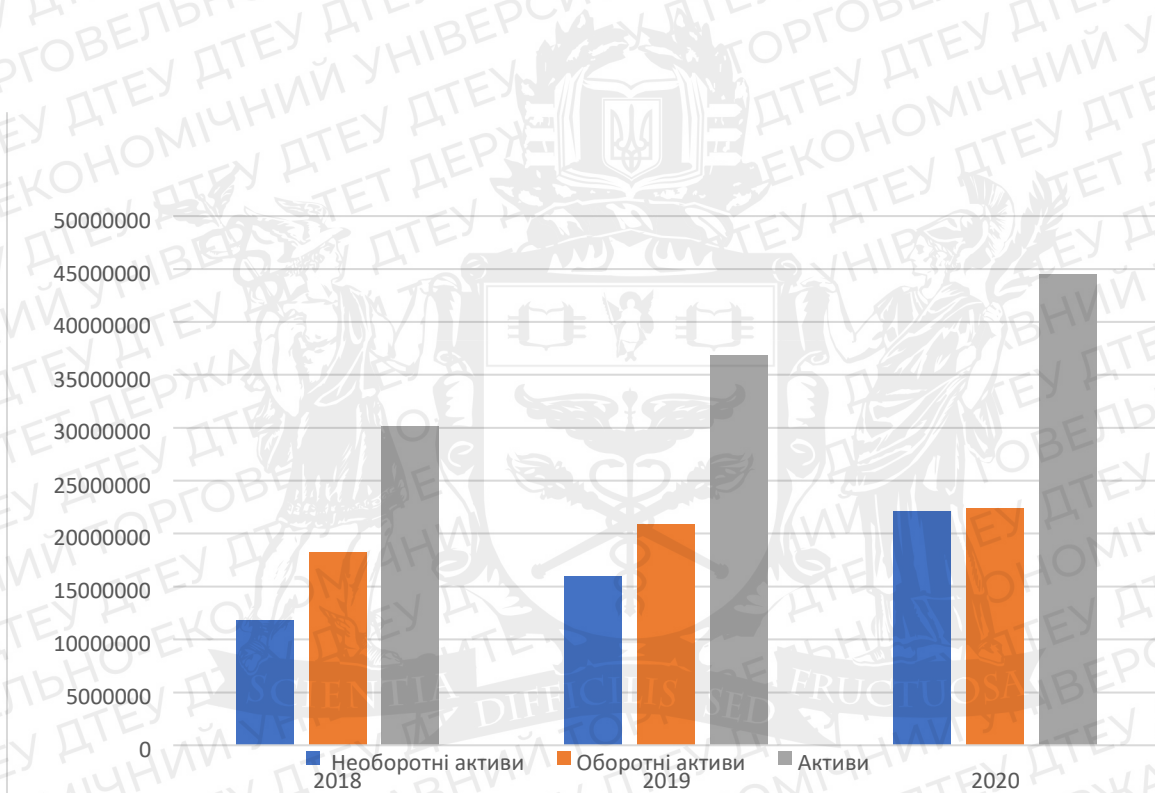


Рис. 1.1. Динаміка активів ТОВ «Епіцентр-К» протягом 2018-2020роки

Джерело-складено автором на основі даних підприємства (Додаток А)

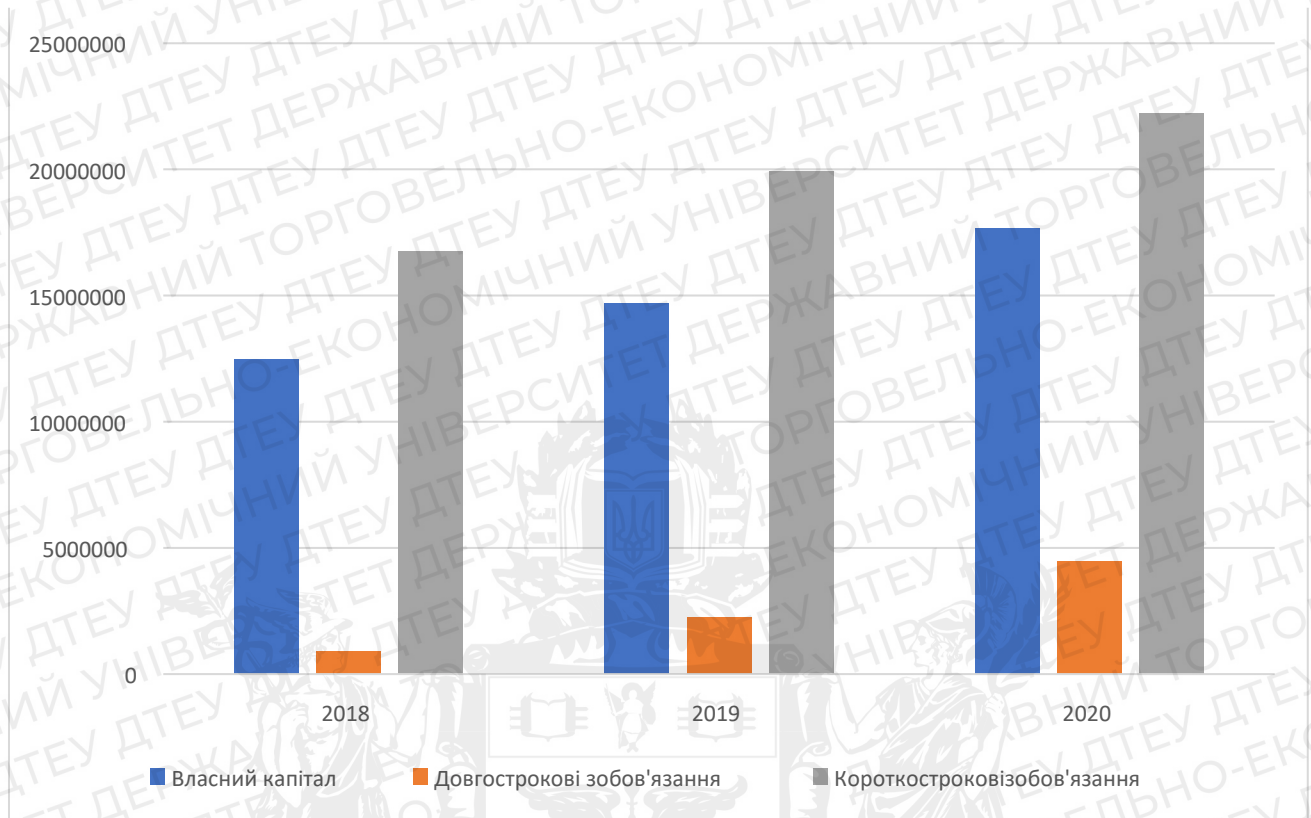


Рис.1.2 Динаміка джерел фінансування ТОВ «ЕПІЦЕНТР-К» у 2018-2020 рр., тис. грн. (станом на 31.12)

Джерело-складено автором на основі даних підприємства (Додаток А)

Збільшується сума наявних джерел фінансування для залучення активів, що зумовлено зростанням власного капіталу (+21,4%), короткострокових (+11,54%) і довгострокових зобов'язань (+96,66%). З кожним роком ми бачимо збільшення суми наявних джерел фінансування для залучення активів, що зумовлює зростання власного капіталу спочатку зріс на +18% і на наступний період ще підвищився +21,4% короткострокові зобов'язання в першому періоді були 18,92 і на наступний період знизилися до 11,54. Також довгострокові зобов'язання були зменшені у період 2019-2020рр вони налічували +96,99 це менше в порівнянні з періодом 2018-2019рр+148,95.

Таблиця 1.3

Горизонтальний аналіз пасивів (джерел фінансування активів)**ТОВ«ЕПЦЕНТР-К» у 2018-2020 рр., тис. грн. (станом на 31/12)**

Показник	2018	2019	2020	Абс. Приріст, +,-		Відн. Приріст, %	
				2018	2019	2018	2019
				2019	2020	2019	2020
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	12300000	14542267	17688086	2242267	3145819	18,2	21,6
Власний капітал	12458610	14700877	17846696	2242267	3145819	18,0	21,4
Довгостроков і кредити банків	910000	2008688	4142910	1098688	2134222	120,7	106,2
Довгостроков і зобов'язання	910000	2265426	4455080	1355426	2189654	148,9	96,6
товари, роботи, послуги	13454053	14514081	16290054	1060028	1775973	7,8	12,2
Інші поточні зобов'язання	1891166	3667811	4144753	1776645	476942	93,9	13
Короткострокові зобов'язання	16754912	19925318	22223615	3170406	2298297	18,9	11,5
БАЛАНС	30126522	36891621	44525391	6765099	7633770	22,4	20,6

Джерело-складено автором на основі даних підприємства (Додаток А)

За рахунок збільшення власного капіталу компанія вказує на рівень підвищення благополуччя власників. Загальна сума зростаючих зобов'язань забезпечує повне розкриття наявного потенціалу компанії, але тягне за собою наслідки бути залежними від зовнішніх постачальників фінансових ресурсів.

Таблиця 1.4

**Динаміка доходів, витрат і фінансових результатів ТОВ «Епіцентр-К»
за 2018-2020рр. тис. грн**

Показники	Роки			Абсолютне відхилення. Тис. грн		Відносне відхилення, %	
	2018р	2019р	2020р	2018-2019	2019-2020	2018-2019	2019-2020
Чистий дохід від реалізації продуктів (товарів робіт послуг)	41400220	43979194	50382425	2578974	6403231	6,2	14,5
Собівартість реалізованої продукції (товарів робіт послуг)	30400580	30814751	35593670	414171	4778913	1,3	15,5
Загальний прибуток	10999640	13164443	14788755	2164803	1624312	19,6	12,3
Інші операційні доходи	260235	530835	737243	270600	206408	103,8	38,8
Адміністративні витрати	540040	751814	872759	211774	120945	39,2	16,1
Витрати на збут	6623200	7985945	8648047	13623200	662102	20,6	8,30
Інші операційні витрати	396373	254271	920408	-142102	666137	-35,8	261,9
Фінансовий результат від операційної діяльності	3700262	4703248	5084784	1002986	381536	27,11	8,11

Чистий фінансовий результат	2960712	3602109	3171204	641397	430905	21,66	-11,96
-----------------------------	---------	---------	---------	--------	--------	-------	--------

Джерело-складено автором на основі даних підприємства (Додаток Б)

Відповідно даних таблиці 1.4 можна відмітити, що ТОВ «Епіцентр-К» за 2018 рік отримало чистого доходу 41400220 тис грн а на кінець досліджуваного періоду 50382425 тис грн, що свідчить про розвиток підприємства та уміння задовольняти потреби свого цільового сегменту. Та високий рівень конкурентоспроможності підприємства.

Збільшення собівартості за досліджуваний період може свідчити про зменшення прибутку. На кінець досліджуваного періоду на 2020 рік ми бачимо що не маємо зростання прибутку а навпаки маємо зменшення на-11,96% на цей період випали тяжкі часи пандемії COVID-19 так як підприємство не працювало повному обсязі, в той час коли багато конкурентів взагалі вимушені були закрити свої підприємства Епіцентр-К вистояв не дивлячись на не стабільну економіку не тільки в нашій країні а загалом в цілому світі.



Рис.1.3. Співставлення активів «Епіцентр-К»та інфляція в Україні у 2020р %

Джерело- складено автором на основі даних підприємства

Рентабельність перевищувала інфляцію, що свідчить реальне зростання вартості активів підприємства, ми маємо високий прибуток, запас міцності достатній.

Оцінка ефективності діяльності підприємства здійснюється не тільки від прибутку а й від всієї прибутковості. Показники рентабельності вказують реальну суму прибутку в порівнянні з сумою витрат, капіталу та ресурсів, які були інвестовані. Аналіз рентабельності дає змогу зрозуміти ефективність вкладання грошових коштів у підприємство та на скільки раціонально вони використовуються, для підвищення конкурентоспроможності в умовах ринкової економіки.

Таблиця 1.5

Динаміка показників рентабельності ТОВ «Епіцентр-К» протягом 2018-2020 роки, %

Показник	Роки			Відхилення, %	
	2018	2019	2020	2018-2019	2019-2020
Рентабельність активів	10,1%	9,7%	7,1%	-0,4%	-2,6%
Рентабельність власного капіталу	30,1%	29,8%	21,6%	-8,2%	-8,2%
Рентабельність оборотних активів	16,2%	17,1%	14,2%	0,9%	-2,9%
Чиста маржа	7,3%	8,1%	6,3%	0,8%	-1,8%
Рентабельність загальних активів	12,7%	12,4%	9,9%	-0,3%	-2,5%
Рентабельність собівартості	36,1%	40,8%	41,6%	4,7%	0,8%
Рентабельність операційних витрат	146,6%	141,5%	141,6%	-5,1%	0,1%
Чиста рентабельність витрат	9,9%	10,6%	11,0%	0,7%	0,4%

Джерело-складено автором на основі даних підприємства (Додаток А)

Рентабельність активів коефіцієнт дає зрозуміти наскільки ефективно використовуються активи фірми для генерації прибутку, найвищі показники рентабельності ми бачимо 10,1 компанія мала в 2018 році а до 2020 року ми маємо

зниження показників, основною причиною зниження рентабельності продажів може бути збільшення собівартості продукції. У такому випадку необхідно зосередити свої зусилля на вдосконаленні управління витратами.

Головне спочатку визначити найважливіші складові собівартості продукції та визначити можливі шляхи зниження цін. Загалом потрібні нові постачальники товару, зниження витрат на енергоресурси на більш удосконалене та сучасне обладнання. Метою даного дослідження є здійснення імпорتنних операцій з імпорту на внутрішній ринок України та з якими країнами та регіонами співпрацюємо та на скільки можливо розширити співпрацю.

1.2. Аналіз імпортої діяльності ТОВ «Епіцентр К»

ТОВ «Епіцентр-К» здійснює імпорт товарів з подальшою метою реалізації на внутрішньому ринку, взагалі ж ми можемо проаналізувати динаміку збільшені імпорту підприємства в рисунку 1.4

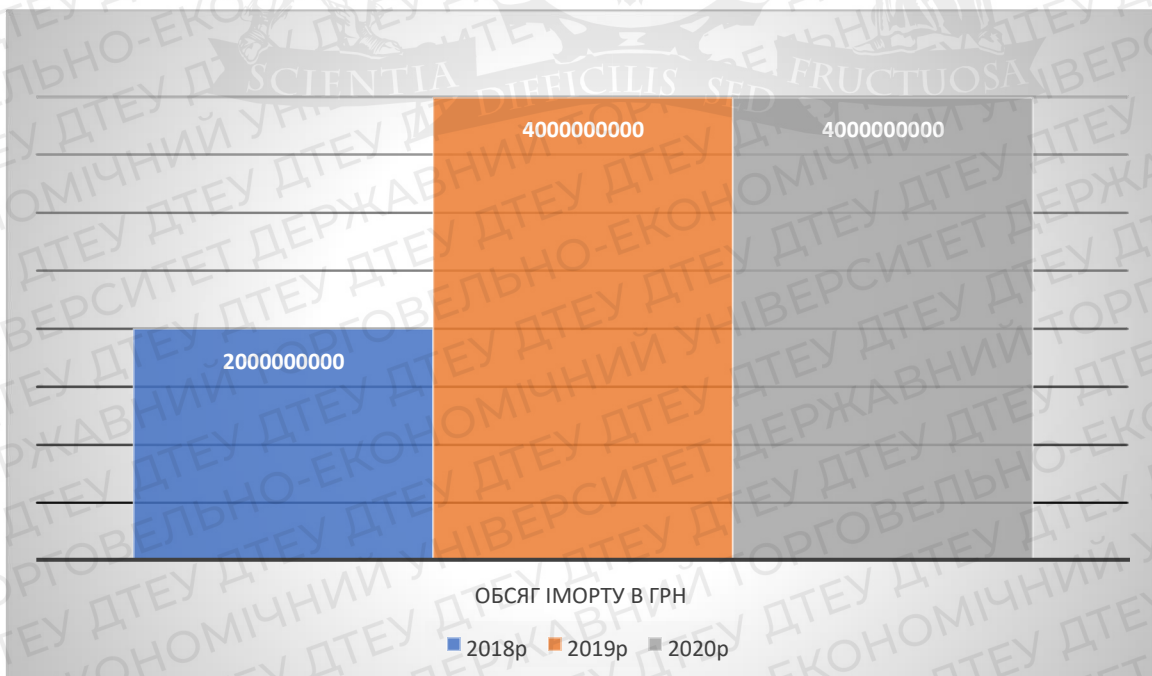


Рис 1.4 Обсяг імпорту ТОВ «Епіцентр-К» протягом 2018-2020рр

Джерело-складено автором на основі даних підприємства

За даними рисунку ми бачимо що імпорт товару в компанії збільшується так як є попит то збільшується пропозиція і не тільки кількістю а також залученням нових контрагентів та нового товару на внутрішній ринок.

Таблиця 1.6

Динаміка географічної структури імпорту ТОВ «Епіцентр-К» протягом 2018-2020рр

<i>Країни</i>	<i>Роки</i>			<i>Абсолютне відхилення</i>	
	2018	2019	2020	2018-2019	2019-2020
Китай	30%	15%	40%	-15%	25%
Іспанія	10%	3%	5%	-7%	2%
Німеччина	5%	3%	3%	-2%	0%
Польща	3%	20%	25%	17%	5%
Гонконг	3%	3%	10%	0%	7%
Італія	3%	3%	5%	0%	2%
Інші країни	60%	50%	15%	-10%	-35%

Джерело-складено автором на основі даних підприємства (Додаток А)

За даними таблиці ми можемо зробити висновки що з кожним роком збільшується співпраця з країнами Європи ми імпортуємо більш активно товар з Польщі та Китаю, на першому місці є Китай так як там ми маємо низькі ціни та великий асортимент на товар, а на другому місці є Польща так як є сусідньою країною це дає можливість купувати товар не так дорого та зменшити витрати на доставку, також маємо зручну транспортну розв'язку. Також потрібно дослідити основу імпортової діяльності ТОВ «Епіцентр-К»

Аналіз товарної структури імпортової діяльності ТОВ «Епіцентр-К»

Компанія імпортує досить велику кількість різноманітного товару в загальному це будівельні матеріали різноманітні товари для дому та інструменти, наприклад:

6908-Плитка для мостіння, облицювальна для підлоги, печей, камінів=в 2018 році це 20% -25% і на наступний рік пішло на зниження до 10%.

6907-Плитка та плити для мостіння-Покриття підлоги, печей камінів або стін в 2018році було до 5% та до 2020 року залишилось без змін.

9401-Меблі для сидіння (крім включених до товарної позиції9402) які перетворюються або не перетворюються на ліжка, та їх частини-займали лише 5% в 2018 році та до 2020 року знизився імпорту до 3%

4411- Плити деревоволокнисті з деревини або з інших здерев'янілих матеріалів з додаванням або без додавання смол або інших органічних зв'язувальних речовин-в 2019році складала до 3% та 2020 р залишилось без змін.

Інші типи товарів в 2018році налічували +253типа товару це 55% імпорту та

2019році збільшилось до 270 типів товару -55% та в 2020 році становило +273 типу товару що склало70% імпорту. В загальному по імпорту ми бачим обсяг імпорту на кожний тип товару складає в середньому 3%-5%. З цих даних ми можемо зробити висновок що підприємство має потребу задовольнити різні категорії споживачів.

Також ТОВ « Епіцентр-К» також займається експортом продукції до країн; найбільшим є контрагент це Об'єднані Арабські Емірати вони займають 95%в 2018році та трохи знизили свою позицію в 2020 році до 80 %, а також Кіпр, Швейцарія, Нідерланди, Іспанія, Польща, Естонія. Також ми мажемо побудувати таблицю з доходом від зовнішньоекономічної діяльності в таблиці 1.

Таблиця 1.7

**Динаміка доходу від зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Епіцентр-К»
протягом 2018-2020рр**

Показник	Роки				
	2018	2019		2020	
	фактично	фактично	темп приросту, %	фактично	темп приросту, %

Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис.грн.	41400220,0	43979194,0	6,2	50382425,0	14,6
Чистий дохід від реалізації імпоротної продукції (ігор та іграшок)					
- сума, тис. грн	331201,0	373823,0	12,9	463518,0	24,0
- питома вага, % до виручки	0,80	0,85	6,3	0,92	8,2

Джерело- складено автором на основі даних підприємства

Товаром експорту є на першому місці Кукурудза(1005)-в 2018р-це 60% в2019 році збільшилось до 95% та 2020р-70%. Та друге місце це Пшениця і суміш пшениці та жита (1001), в 2018р -35%, та 2020р знизився експорт до 30%. Для будь якого підприємства участь в експортно-імпортних операціях окремих країн є доцільною, якщо вона економічно обґрунтована. Чим більша співпраця з іноземними партнерами тим менший ризик згортання зовнішньої торгівлі з політичних причин чи не вірне управлінське рішення на зовнішній торгівлі. Те що світ визнає продукцію свідчить про високу якість та конкурентну позицію на ринку, та дає можливість розвитку підприємства

Таблиця 1.8

Аналіз ефективності імпоротної діяльності ТОВ «Епіцентр-К» протягом 2018-2020рр. («ігри та іграшки»)

№	Показник	Роки				
		2018		2019		2020
		Фактично	Фактично	Темп зростання,%	Фактично	Темп зростання,%
1.	Чистий дохід від реалізації імпоротної продукції ("ігри та іграшки")	331201,0	373823,0	112,9	463518,0	124,0
2.	Собівартість реалізованої продукції	241560,0	249300,0	103,2	258250,0	103,6
3.	Валовий прибуток	89641,0	124523,0	138,9	205268,0	164,8
5.	Чистий прибуток	73505,6	102108,9	138,9	168319,8	164,8
6.	Ефективність імпоротної діяльності					
6.1.	Рентабельність виручки, %	22,2	27,3	123,1	36,3	132,9
6.2.	Рентабельність витрат, %	30,4	41,0	134,6	65,2	159,1

Джерело- складено автором на основі даних підприємства

Даний графік демонструє що дохід від експорту пішов в гору, яку частку у виручці від реалізації продукції займають кошти, що були отримані від зовнішньоекономічної діяльності в 2020 році маємо великий спад виручки в зв'язку з епідемією і так як було зменшено поставки товару то зрозуміло що будуть понесені збитки.

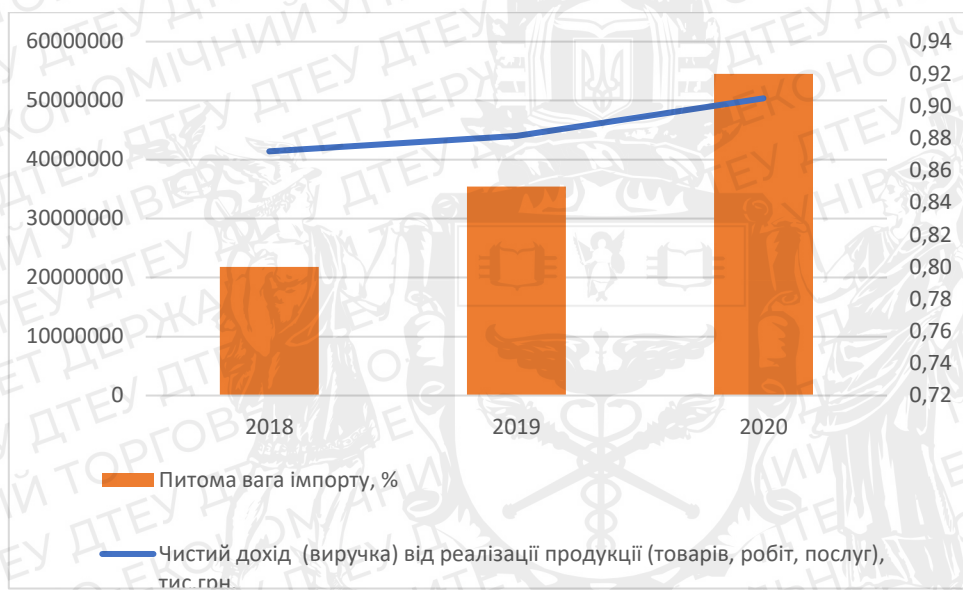


Рис. Динаміка питомої ваги імпортової діяльності ТОВ «Епіцентр-К2» протягом 2018-2020рр.

Джерело- складено автором на основі даних підприємства

Отже ми дослідили що ТОВ «Епіцентр-К» є потужною мережею торгівельних центрів і займає лідируючі позиції на Українському ринку, та займається не тільки імпортом товару а є і експортером за кордон так як має власні потужності по виробництву керамічної плитки, також має в обробці землі агрохолдингу «Епіцентр Агро» та сучасні елеватори. Тож ми бачимо стабільне зростання динаміки активів, та Епіцентр є фінансово устійною та має високий рівень фінансової стабільності.

РОЗДІЛ 2. ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ КРАЇНИ-КОНТРАГЕНТА ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ІМПОРТУ ІГОР ТА ІГРАШОК

2.1.Визначення основних тенденції розвитку світового ринку ігор та іграшок

Сучасні іграшки-це не тільки джерело позитивних емоцій а це ще своєрідний навчальний посібник для дитячого розвитку, навчання та виховання. Іграшки допомагають дитині пізнавати навколишній світ, привчають до цілеспрямованості, розвитку уяви, моторики. Український ринок насичений не тільки національними виробниками а і імпортом товаром також. Ми бачимо велику кількість експортерів але найголовніше правильно обрати країну

Таблиця 2.1

Список експортерів товару в світі: 95-Ігри та Іграшки

Країни	Експортна вартість		
	2018р	2019р	2020р
Китай	56730622	62444707	71523831
США	6782532	6384570	5361272
Німеччина	6027224	5790064	5936766
Гонконг	7232871	5482134	4592827
Нідерланди	3037632	3121542	3448088
Японія	3537206	3350130	3940658
Чехія	3667288	3634156	3852757
Китайський Тавбей	2260522	2434904	2785740
Польща	2894849	2705121	3173765
В'єтнам	1392384	1943270	2886424
Весь світ	119134404	121998050	131241348

Джерело-складено автором на основі даних YOU CONTROL (Додаток 4)

Географічна структура міжнародної торгівлі це розподіл торгівельного потоку між окремими країнами та їх територіями виділені за територіальною чи організаційною ознакою.

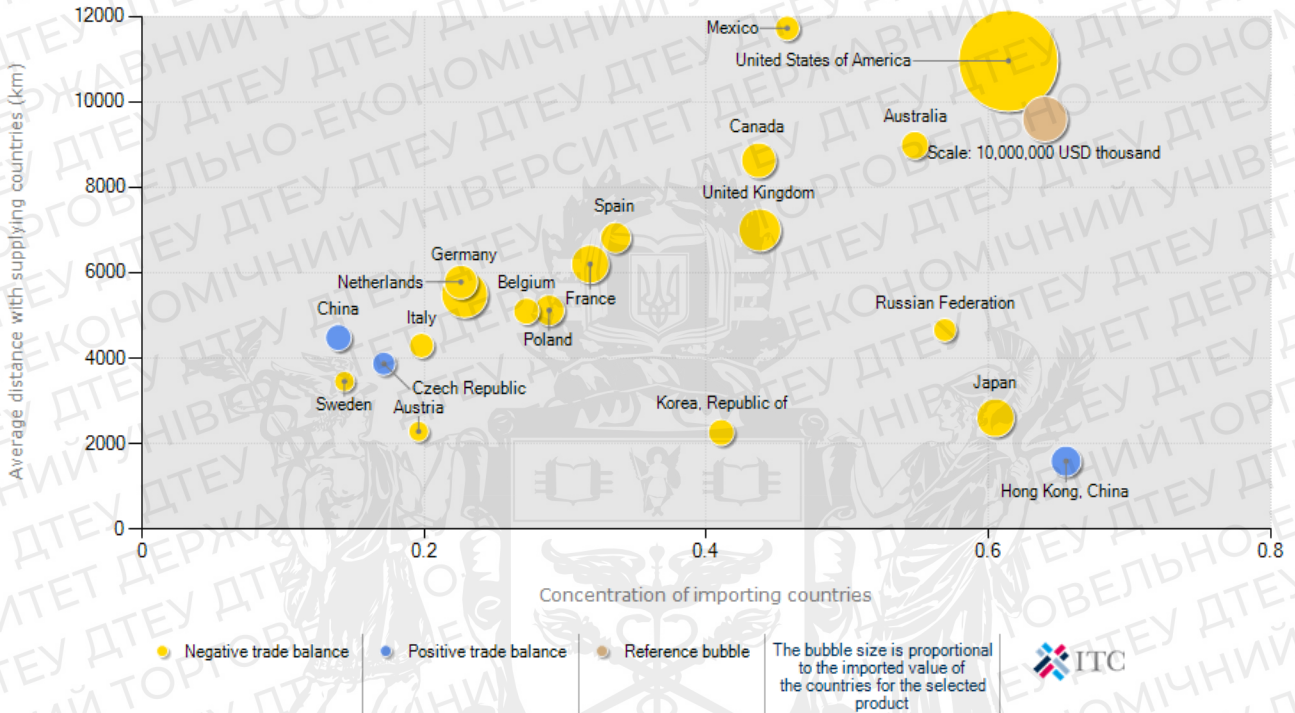


Рис. 2.1. Країни-імпортери товарної позиції 95 «Іграшки, ігри та спортивний реквізит», 2021р.

Джерело – складено автором на основі (4)

Згідно даним таблиці ми можемо побудувати географічну структуру та частку країн у загальному експорті іграшок в світі в 2020 році, в даному рисунку.

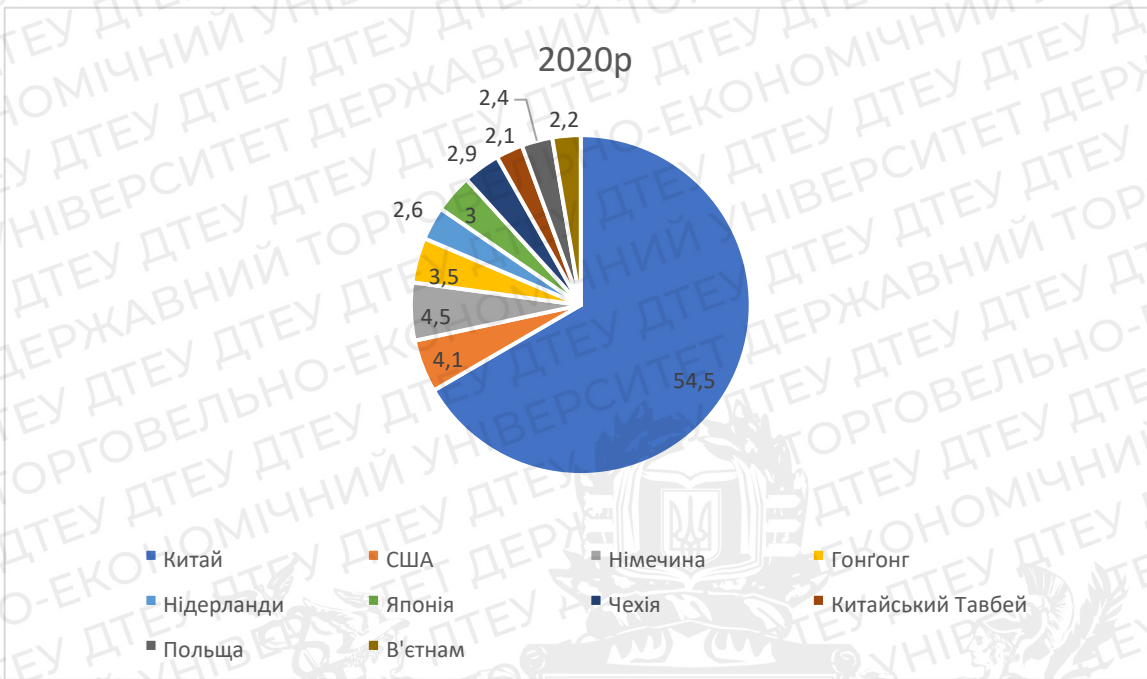


Рис.2.2. Аналіз географічної структури експорту іграшок у світі.

Джерело-складено автором на основі даних (Додаток 4)

З наведеного вище аналізу очевидно що найбільшим експортером ігор та іграшок у світі є Китай-54,5%. Також ми можемо провести аналіз по товарному ряду 950330-Набори конструкторські та іграшки для конструювання був внесений до загального номеру 950300.

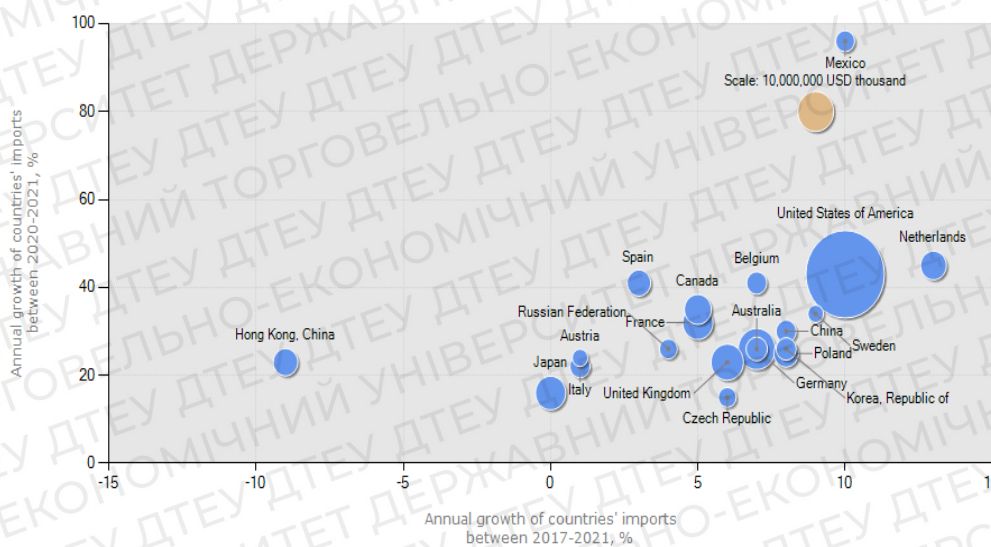


Рис. 2.3. Динаміка зростання імпорту протягом 2017-2021рр.

Джерело – складено автором на основі (4)

Список експортерів товару 950300-трьохколесні велосипеди, самокати, педальні автомобілі та аналогічні іграшки на колесах.

Таблиця 2.2

Світові експортери ігор та іграшок, 2018-2020рр.

(долари США/тонн)

№	Країна-експортер	Роки				
		2018		2019		2020
		Фактично	Фактично	Абсолютне відхилення, +/-	Фактично	Абсолютне відхилення, +/-
1	Китай	7660	8727	1067	10217	1490
2	Чехія	7554	20704	13150	20277	-427
3	Німеччина	17747	17525	-222	17999	474
4	Гонконг	13576	14901	1325	15237	336
5	Нідерланди	13133	13018	-115	12944	-74
6	Польща	13102	11445	-1657	12572	1127
7	Бельгія	13046	13457	411	9477	-3980
8	Франція	14948	15016	68	15285	269
9	Мексика	змішаний	17813	#VALUE!	14195	-3618
10	Іспанія	10848	10565	-283	12351	1786

Джерело-побудовано автором за даними (з Додатку 4)

В загальному по експорту ми бачимо на кінець 2020 року зниження цін з по Нідерландах, Польщі, Бельгії, Мексиці за одиницю товару та взагалі збільшення кількості експортованого товару.

Таблиця 2.3

Географічна структура імпорту дитячих ігор та іграшок до України протягом 2018-2020рр., %

№	Країна-експортер	Роки				
		2018		2019		2020
		Фактично	Фактично	Абсолютне відхилення, +/-	Фактично	Абсолютне відхилення, +/-

1	Китай	94,57	94,07	-0,49	93,72	-0,36
2	Польща	1,70	1,52	-0,18	1,58	0,06
3	Білорусь	0,60	1,11	0,51	1,21	0,10
4	Італія	0,61	0,58	-0,04	0,53	-0,05
5	Чехія	0,51	0,61	0,10	0,64	0,02
6	Туреччина	0,08	0,14	0,06	0,42	0,28
7	В'єтнам	0,50	0,43	-0,07	0,36	-0,07
8	Угорщина	0,53	0,55	0,02	0,55	0,00
9	Малайзія	0,36	0,39	0,02	0,35	-0,04
10	Індонезія	0,29	0,41	0,12	0,40	-0,01
11	Іспанія	0,25	0,20	-0,05	0,25	0,06

Джерело-побудоване автором за даними за (Додатком 4)

Перелік країн, що постачають товар, який імпортується до України 950300 трьохколісні велосипеди, самокати, педальні автомобілі та аналогічні іграшки на колесах за 2018-2020 роки:

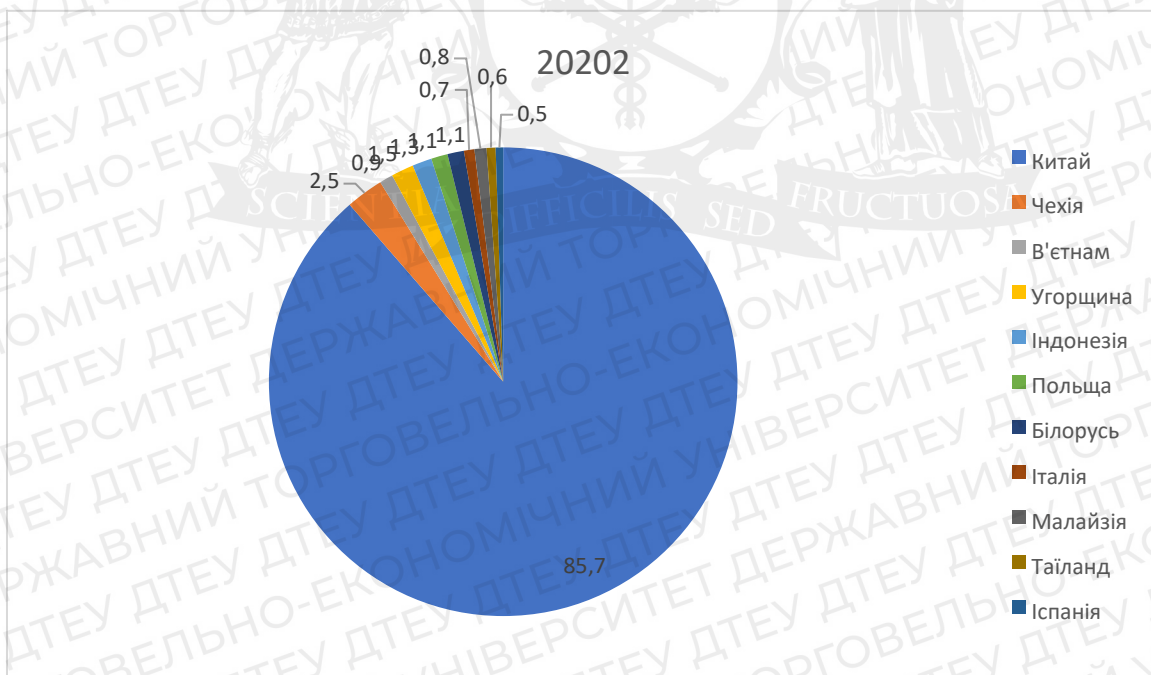


Рис.2.4. Географічна структура імпорту дитячих товарів в Україну, 2021р.

Джерело-складено автором за даними підприємства (Додаток Г)

Дані Рис. 2.4 свідчать, що у 2021р. імпорт товару в Україну з Китаю займає перше місце на другому у нас Польща. Загалом з усіх країн імпорт збільшується.

Ми можемо проаналізувати частку у вартісному обсязі імпорту України за 2020 рік в рисунку 2.2. де ми бачимо найбільші обсяги виробництва та експорту товару в Китаї.



2.2. Дослідження ринку іграшок та ігор України

РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ІМПОРТУ ТОВ «ЕПІЦЕНТР К» ІГОР ТА ІГРАШОК З КРАЇНИ ПОЛЬЩІ

3.1. Організаційне забезпечення здійснення імпорту ТОВ «Епіцентр К» ігор та іграшок з Польщі

Польща належить до переліку країн, що розвиваються, член ЄС. 5-а за кількістю населення в ЄС, Основними торговельними партнерами Польщі є інші країни ЄС, на які припадає близько 55 % обсягу імпорту країни. На другому місці - Китай з часткою 15% імпорту. Частка України в імпорті Польщі - 1,5%.

Польща займає 2-ге місце серед торговельних партнерів України. Товарообіг між Україною та Польщею склав 10,19 млрд дол. у 2021 р. Україна має позитивне сальдо у торгівлі з Польщею - обсяг імпорту з України (5,23 млрд дол.), а обсяг експорту з Польщі - 4,96 млрд дол. Найбільшими секторами економіки Польщі є промисловість і послуги. Провідне місце займають машинобудування, металургія, видобуток вугілля, виробництво хімікатів, суден, продуктів харчування, скла, текстилю. Прогноз росту ВВП у 2022 р. - 5,1%.

Польща в десятці найбільших експортерів іграшок у світі. Вона посідає 9-е місце у світовому рейтингу експортерів класичних іграшок з часткою 1,7% у світовому експорті цієї групи товарів. Лідером списку є Китай, а з країн ЄС поляків випереджають лише Чехія, Німеччина та Нідерланди. Такі дані повідомив Польський інститут економіки.

З-посеред іграшок, які наразі виробляються в Польщі, зокрема, конструктори, зменшені моделі (копії реальних предметів), м'які іграшки, головоломки (з дерева та інших матеріалів), іграшкові машинки та подібні іграшки, що керуються педалями, а також ляльки. У польському експорті не всі іграшки вітчизняного виробництва. Імпорт іграшок також динамічно зростає, частина з них експортується в інші країни. 2020 рік став рекордним за вартістю експорту класичних іграшок. За даними Центрального статистичного управління, польські виробники поставили за кордон

іграшок на 807,8 млн євро. Це на 17,2%, більше, ніж у 2019 році і більше, ніж вдвічі в порівнянні з 2015 роком.

У січні-жовтні 2021 року польські іграшки потрапили в 138 країн на всіх континентах, але на країни ЄС припадає 87% закордонних продажів. Найбільшим імпортером польських іграшок з часткою 39,5% стала Німеччина. Також значну роль відіграли Чехія (10,8%), Угорщина (5,9%), Франція (4,4%), Австрія (4,3%), а також Італія, Іспанія та Бельгія. Найбільшими імпортерами зза меж ЄС були США (4,5%), Великобританія та Росія.

Як і в будь-якому бізнесі, успіх експорту іграшок залежить від здатності аналізувати ринок імпортера, співпраці з компанією партнера також потрібно слідкувати за змінами законодавства країни з якою співпрацюєте. Вимоги до імпорту в кожній країні можуть відрізнитися. Наприклад для експорту в Україну взагалі ботрібно мати підтвержуючі сертифікати якості своєї продукції які відповідають нормам згідно Державним санітарним нормам безпеки іграшок та ігор для здоров'я дітей згідно постанови «Державні санітарні правила і норми ДсанПіН5.5.6.012-98 документ прийнятий від 30.12.1998р. так як з метою запобігання ввезення на територію нашої країни небезпечних іграшок, постановою Кабінету Міністрів України від 11.07.2013№515 затверджений технічний регламент який розроблений з урахуванням Директиви 2009/48 Європейського Парламенту та Ради від 18 червня 2009року про безпечність іграшок. Дія цього технічного регламенту поширюється на вироби призначені для використання у грі дітьми до 18 років. Також введення в обіг іграшок без нанесеного національного знака відповідності заборонено.

Незважаючи на фінансові ризики, пов'язані з погіршення фінансового та банківського секторів України, ризики зміни правового середовища (зокрема податкова політика) ризики, спричинені змінами в Українському законодавстві, ризики пов'язані зі зміною ринкових умов, ті що може змінити позицію на ринку та вплинути на кон'юктуру попиту ТОВ «Епіцентр-К» з моменту заснування успішно та динамічно розвивається. Що до наявності ресурсів ТОВ «ЕпіцентрК» то

підприємство має достатню кількість кваліфікованого персоналу для здійснення імпортової операції так як є на ринку достатньо довгий термін і має логістичний відділ для організації поставок.

Важливо продумати логістику імпортової операції. Основними видами міжнародного транспорту є автомобільний, повітряний та залізничний. Так як Польща являється країною сусідом то найвигідніше користуватися автомобільною доставкою.

Далі в таблиці 3.1. Необхідно скласти потенційних експортерів в Польщі.

Таблиця 3.1.

Список потенційних партнерів в Польщі, станом на 31.12.2022.

Компанія	Місце знаходження	Контактна особа	Обороти
Tm Toys Sp. ZOO Tm Toys	Польща Szczecin	Duhanik Persson Magdalena (President of the Board)	18642904USD
JOHNSON CONTROLS SIEMIANOWICE SP ZOO	Польща Siemianowice Slaskie	Gruszka Michal	239 636 703USD
SIEPER SP ZOO	Польща Zlotoryja	Szymanski Jaroslaw (Board Member)	6 472 286USD
EMPIK S A	Польща Warszawa	Waszak Lukasz (Supervisory Board Member)	441 164 042USD
SMYK S A	Польща Warszawa	Grom Michal (President Board of Directors)	368 699 230USD
ALEXANDER	Польща	Piotr Pundzis	544536086

Chwaszczyno

Джерело- побудовано автором за даними підприємства (Додатку 4)

Зазвичай партнерів які будуть купувати(імпортувати) продукцію, шукають на виставках, торгових місіях, через електронну комерцію. В нинішнім часі технологій і карантинних обмежень які були в зв'язку з Covid-19, коли виставки було не можливо організувати можливий пошук на інтернеті або за рекомендаціями інших компаній імпортерів. Також не дивлячись що в теперішній час епідемія пішла на спад то ми маємо повномаштабне вторгнення країни сусіда і дивлячись на ці обставини мусимо зважати на всі перешкоди доставки всі ризики та мінімізувати час та відстань доставки. Тому у нас в перспективі вибір країни контрагента з якою маємо спільні кордони та не далеку відстань так як є ці всі пріоритети в Польщі то маємо перспективу швидкої та ефективної поставки товару.

Тоді доцільно встановити етапи організації імпорту на рисунку 3.1

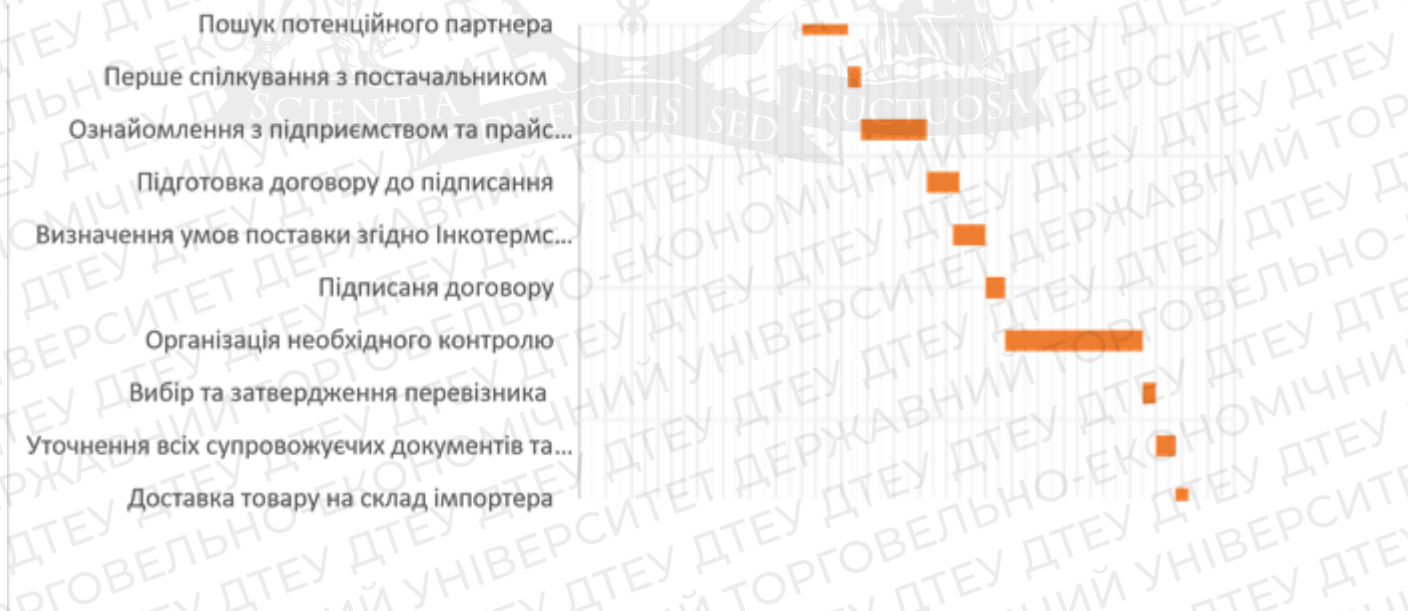


Рис 3.1 Діаграма Ганта. Графік реалізації імпортного проекту ТОВ «Епіцентр-К» на 2023р

Джерело - побудовано автором

Щоб організувати успішну роботу ланцюга постачання з товаром можна почати з невеликих кроків, щоб керувати інфраструктурою майбутніх процесів перерахованих вище. Потрібно правильно підійти до вибору постачальника, детально попрацювати над договором узгодити умови поставки згідно Інкотермс 2020 та в подальшому закріпити всі домовленості на словах шляхом підписання зовнішньоекономічного договору, в якому прописані вимоги до упаковки, маркування, приділена частина договору, що визначає якість та стан товару. Що стосується наступного моменту управління необхідним безперервним митним оформленням, то контроль має здійснюватися до фактичного проходження імпортерських процедур в Україні.

Вибір компанії партнера з якою плануємо співпрацю:

На ринку Польщі маємо компанію «ALEXANDER» випускає та видає настільні та розвиваючі ігри для дітей понад 40 років(32.40.Z Produkcja gier i zabawek). Компанія «ALEXANDER» – це сімейна компанія з польським капіталом. Майже всі компоненти наших ігор та іграшок виготовляються на нашому заводі. Завод знаходиться в Хващино поблизу Гдині.

У нашій пропозиції ви знайдете як іграшки, так і настільні та розвиваючі, будівельні, а також розумові, азартні та фітнес-ігри. Також в асортименті є пазли, вітряки та картки. Як компанія, яка враховує потреби своїх клієнтів, ми постійно шукаємо нові рішення, щоб запропонувати привабливу форму проведення часу для дітей та цілих сімей.

ZP ALEXANDER Piotr Pundzis зосереджується на постійному розвитку компанії, тому реалізує проекти, спрямовані на постійне вдосконалення продукції та впровадження нових технологій. Наразі він реалізує проект, який співфінансує Європейський Союз у рамках Заходу 2.2.1 «Профільовані інвестиції в МСП» Пріоритетної осі 2 Регіональної операційної програми для Поморського воєводства на 2014-2020 роки.

Метою проекту є реалізація на польському та міжнародному ринку серії ігор, які використовуються в терапії людей з обмеженими можливостями, хворобами способу життя та людей похилого віку. Придбавши сучасну технологічну лінію, компанія досягне ефекту продажу інноваційної продукції. Під час терапії буде виконуватися робота над сприйняттям, концентрацією, пам'яттю, асоціаціями та координацією рук і очей. Кожна гра має різне завдання та допомагає тренувати різні психофізичні процеси. Використовується в дидактиці, реабілітації та профілактиці.

ZP ALEXANDER PIOTR PUNDZIS реалізує проект, який співфінансується Європейським фондом регіонального розвитку під назвою:

Просування нової серії спортивних ігор та металевих іграшок від ALEXANDER на Spielwarenmesse 2020 у Нюрнберзі (Німеччина) для збільшення міжнародної торгівлі.

Бенефіціар: Виробничий завод «АЛЕКСАНДР» Пьотр Пундзіс

Номер договору: UDG-PBE.03.2019/209

Загальна вартість проекту: 122 814,91 злотих в тому числі прийнятні витрати: 117 814,91 злотих

Розмір співфінансування Проекту з європейських фондів: 58 907,45 злотих

Рівень співфінансування проекту з європейських фондів: 50%

Запланований термін реалізації Проекту: 07.05.2019 – 28.02.2020.

Основною метою проекту є збільшення зовнішньоторговельного обороту Zakład Produkcyjny «ALEXANDER» Piotr Pundzis (далі Олександр) завдяки виведенню на зовнішні ринки нової оригінальної серії спортивних ігор та іграшок з металевих конструкцій – Well -продаж асортименту продукції в Польщі. Розвиток виробничого заводу «АЛЕКСАНДР» у Хвацині шляхом модернізації основних фондів та створення нових послуг і продуктів

Виробляючи навчальні ігри та іграшки, ми дотримуємося девізу «навчання, граючи».

У нашій пропозиції ви знайдете розвиваючі, розумові, випадкові та фітнес-іграшки та ігри, а також пазли, вітряки та картки. Ми шукаємо нові рішення, щоб запропонувати

привабливу форму проведення часу для дітей та цілих сімей. Керівництво компанії зацікавлено постійним розвитком.

Нагороди компанії: Експерти помітили унікальність серії Origami 3D , що призвело до отримання найважливіших нагород у індустрії іграшок у Польщі, а саме головного призу « Іграшка року 2021» та головного призу в конкурсі « Світ, дружній до дітей », організованому Комітет захисту прав дитини.

Серія креативних паперових скульптур завойовує і зовнішні ринки, здобуваючи престижні нагороди. Неймовірний успіх – нагорода «Speelgoed van het Jaar 2022» у Нідерландах. Нідерландська «Speelgoed van het Jaar 2022» — це престижна нагорода, яка вже 7 років вручається «Іграшкам року». Експертне журі відбирає найціннішу продукцію, виходячи з її якості, безпеки, оригінальності, сталого розвитку та освітньої цінності. Оригамі 3D отримала звання Іграшка року 2022 в категорії креативних іграшок. Ще одна престижна нагорода – срібна медаль у Великій Британії та на конкурсі «Independent Toy Award – ToyShop UK 2022». Нагорода «Independent Toy Award — ToyShop UK 2022» — це нагорода, яка не має собі рівних у галузі, яку протягом 15 років у Великобританії присуджують 900 незалежних продавців іграшок.

«ALEXANDER» отримав звання Good Brand 2022! Для нас це велика честь і привід для гордості. Приєднання до найкращих, найнадійніших і авторитетних брендів доводить, що наші дії приносять позитивні результати. Добра Марка – Якість, Довіра, Репутація – це загальнонаціональна рекламна програма, яка організовується протягом тринадцяти років і в якій нагороди базуються на дослідженнях споживачів. Редакції Forum Biznesu та Biznes Trendy проводять дослідження, спрямовані на визначення цінності, активності та впізнаваності брендів в окремих категоріях. Предметом аналізу є, серед іншого, ринкова позиція бренду та його сила, якість, яку представляє даний продукт чи послуга, і ступінь довіри споживачів. Оцінили Origami 3D і в Бельгії, отримавши титул іграшки 2022 року «Toys @ Games Of The Year 2022». Це офіційна нагорода Бельгійської федерації

іграшок за оригінальні, креативні ігри та іграшки, які відповідають стандартам безпеки та екологічності ЄС.

Origami 3D також оцінили за кордоном, отримавши головний приз на конкурсі «Tillywing Toy & Media Awards» у США. Тут варто навести обґрунтування присудження премії. «Насправді важко сказати, що веселіше: візуально приголомшливий кінцевий результат чи неймовірно захоплюючий процес складання одного модуля за іншим! У комплект входить надзвичайно проста графічна інструкція, а також відео з повними покроковими інструкціями доступні на сайті виробника. Тут не потрібні інструменти чи клей. Модульний дизайн і попередньо вирізані форми, позначені чітко помітними лініями згину, забезпечують заспокійливий, медитативний досвід, який, зрештою, приносить надзвичайний ефект. Наявність такого готового 3D оригамі павича в квартирі викликає загальне захоплення і гучні «ух» і «ах» кожен раз, коли ваш друг або родич бачить його вперше. Кольори такі різноманітні та яскраві

Нагорода «Tillywing Toy & Media Awards» присуджується іграшкам, які відрізняються високою розважальною та освітньою цінністю. Враховуються такі критерії, як легкість використання в перший раз і чи не набридне іграшка через деякий час, постійно даруючи унікальні емоції. Легко зрозуміла інструкція для споживача. Це стимулює творчі здібності та уяву під час гри. У компанії досить великий асортимент також є чудові конструктори-Little Constructor – серія іграшок для самостійного збирання, розвитку ручних навичок і просторової уяви. Кожна модель складається з металевих елементів різних розмірів і форм, а також збагачена кольоровими пластиковими елементами. Завдяки набору інструментів, що входить в комплект, ви можете побудувати унікальний транспортний засіб відповідно до інструкції або за власною уявою. Модель після складання міцна і може використовуватися для подальших розваг. Це ідеальний вступ до того, щоб пробудити в дитині пристрасть інженера. Іграшка, яка поєднує покоління, захоплює до спільного DIY.

Найголовнішою цінністю для нас є час, проведений разом з сім'єю, який буде позитивні стосунки. Ось чому мета «ALEXANDER» — забезпечити розумну, розвиваючу розвагу, яка чудово підходить для поглиблення зв'язків і гарантує задоволення для всіх. Навчання через гру також важливе для компанії. Ми дбаємо про доступність нашої продукції, тому застосовуємо виважену цінову політику. Пристрасть, ентузіазм, креативність і взаємна повага є цінностями, які будують відносини між співробітниками. Ми любимо те, що робимо, і нам весело проводити час у компанії один одного, тому ми створюємо чудові продукти.

3.2.Прогнозна оцінка результативності ТОВ «Епіцентр К» ігор та іграшок з

Польщі

Зовнішньоекономічний договір – це письмова умова між двома або більше суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності про встановлення, зміну або припинення взаємних прав та обов'язків у зовнішньоекономічній діяльності. Щодо деталей створеного контракту: українська компанія ТОВ «Епіцентр-К» імпортує від Польської компанії «Zakład Produkcyjny "Alexander" Piotr Pundzis» дитячі конструктори в кількості 1200шт, 7 дол.США/1шт

-Операція імпорту іграшок до України повинен супроводжуватися такими документами:

-Митна декларація (МД)

-Картка обліку особи, що здійснює операції з товарами (картка акредитації)

-Договір доручення з митним брокером

-Договір на перевезення та калькуляція транспортних витрат

-Товаротранспортні накладні на перевезення CMR, навантажувальні відомості, пакувальні аркуші, специфікації.

-Комерційні документи також переклад на державну мову.

-Документ що підтверджують країну походження товару (сертифікат походження, заява відправника)

- Документ що використовують для визначення митної вартості товару (банківські платіжні документи, відповідна бухгалтерська документація, каталоги, специфікації, прейскуранти, прас-листи, калькуляція фірми виробника)-у випадку необхідності підтвердження таких документів.
- Документи які відповідно до законодавства України, видаються для завершення митного оформлення товарів.
- Документ контролю доставки вантажу (попередня декларація)
- Зовнішньоекономічний договір (контракт) з додатками до нього, а також їх переклад на державну мову

В загальному доставки ігор та іграшок доставлялися до України різними шляхами але на даний час коли в країні триває повномасштабна війна яка розпочалася 24 лютого 2022р бо росія вторглася на територію нашої держави то мусимо обирати альтернативні методи доставки. Загалом Польща являється країною сусідом та маємо зручне транспортне сполучення то найкраще виконати цю операцію за умови поставки EXW. Хоть і ціна контракту буде більшою но в даній ситуації повномасштабної війни і здорожчання пального то з Польши можливо буде надійніше та дешевше. В загальному порядок виконання договорів в Україну не зміниться, проте слід враховувати що можливі труднощі в спілкуванні, листуванні з контрагентом. Також можлива проблема в логістиці такі як шляхи постачання місця зберігання а також і банківські операції.

Цінова політика на товари в Україні може зростати від соціально економічних показників, від показників валютного курсу, зайнятості та політики заробітної плати та доходів, преференцій. На даний час так як в країні війна то ми бачимо не стабільну економіку, коливания курсу валют, зниження експорту продукції.

Не дивлячись що війна в Україні на економіку країн європи також впливає негативно. Також витрати на транспортування також можуть зрости.

Необхідно передбачати можливі договірні ризики.

Вимоги до упаковки є одним із джерел контрактних ризиків. Споживчі властивості товару залежать від упаковки товару, яка призначена для захисту від пошкоджень під час транспортування, зберігання реалізації та використання.

Ризик не зазначення вимог до упаковки товару може призвести до значного збільшення собівартості одиниці товару, особливо якщо в договорі не вказано кількість товару. Наявність або відсутність маркування на упаковці товарів, що відповідають вимогам стандартів країни-імпортера, також є джерелом підвищеного ризику зовнішньоекономічного контракту. Також обов'язково повину бути маркування заводу виробника.

Наступним ризиком є зазначення в контракті загальної суми(вартості) контракту без зазначення кількості товару. У такому випадку вартість одиниці товару кожен з контрагентів угоди може розуміти на свій розсуд, а експортер залишається у найвигіднішому становищі, оскільки вимагає оплати за поставлену партію товару імпортеру. Подолати цей ризик ми можемо тим що вказати в договорі кількість товару і вартість одиниці товару.

Найбільш правильним, хоча й найдовшим, є підтвердження контрактної ціни при купівлі товару у виробника шляхом надання прайс-листів або рахунків фактур, завірених торговими представниками дипломатичних представництв або консульств країни експортера, акредитованих в країні-імпортері.

Також потрібно звернути увагу на пункт форс-мажорні обставини так як в країні йде війна то потрібно більш конкретно розглянути цей пункт що якщо територія на яку буде здійснюватись поставка не є в окупації то товар повинен доставитися у відповідні строки які вказані в договорі, що форс-мажор може бути у випадку окупації чи бомбардування з повітря території і тільки в такому випадку може бути затримання доставки.

Умови угоди про імпорт товарів в Україну з Польщі Показники наведено в таблиці

Таблиця 3.2

Умови договору про імпорту товару в Україну з Польщі

код УКТЗЕД	950300
Назва товару	Конструктори дитячі
Країна походження	Польща
Кількість	1200
Ціна за одиницю	7дол США
Умови доставки	EXW
Курс валют НБУ	1дол/37,45грн
Ставка ввізного мита	0%
ПДВ	20%

Джерело-складено автором на основі даних (додатку Г)

Нижче в таблиці наведені витрати за правилами Інкотермс 2020 який ми використовуємо для розрахунку контрактної ціни на імпорту конструкторів.

Витрати на навантаження на транспортний засіб	на	70дол США
Витрати на автомобільне перевезення	До кордону	1км/0,35дол
	По Україні	1км/13,6грн
Відстань перевезення	До кордону	700км
	По Україні	510км
Страховання партії(% до контрактної вартості)		10%
Розвантаження на складі імпортера		1150грн

Джерело-складено автором на основі даних (Додатку Г)

Перевага Інкотермс 2020 що імпортер та експортер можуть врегулювати всі питання доставки вже обґрунтованим правилам, які дають змогу не змінювати

контракт зовнішньоекономічний, а дозволяють істотно скоротити та змінити його. Вони лише фіксують розподіл зобов'язань і фінансових витрат між сторонами операції купівлі продажу, таких як оплата податків і зборів, страхування, а також передача ризиків в разі витрати та можливого пошкодження товару.

Також маємо додаткові витрати (в середньому) :

Заробітна плата=2% від ціни продажу

Витрати на збут=14% від ціни продажу

Ціна реалізації в Україні 500грн/1шт

Вартість доставки до кордону= $0,35 \cdot 700 = 245$ дол США

$245 \cdot 37,45 = 9175,25$ грн

Вартість доставки по Україні= $13,6 \cdot 510 = 6936$ грн

Тепер розраховуємо ефективність контракту

Розрахунок імпортової ціни контракту

Так як ціна за 1шт= $7 \text{ дол} \cdot 37,45 = 262,15$ грн за одиницю товару

Отже, фактурна вартість становитиме

$(1200 \cdot 262,15) + 9175,25 + 6936 + (70 \cdot 37,45) = 333312,75$

МВ= $333312,75 + 10\% - 6936 = 359708,025$

Мито =0

ПДВ= $(МВ + М) \cdot 0,2 = 359708,025 \cdot 0,2 = 71941,60$

Імпортна вартість контракту при EXW становитиме

$= 359708,025 + 71941,60 + 1150 = 432799,625$

Далі проаналізуємо ефективність операції :

Дохід від реалізації в Україні $500 \text{ грн} \cdot 1200 \text{ шт} = 600000$

Ефективність= $600000 / 432799,625 = 1,39$

Дана імпортна операція є ефективною так як значення складає більше 1 та імпорт конструкторів для підприємства буде прибутковим. ТОВ «Епіцентр-К» а саме дитячий магазин «ЕПК» має великий потенціал та можливості розширювати свій товарний ряд та приваблювати нових клієнтів.

Отже, після дослідження компаній Польщі ми вирішили зупинити свій вибір на компанії яка зосереджується на постійному розвитку, реалізує проекти, спрямовані на постійне вдосконалення продукції та впровадження нових технологій. В загальному компанія реалізує проекти, які співфінансує Європейський Союз. Тож зробивши свій вибір на дитячих конструкторах вибравши вид контракту та доставки за допомогою Інкотермс 2020 розрахувавши коефіцієнт ефективності ми бачимо що дана поставка буде ефективною та дозволить ТОВ «Епіцентру-К» реалізувати на ринку товар відмінної якості та за привабливою ціною, та можливістю розширення товарного ряду магазину та зацікавити нових клієнтів.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Отже дослідивши ТОВ «Епіцентр-К» ми бачимо успішну торгівельну мережу яка має не тільки торгівельні центри по всій країні а також має земельні ділянки які у власності Епіцентр Агро, Елеватори, свої логістичні потужності також виробничі потужності керамічної плитки і карпатський деревооброблюючий завод які поставляють продукцію не тільки на вітчизняний ринок а також на експорт. Тож ми розуміємо що дана компанія є фінансово устійною та має високий рівень фінансової стабільності. Та в теперішні часи коли йде війна не дивлячись на те що компанія втратила свої торгівельні центри на окупованих територіях понесла збитки в Бучі де було зруйновано ТЦ компанія залишається на ринку. Розуміючи, що якщо вона зупинить робочі процеси то це потягне за собою ще колосальніші збитки не тільки для підприємства а і для країни тому що в теперішні часи дуже важливі робочі місця та податки які тримають економіку країни.

Досліджуючи Український ринок дитячих іграшок ми бачимо стабільне зростання попиту на товар відкривалися нові магазини розширювався асортимент. Потім коли почалася пандемія в 2020 році розвиток галузі призупинився, особливо це вплинуло на товар з Китаю люди почали боятися замовляти товар, також і з іншими країнами були проблеми з логістикою так як в усьому світі не було доставки, всі виробничі потужності були призупиненні. Але з годом ми бачимо таки спад епідемії та ринок почав набирати обсяги та мали надію що 2022 рік буде ще активнішим для галузі але нажалі 24 лютого коли росія вторглася на наші землі все зупинилося та бізнес почав відновлюватися ближче до квітня і на даний час ще не всі підприємці змогли повернутися до звичної роботи зокрема ті території які в окупації не мають змоги працювати. Військові умови змінили вектор розвитку бізнесу та зумовили кілька тенденцій це зміщення продажів на західну частину України, та співпраця з альтернативними постачальниками щоб ціна і якість були відповідними та доступними для клієнтів. Також наші виробники не дивлячись на агресію сусіда

розвиваються і виготовляють нові цікаві ексклюзивні іграшки. Які реалізують не тільки на вітчизняному ринку а також на експорт.

Розрахувавши коефіцієнт ефективності поставки товару ми бачимо що вона буде ефективною та привабливою для клієнтів за рахунок ціни товару, обравши партнера з Польщі ми маємо зручну доставку автомобільним шляхом нам потрібно пройти тільки один митний контроль також ми маємо з Польщею 0-ввізне мито то маємо зниження ціни контракту сплачуємо тільки ПДВ.

Також ми маємо товар високої якості з сертифікатами та цікава металева іграшка для розвитку дітей яка розвиває моторику уважність та учить дітей фантазувати можливість будувати свої металеві конструкції. На даному етапі коли в країні війна ринок несе колосальні збитки то підприємству потрібно активно розширювати та змінювати свій товарний ряд щоб іграшка була цікавою могла відволікти від суворої реальності та бути безпечною для дитини. На даний час хоч з країни виїхала велика кількість дітей, та є спад продажів потрібно постійно оновлювати свій асортимент товарами з низькою ціновою політикою та з якісними товарами тому співпраця з контрагентом з Польщі буде ефективною та можливою з подальшою співпрацею так як в даного підприємства теж великий асортимент власного виробництва.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

- 1.Офіційний сайт ТОВ «Епіцентр К» <https://epicentr.ua/about/nasha-istoria/>
- 2.youcontrol (<https://youcontrol.com.ua/contractor/?id=8803391#express-universalfile>)
- 3.zvitnist.com <https://zvitnist.com>
- 4.TRADE MAP <https://www.trademap.org>
- 5.<https://marketer.ua/ua/children-s-goods-market-2020-2025-analysis-anddevelopment-strategies/>
6. <https://www.ukrinform.ua>
7. Polskie Ekonomiczne Wiadomości <https://aquila24.pl/1867/>
8. Державна митна служба України <https://bi.customs.gov.ua/uk/trade/>
- 9.zakon.rada.gov.ua
10. https://export.gov.ua/industry/5-legka_promislovist
11. <https://www.alexander.com.pl/kontakt/>
12. Державна служба статистики України <https://www.ukrstat.gov.ua>
- 13.rau.ua <https://rau.ua>
- 14.Закон України ВР № 2735-VI від 02.12.2010
15. розділу V Податкового кодексу України
- 16.Закон України про ЗЕД [URL:https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12#Texts](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12#Texts)
- 17.Інкотермс 2020 [URL:https://incoterms2020.com.ua/termini-inkoterms-2020/](https://incoterms2020.com.ua/termini-inkoterms-2020/)
- 18.Закон України [URL:https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2473-19#Texts](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2473-19#Texts)

ДОДАТКИ

Додаток А:

ТОВ «ЕПЦЕНТР-К»

Фінансова звітність за рік, що закінчився 31 грудня 2020 року

Баланс (Звіт про фінансовий стан)

На 31 грудня 2020 року

Форма №1

Актив	Код	На початок року, тис. грн.	На кінець року, тис. грн.
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	12 543	32 720
первісна вартість	1001	44 846	73 004
накопичена амортизація	1002	32 303	40 284
Незавершені капітальні інвестиції	1005	1 869	3 692
		460	156
Основні засоби	1010	12 304	15 231
		648	712
первісна вартість	1011	17 210	21 335
		534	058
знос	1012	4 905	6 103
		886	346
Інвестиційна нерухомість	1015	0	0
Довгострокові біологічні активи	1020	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	1 755	3 129
		267	633
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	68 629	23 116
Інші необоротні активи	1090	0	0
Усього за розділом I	1095	16 010	22 109
		547	337
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	13 885	15 389
		925	033
Поточні біологічні активи	1110	0	0

Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	1 467 824	2 182 479
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			

за виданими авансами	1130	0	0
з бюджетом	1135	0	1
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	4 381 455	3 859 491
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	921 054	642 802
Витрати майбутніх періодів	1170	7 322	5 399
Інші оборотні активи	1190	217 473	336 837
Усього за розділом II	1195	20 881 053	22 416 054
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	21	0
Баланс	1300	36 891 621	44 525 391
Пасив	Код	На початок року, тис.грн.	На кінець року, тис.грн.
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	158 610	158 610
Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410	0	0
Резервний капітал	1415	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	14 542 267	17 688 086
Неоплачений капітал	1425	0	0
Вилучений капітал	1430	0	0
Усього за розділом I	1495	14 700 877	17 846 696
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	2 008 688	4 142 910
Інші довгострокові зобов'язання	1515	256 738	312 170
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0

Усього за розділом II	1595	2 265 426	4 455 080
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	0	0
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	776 000	767 497
товари, роботи, послуги	1615	14 514 081	16 290 054
розрахунками з бюджетом	1620	273 257	326 833
Усього за розділом III	1695	19 925 318	22 223 615
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
Баланс	1900	36 891 621	44 525 391

ТОВ «ЕПІЦЕНТР-К»

Фінансова звітність за рік, що закінчився 31 грудня 2019 року

Баланс (Звіт про фінансовий стан) Форма

№1

Актив	Код	На початок року, тис. грн.	На кінець року, тис. грн.
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	4 870	12 543
первісна вартість	1001	32 540	44 846
накопичена амортизація	1002	27 670	32 303
Незавершені капітальні інвестиції	1005	1 500 430	1 869 460
Основні засоби	1010	8 568 122	12 304 648
первісна вартість	1011	11 500 250	17 210 534
знос	1012	2 932 128	4 905 886
Інвестиційна нерухомість	1015	0	0
Довгострокові біологічні активи	1020	0	0

Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0
Інші фінансові інвестиції	1035	1 750 200	1 755 267
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	68 629
Інші необоротні активи	1090	0	0
Усього за розділом 1	1095	11 823622	16 010 547
II. Оборотні активи	1100	13 250000	13 885 925
Запаси			
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	770 000	1 467824
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	0	0
з бюджетом	1135	0	0
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	3 320100	4 381 455
Поточні фінансові інвестиції	1160		0
Гроші та їх еквіваленти	1165	690 000	921 054
Витрати майбутніх періодів	1170	2 800	7 322
Інші оборотні активи	1190	270 000	217 473
Усього за розділом II	1195	18 302900	20 881053
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, групи вибуття	1200	0	0
	1221		
Баланс	1300	30 126522	36 891 621

я	Код	На початок року, тис. грн.	На кінець року, тис. грн.
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	158 610	158 610
Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410	0	0
Резервний капітал	1415	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	12 300 000	14 542 267
Неоплачений капітал	1425		0
Вилучений капітал	1430		0
Усього за розділом I	1495	12458 610	14 700 877
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	910 000	2 008 688
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	256 738
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
Усього за розділом II	1595	910 000	2 265 426
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	0	0
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	776 000	776 000
товари, роботи, послуги	1615	13 454 053	14 514 081
розрахунками з бюджетом	1620	180 545	273 257
у тому числі з податку на прибуток	1621	130 000	215 457
розрахунками зі страхування	1625	62528	24 716
розрахунками з оплати праці	1630	140 000	160 208
Поточні забезпечення	1660	250 620	509 245
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	1891166	3 667 811
Усього за розділом III	1695	16 754 912	19 925 318
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		0

Баланс	1900	30 126 522	36 891 621
--------	------	------------	------------

Додаток Б Звіт про фінансові результати

(Звіт про сукупний
дохід) за 2020 рік

Форма 2

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код	За звітний період, тис.грн.	За аналогічний період попереднього року, тис.грн.
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	50 382 425	43 979 194
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	35 593 670	30 814 751
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий			
прибуток	2090	14 788 755	13 164 443
збиток	2095	0	0
Інші операційні доходи	2120	737 243	530 835
Адміністративні витрати	2130	872 759	751 814
Витрати на збут	2150	8 648 047	7 985 945
Інші операційні витрати	2180	920 408	254 271
Фінансовий результат від операційної діяльності			
прибуток	2190	5 084 784	4 703 248
збиток	2195	0	0
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	211 555	3 851
Інші доходи	2240	554 085	354 733
Фінансові витрати	2250	295 646	250 094
Втрати від участі в капіталі	2255	0	24 516
Інші витрати	2270	1 438 592	363 438
Фінансовий результат до оподаткування			
прибуток	2290	4 116 186	4 423 784

збиток	2295	0	0
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-944 982	-821 675
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат			
прибуток	2350	3 171 204	3 602 109
збиток	2355	0	0

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншими сукупним доходом	2455	0	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355, 2460)	2465	3 171 204	3 602 109

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Матеріальні затрати	2500	1 254 935	887 499
Витрати на оплату праці	2505	5 208 532	4 711 766
Відрахування на соціальні заходи	2510	1 056 667	952 162
Амортизація	2515	1 667 998	1 096 995
Інші операційні витрати	2520	3 465 135	2 581 842
Разом	2550	12 653 267	10 230 264

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Середньорічна кількість простих акцій	2600	0	0
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	0	0

Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	0	0
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	0	0
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0	0

Звіт про фінансові результати
(Звіт про сукупний дохід)
за 2019 рік Форма
2

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код	За звітний період, тис.грн.	За аналогічний період
			попереднього року, тис.грн.
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	43 979 194	41 400 220
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	30 814 751	30 400 580
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий прибуток	2090	13 164 443	10 999 640
збиток	2095	0	
Інші операційні доходи	2120	530 835	260 235
Адміністративні витрати	2130	751 814	540 040
Витрати на збут	2150	7 985 945	6 623 200
Інші операційні витрати	2180	254 271	396373
Фінансовий результат від операційної діяльності			
прибуток	2190	4 703 248	3 700 262
збиток	2195	0	0
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	3 851	180 000
Інші доходи	2240	354 733	52 000

Фінансові витрати	2250	250 094	91 550
Втрати від участі в капіталі	2255	24 516	0
Інші витрати	2270	363 438	210 000
Фінансовий результат до оподаткування			
прибуток	2290	4 423 784	3630712
збиток	2295	0	
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-821 675	-670 000
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	
Чистий фінансовий результат			
прибуток	2350	3 602 109	2 960 712
збиток	2355	0	0

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншими сукупним доходом	2455	0	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355, 2460)	2465	3 602 109	2 960 712

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Матеріальні затрати	2500	887 499	750 000
Витрати на оплату праці	2505	4 711 766	3 950 230
Відрахування на соціальні заходи	2510	952 162	805 124
Амортизація	2515	1 096 995	602 365
Інші операційні витрати	2520	2 581 842	1 806 236
Разом	2550	10 230 264	7 913 955

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Середньорічна кількість простих акцій	2600	0	0
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	0	0
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	0	0
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	0	0
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0	0

Додаток В.1

List of exporters for the selected product

Product: 95 Іграшки, ігри и спортивний інвентар; їх частини и принадлежности Sources:

ITC calculations based on UN COMTRADE and ITC statistics.

The world aggregation represents the sum of reporting and non reporting countries

Data based on the partner reported data (Mirror data) are shown in orange

Unit : US Dollar thousand

Exporters	Exported value in 2017	Exported value in 2018	Exported value in 2019	Exported value in 2020	Exported value in 2021
World	112,825,777	119,134,404	121,998,050	131,241,348	173,689,922
China	55,259,517	56,730,622	62,444,707	71,523,831	101,848,964
United States of America	6,904,695	6,782,532	6,384,570	5,361,272	6,770,932
Germany	5,389,675	6,027,224	5,790,064	5,936,766	6,399,021
Hong Kong, China	7,306,169	7,232,871	5,482,134	4,592,827	5,570,027
Netherlands	2,958,165	3,037,632	3,121,542	3,448,088	4,569,534
Japan	2,598,324	3,537,206	3,350,130	3,940,658	4,562,478

Czech Republic	3,272,406	3,667,288	3,634,156	3,852,757	4,526,306
Taipei, Chinese	2,160,190	2,260,522	2,434,904	2,785,740	4,199,385
Poland	2,281,673	2,894,849	2,705,121	3,173,765	3,707,567
Viet Nam	1,239,774	1,392,384	1,943,270	2,886,424	2,913,855
France	1,866,624	1,966,076	1,872,825	1,948,034	2,530,915
Spain	1,827,048	2,035,975	2,126,775	2,165,420	2,473,572
Belgium	1,738,146	1,678,009	1,690,765	1,739,844	2,363,824
Italy	1,883,108	2,088,620	1,945,244	1,808,458	2,065,546
Mexico	1,563,467	1,614,028	1,518,717	1,351,068	1,977,243
United Kingdom	2,199,951	2,526,082	2,325,500	2,294,072	1,897,981
Austria	1,361,273	1,639,205	1,351,690	1,091,904	1,270,957
Canada	1,022,812	885,044	905,056	765,978	982,939
Denmark	881,470	897,706	694,909	796,465	937,666
Hungary	575,532	660,333	655,693	675,520	885,063
Thailand	722,021	768,196	787,094	719,622	874,641
Sweden	515,734	569,744	564,990	714,850	864,156
Malaysia	358,032	368,480	458,907	558,547	673,658
Slovakia	491,495	615,187	559,929	532,417	656,945
Indonesia	464,553	507,553	536,383	500,483	623,287

United Arab Emirates	529,627	560,369	478,388	464,650	603,232
Singapore	519,153	533,004	565,942	471,922	580,113
India	302,031	393,732	423,627	379,808	521,461
Korea, Republic of	431,451	435,146	425,815	372,395	487,995
Greece	255,193	315,577	311,684	331,150	380,934
Bulgaria	326,158	385,010	377,550	287,561	360,752

Додаток В.2

List of supplying markets for a product imported by Україна

Product: 9503 "Трехколесні велосипеди, самокати, педальні автомобілі та аналогічні іграшки на колесах; ...

Sources: ITC calculations based on UN COMTRADE statistics since January, 2021.

ITC calculations based on Ukrstat.org - State Statistics Service of Ukraine statistics since January, 2019 and until January, 2021.

ITC calculations based on UN COMTRADE statistics until January, 2019.

Unit : US Dollar thousand

Exporters	Imported value in 2017	Imported value in 2018	Imported value in 2019	Imported value in 2020	Imported value in 2021
World	159,021	185,075	211,947	209,477	219,221
China	134,162	157,403	183,585	179,597	182,205
Czech Republic	4,085	3,201	4,470	5,134	6,368
Viet Nam	2,360	4,153	2,562	1,855	3,784
Hungary	2,050	2,224	3,089	3,179	3,406

Indonesia	2,029	2,303	2,728	2,738	2,717
Poland	1,507	1,937	1,866	2,248	2,475
Belarus	727	1,041	1,912	2,215	2,452
Italy	1,253	1,518	1,494	1,525	2,219
Malaysia	1,428	1,602	1,695	1,772	1,986
Thailand	710	720	931	1,258	1,544
Spain	1,135	1,052	796	1,111	1,451
Türkiye	187	105	203	680	1,349
Germany	1,812	1,392	1,055	839	1,166
Denmark	1,545	1,773	845	655	797
Moldova, Republic of	349	410	432	505	635
United States of America	342	290	500	549	491
France	456	531	391	468	448
Russian Federation	125	38	70	243	436
India	213	194	410	307	417
United Kingdom	169	179	220	246	315
Area Nes	238	200	106	156	275
Taipei, Chinese	185	555	519	145	272
Mexico	230	376	331	304	222

Philippines	0	1	62	73	214
Bangladesh	44	195	541	351	204
Korea, Republic of	129	61	22	104	165
Canada	52	159	213	199	154
Iran, Islamic Republic of	1	0	46	69	154
Belgium	84	37	68	102	127
Hong Kong, China	32	154	25	176	125
Austria	2	0	65	114	102
Romania	85	96	32	66	80
Netherlands	37	105	85	98	77
Colombia	0	15	15	42	66
Cyprus	170	121	149	110	60
Bulgaria	0	0	6	19	36

Додаток В.3

List of supplying markets for a product imported by Україна

Product: 9503 «Трьохколісні велосипеди, самокати, педальні автомобілі та аналогічні іграшки на колесах; ...»

Sources: ITC calculations based on [UN COMTRADE](#) statistics since January, 2021.
ITC calculations based on [Ukrstat.org – State Statistics Service of Ukraine](#) statistics since January, 2019 and until January, 2021.

ITC calculations based on UN COMTRADE statistics until January, 2019.

Unit : %

Exporters	Share in value in Украина's imports, % in 2017	Share in value in Украина's imports, % in 2018	Share in value in Украина's imports, % in 2019	Share in value in Украина's imports, % in 2020	Share in value in Украина's imports, % in 2021
World	100	100	100	100	100
China	84.4	85	86.6	85.7	83.1
Czech Republic	2.6	1.7	2.1	2.5	2.9
Viet Nam	1.5	2.2	1.2	0.9	1.7
Hungary	1.3	1.2	1.5	1.5	1.6
Indonesia	1.3	1.2	1.3	1.3	1.2
Poland	0.9	1	0.9	1.1	1.1
Belarus	0.5	0.6	0.9	1.1	1.1
Italy	0.8	0.8	0.7	0.7	1
Malaysia	0.9	0.9	0.8	0.8	0.9
Thailand	0.4	0.4	0.4	0.6	0.7
Spain	0.7	0.6	0.4	0.5	0.7
Türkiye	0.1	0.1	0.1	0.3	0.6
Germany	1.1	0.8	0.5	0.4	0.5
Denmark	1	1	0.4	0.3	0.4

Moldova, Republic of	0.2	0.2	0.2	0.2	0.3
United States of America	0.2	0.2	0.2	0.3	0.2
France	0.3	0.3	0.2	0.2	0.2
Russian Federation	0.1	0	0	0.1	0.2
India	0.1	0.1	0.2	0.1	0.2
United Kingdom	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
Area Nes	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
Taipei, Chinese	0.1	0.3	0.2	0.1	0.1
Mexico	0.1	0.2	0.2	0.1	0.1
Philippines	0	0	0	0	0.1
Bangladesh	0	0.1	0.3	0.2	0.1
Korea, Republic of	0.1	0	0	0	0.1
Canada	0	0.1	0.1	0.1	0.1
Iran, Islamic Republic of	0	0	0	0	0.1

ДОГОВІР ПОСТАВКИ № 52

м. Київ, Україна	16 жовтня 2022р	Kyiv, Ukraine 16 October 2022
<p>«Zakład Produkcyjny "Alexander" Piotr Pundzis», м. Хваціно, Петро Пунціс в особі директора, який діє на підставі продавць (далі – Постачальник), з однієї сторони, та Товариство з обмеженою відповідальністю «ЕпіцентрК» (скорочене найменування – ТОВ «Епіцентр»), м. Київ, Україна, в особі директор Михайлишин Петро Йосипович, який діє на підставі Статуту (далі – Покупець), з другої сторони, а спільно – Сторони, а окремо – Сторона, уклали даний Договір поставки № 52 від 16 жовтня 2022 року (далі – Договір) про наступне:</p> <p>1. Предмет Договору</p> <p>1.1. 1.1. Постачальник приймає на себе зобов'язання поставляти і передавати у власність Покупця дитячі конструктори (далі – Товар), а Покупець зобов'язується приймати та оплачувати Товар, в порядку та на умовах, визначених даним Договором.</p> <p>1.2. Постачальник гарантує Покупцю, що Товар належить йому на праві власності, не перебуває під заборобою відчуження в країні, арештом в судових установах, не є предметом застави та іншим засобом забезпечення виконання зобов'язань перед будь-якими фізичними або юридичними особами в країні, державними органами і установами, а також не є предметом будь-якого іншого обтяження чи обмеження в країні, передбаченого чинним в Польщі законодавством.</p> <p>1.3. Асортимент Товару, номенклатура Товару, код Товару згідно з УКТ ЗЕД, одиниця Товару, кількість Товару, ціна Товару, та інші дані, необхідні для організації поставок Товару, визначаються у специфікаціях, які підписуються Сторонами</p>	<p>«Zakład Produkcyjny "Alexander" Piotr Pundzis», Khvachyno, Petro Punch represented by the director acting on the basis of the seller (hereinafter referred to as the Supplier), on the one hand, and Epicenter-K Limited Liability Company (abbreviated name - Epicenter LLC), Kyiv, Ukraine, represented by the director Mykhailyshyn Petro Yosypovych, acting on the basis of the Charter (hereinafter referred to as the Buyer), on the other hand, and jointly the Parties, and separately the Party, concluded this Supply Agreement No. 52 dated October 16, 2022 (hereinafter referred to as the Agreement) regarding the following:</p> <p>1. Subject of the Agreement</p> <p>1.1. The Supplier undertakes to deliver and hand over to the Buyer children's construction equipment (hereinafter referred to as the Goods), and the Buyer undertakes to accept and pay for the Goods, in the manner and under the conditions specified in this Agreement. 1.2. The Supplier guarantees to the Buyer that the Goods belong to him by right of ownership, are not subject to the prohibition of alienation in the country, seizure by judicial institutions, are not the subject of a pledge or other means of ensuring the fulfillment of obligations to any natural or legal persons in the country, state bodies and institutions, and is not subject to any other burden or restriction in the country provided for by the legislation in force in Poland.</p> <p>1.3. The assortment of the Goods, the nomenclature of the Goods, the code of the Goods according to UCT ZED, the unit of the Goods, the quantity of the Goods, the</p>	

на кожну поставку Товару та є невід'ємними частинами даного Договору.

2. Строк та умови поставки Товару

2.1. Строк поставки Постачальником Товару – протягом 29 календарних днів з моменту підписання Сторонами специфікації до даного Договору.

2.2. Поставка Постачальником Товару здійснюється на умовах

EXW (Incoterms 2020) – Польща.

2.3. Товар поставляється Постачальником в експортній тарі (упаковці), яка повинна відповідати стандартам або технічним умовам і забезпечувати його збереження в належному стані під час транспортування та зберігання. Товар повинен супроводжуватися пакувальним листом.

2.4. Постачальник несе відповідальність перед Покупцем, в доларах США, за будь-які пошкодження Товару, викликані неправильним упакуванням, за корозію, за додаткові витрати з перевезення та зберігання, які були викликані відвантаженням Товару за неправильною адресою через невідповідне маркування.

2.5. Маркування чітко наноситься на англійській мові на кожне вантажне місце.

2.6. На кожну поставку Товару Постачальник надає Покупцеві такі документи: рахунок; CMR (товарно-транспортна накладна); пакувальний лист; сертифікат походження; сертифікат якості.

3. Ціна Товару, ціна Договору, порядок та строк розрахунків

3.1. Ціна Товару визначається у специфікаціях, які підписуються Сторонами на кожну поставку Товару та є невід'ємними частинами даного Договору.

3.2. Ціна Товару включає вартість експортної тари (упаковки), маркування і митних зборів в країні Постачальника.

3.3. Ціна Договору становить 9800 доларів США.

price of the Goods, and other data necessary for the organization of the supply of the Goods are defined in the specifications, which are signed by the Parties for each supply of the Goods and are integral parts of this Agreement. **2. 2. Terms and conditions of delivery of the Goods**

2.1. The term of delivery of the Goods by the Supplier is within 29 calendar days from the moment the Parties sign the specification for this Agreement.

2.2. The Supplier supplies the Goods under EXW (Incoterms 2020) terms Poland

2.3. The goods are delivered by the Supplier in an export container (packaging), which must meet the standards or technical conditions and ensure its preservation in proper condition during transportation and storage. The product must be accompanied by a packing list.

2.4. The Supplier shall be liable to the Buyer, in US dollars, for any damage to the Product caused by improper packaging, corrosion, additional shipping and storage costs caused by shipping the Product to the wrong address due to improper labeling.

2.5. Marking is clearly applied in English on each cargo space.

2.6. For each delivery of the Goods, the Supplier provides the Buyer with the following documents: invoice; CMR (waybill); packing list; certificate of origin; quality certificate.

3. The price of the Goods, the price of the Agreement, the order and term of payments

3.1. The price of the Goods is determined in the specifications, which are signed by the Parties for each delivery of the Goods and are integral parts of this Agreement.

3.2. The price of the Goods includes the cost of export containers (packaging), marking and customs duties in the Supplier's country.

<p>3.4. Ціна Договору визначається за загальною сумою поставленого та оплаченого Товару згідно підписаних Сторонами специфікацій та виставлених Постачальником рахунків до даного Договору протягом строку дії даного Договору.</p>	<p>3.3. The price of the Agreement is 9,800USD.</p>
<p>3.5. Розрахунок Покупцем за Товар здійснюється в доларах США, у безготівковому порядку, шляхом перерахування Покупцем грошових коштів на рахунок Постачальника, на підставі виставленого Постачальником рахунку до даного Договору.</p>	<p>3.4. The price of the Contract is determined by the total amount of the delivered and paid Goods in accordance with the specifications signed by the Parties and invoices issued by the Supplier for this Contract during the term of this Contract.</p>
<p>3.6. Всі банківські витрати, пов'язані з банком Постачальника, несе Постачальник. Всі банківські витрати, пов'язані з банком Покупця, несе Покупець. Всі витрати по комісії транзитних банків кореспондентів, несе Покупець.</p>	<p>3.5. Payment by the Buyer for the Goods is carried out in US dollars, in a non-cash manner, by transferring funds from the Buyer to the Supplier's account, on the basis of the invoice issued by the Supplier to this Agreement.</p>
<p>3.7. Розрахунок Покупцем за Товар здійснюється наступним чином – 100 (сто) % суми Товару – протягом 5 днів банківських днів з моменту фактичного отримання Товару Покупцем.</p>	<p>3.6. All bank charges related to the Supplier's bank shall be borne by the Supplier. All bank charges related to the Buyer's bank are borne by the Buyer. All expenses for the commission of correspondent transit banks are borne by the Buyer.</p>
<p>4. Якість Товару, комплектність Товару та гарантія на Товар</p>	<p>3.7. Payment by the Buyer for the Goods is carried out as follows - 100 (one hundred) % of the amount of the Goods - within 5 days (banking days) from the moment of actual receipt of the Goods by the Buyer.</p>
<p>4.1. Якість Товару, що поставляється, повинні відповідати стандартам якості, прийнятим заводом виробником і підтверджуватися сертифікатом якості заводу виробника.</p>	<p>4. Product quality, completeness of the Product and warranty for the Product</p>
<p>4.2. Постачальник несе відповідальність за якість поставленого ним Товару і гарантує його якість в цілому, включаючи складові частини та комплектуючі.</p>	<p>4.1. The quality of the delivered goods must meet the quality standards adopted by the manufacturer and be confirmed by the quality certificate of the manufacturer.</p>
<p>4.3. Постачальник гарантує якість Товару протягом 1 року (12) календарних місяців з моменту початку експлуатації Товару, однак не більше 2 років (24) календарних місяців з моменту фактичного отримання Товару Покупцем.</p>	<p>4.2. The supplier is responsible for the quality of the goods delivered by him and guarantees its quality as a whole, including components and components. 4.3. The Supplier guarantees the quality of the Goods within 1 year (12) calendar months from the start of operation of the Goods, but no more than 2 years (24) calendar months from the moment of actual receipt of the Goods by the Buyer.</p>
<p>4.4. У разі заміни Товару неналежної якості на Товар, що відповідає умовам даного</p>	<p>4.4. In case of replacement of goods of inadequate quality with goods that meet the</p>

<p>Договору, гарантійний строк на нього починає спливати з моменту заміни.</p> <p>4.5. Покупець має право пред'явити письмову претензію Постачальнику у зв'язку з виявленими недоліками Товару протягом гарантійного строку на Товар.</p> <p>5. Відповідальність Сторін</p> <p>5.1. У випадку порушення Сторонами своїх зобов'язань за даним Договором, Сторони несуть відповідальність, що визначається даним Договором та чинним законодавством України.</p> <p>5.2. За прострочення Постачальником строку поставки або недопоставки Товару, Постачальник сплачує Покупцю штраф у доларах США в розмірі 20 % від суми непоставленого або недопоставленого Товару за кожний день прострочення поставки або недопоставки Товару, включаючи день оплати, на підставі письмової претензії Покупця, а також відшкодовує Покупцю понесені Покупцем документально підтвердженні збитки згідно вимог п. 5.6. даного Договору, на підставі письмової претензії Покупця.</p> <p>5.3. За прострочення Покупцем строку оплати Товару, Покупець сплачує Постачальнику штраф у доларах США в розмірі 20 % від суми боргу за кожний день прострочення оплати Товару, включаючи день оплати, на підставі письмової претензії Постачальника.</p> <p>5.4. Постачальник несе відповідальність за якість поставленого ним Товару. Якщо якість Товару не відповідатиме встановленим стандартам якості або в процесі його гарантійного строку будуть виявлені недоліки або приховані дефекти Постачальник зобов'язаний провести заміну неякісного Товару.</p> <p>Заміну неякісного Товару на Товар належної якості Постачальник повинен провести в 10 (десяти) денний строк з моменту отримання відповідного письмового повідомлення</p>	<p>terms of this Agreement, the warranty period for it begins to expire from the moment of replacement.</p> <p>4.5. The Buyer has the right to submit a written claim to the Supplier in connection with the detected defects of the Goods during the warranty period for the Goods.</p> <p>5. Liability of the Parties</p> <p>5.1. In the event of a breach by the Parties of their obligations under this Agreement, the Parties bear the responsibility determined by this Agreement and the current legislation of Ukraine.</p> <p>5.2. In case of delay by the Supplier in terms of delivery or non-delivery of the Goods, the Supplier shall pay the Buyer a fine in US dollars in the amount of 20% of the amount of undelivered or under-delivered Goods for each day of delay in delivery or under-delivery of the Goods, including the day of payment, based on the written claim of the Buyer, and shall also compensate the Buyer for the incurred Damages documented by the buyer in accordance with the requirements of clause 5.6. of this Agreement, based on the written claim of the Buyer.</p> <p>5.3. If the Buyer is late in paying for the Goods, the Buyer shall pay the Supplier a penalty in US dollars in the amount of 20% of the debt amount for each day of delay in payment of the Goods, including the day of payment, based on the written claim of the Supplier.</p> <p>5.4. The supplier is responsible for the quality of the goods delivered by him. If the quality of the Product does not meet the established quality standards or defects or hidden defects are discovered during its warranty period, the Supplier is obliged to replace the low-quality Product.</p> <p>The Supplier must replace the poor quality Goods with Goods of proper quality within 10 (ten) days from the moment of receiving the relevant written notification from the</p>
---	---

<p>Покупця про це. Всі витрати, викликані заміною неякісного Товару на Товар належної якості, або до- поставкою недопоставленого Товару, включаючи транспортні та митні витрати, несе Постачальник. При відсутності можливості провести таку заміну Товару Постачальник повертає Покупцю грошові кошти в розмірі суми неякісного Товару та сплачує Покупцю штраф у доларах США в розмірі 20 (двадцять) % від суми неякісного Товару, на підставі письмової претензії Покупця.</p> <p>5.5. Покупець має право в односторонньому порядку відмовитися від виконання даного Договору у випадку поставки Товару неналежної якості, з письмовим повідомленням про це Постачальника. У цьому випадку Постачальник зобов'язаний відшкодувати Покупцеві понесені Покупцем документально підтвердженні збитки, пов'язані з достроковим припиненням строку дії даного Договору, на підставі письмової претензії Покупця.</p> <p>5.6. Незалежно від сплати штрафу в доларах США, Сторона, що порушила умови даного Договору, відшкодує іншій Стороні фактично нанесені (тобто реально обліковані) в результаті цього документально підтверджені збитки в частині, не покритій штрафом у доларах США, на підставі письмової претензії відповідної Сторони.</p> <p>5.7. Сплата Стороною штрафу в доларах США та/або відшкодування документально підтверджених збитків, завданих порушенням умов даного Договору, іншій Стороні, не звільняє її від обов'язку виконати даний Договір в натурі, якщо інше прямо не передбачено чинним в Україні законодавством.</p> <p>6. Порядок вирішення спорів</p>	<p>Buyer. All costs caused by the replacement of poor-quality Goods with Goods of proper quality, or the delivery of undelivered Goods, including transport and customs costs, shall be borne by the Supplier. If it is not possible to carry out such a replacement of the Goods, the Supplier shall return the money to the Buyer in the amount of the defective Goods and pay the Buyer a fine in US dollars in the amount of 20 (twenty)% of the amount of the defective Goods, based on the written claim of the Buye 5.5. The Buyer has the right to unilaterally refuse to perform this Agreement in case of delivery of Goods of inadequate quality, with a written notification of this to the Supplier. In this case, the Supplier is obliged to compensate the Buyer for the documented losses incurred by the Buyer, related to the early termination of this Agreement, based on the written claim of the Buyer.</p> <p>5.6. Regardless of the payment of a fine in US dollars, the Party that violated the terms of this Agreement shall compensate the other Party for the actually caused (that is, actually accounted for) as a result of this, documented damages in the part not covered by the fine in US dollars, on the basis of a written claim of the corresponding Party.</p> <p>5.7. Payment by the Party of a fine in US dollars and/or compensation for documented damages caused by violation of the terms of this Agreement to the other Party does not release it from the obligation to perform this Agreement in kind, unless otherwise expressly provided by the legislation in force in Ukraine.</p> <p>6. Dispute resolution procedure</p> <p>6.1. In the event of disputes and/or disagreements under this Agreement or in connection with it, the Parties will take all necessary measures to reach an</p>
---	---

<p>6.1. При виникненні спорів та/або розбіжностей по даному Договору або у зв'язку з ним, Сторони будуть здійснювати всі необхідні заходи для досягнення згоди шляхом переговорів та/або шляхом письмового листування (надіслання письмових претензій), з відповідними письмовими відповідями на письмовий лист (письмову претензію) не пізніше 14 (чотирнадцяти) календарних днів з моменту отримання, а у разі неотримання (з будь-яких підстав) 14 (чотирнадцяти) календарних днів з моменту надсилання такого письмового листа (письмової претензії) зацікавленою Стороною.</p>	<p>agreement through negotiations and/or through written correspondence (sending written claims), with appropriate written responses to the written letter (written claim) no later than 14 (fourteen) calendar days from the moment of receipt, and in case of non-receipt (for any reason) 14 (fourteen) calendar days from the moment of sending such a written letter (written claim) by the interested Party.</p>
<p>6.2. Якщо Сторони не досягли згоди шляхом переговорів та/або шляхом письмового листування (надіслання письмових претензій), спори та/або розбіжності по даному Договору або у зв'язку з ним, вирішуються в Господарському суді міста Києва, м. Київ, Україна, відповідно до чинного законодавства України. Мова господарського судочинства – українська мова.</p>	<p>If the Parties have not reached an agreement through negotiations and/or through written correspondence (sending written claims), disputes and/or disagreements under this Agreement or in connection with it shall be resolved in the Commercial Court of Kyiv, Kyiv, Ukraine, in accordance with current legislation of Ukraine. The language of commercial proceedings is Ukrainian.</p>
<p>7. Форс-мажорні обставини</p>	<p>7. Force majeure circumstances</p>
<p>7.1. У випадку настання форс-мажорних обставин (загроза війни, збройний конфлікт або серйозна погроза такого конфлікту, включаючи але не обмежуючись ворожими атаками, блокадами, військовим ембарго, дії іноземного ворога, загальна військова мобілізація, військові дії, оголошена та неоголошена війна, дії суспільного ворога, збурення, акти тероризму, диверсії, піратства, безладу, вторгнення, блокада, революція, заколот, повстання, масові заворушення, введення комендантської години, експропріація, примусове вилучення, захоплення підприємств, реквізиція, громадська демонстрація, блокада, страйк, аварія, протиправні дії третіх осіб, пожежа, вибух, тривалі перерви</p>	<p>7.1. In the event of force majeure (threat of war, armed conflict or serious threat of such conflict, including but not limited to enemy attacks, blockades, military embargoes, acts of a foreign enemy, general military mobilization, hostilities, declared and undeclared war, acts of a public enemy, disturbance, acts of terrorism, sabotage, piracy, disorder, invasion, blockade, revolution, mutiny, uprising, mass riot, curfew, expropriation, forced seizure, seizure of enterprises, requisition, public demonstration, blockade, strike, accident, illegal actions of third parties, fire, explosion, long interruptions in the operation of transport, regulated by the terms of relevant decisions and acts of state authorities, export/import, etc., as well as caused by exceptional weather conditions and natural disasters, namely: epidemic, strong storm, cyclone,</p>

в роботі транспорту, регламентовані умовами відповідних рішень та актами державних органів влади, експорту/імпорту тощо, а також викликані винятковими погодними умовами і стихійним лихом, а саме: епідемія, сильний шторм, циклон, ураган, торнадо, буревій, повінь, нагромадження снігу, ожеледь, град, заморозки, землетрус, блискавка, пожежа, посуха, просідання і зсув ґрунту, інші стихійні лиха тощо), за умови, що постраждала Сторона повідомляє протягом 10 (десяти) робочих днів іншу Сторону в письмовому вигляді про настання таких форс-мажорних обставин (надавши при цьому докази їх існування, підтвержені Торгово-промисловою палатою країни Постачальника або Покупця або уповноваженими нею регіональними торгово-промисловими палатами країни Постачальника або Покупця), і за умови, що такі форс-мажорні обставини продовжуються не більше 14 (чотирнадцяти) календарних днів, інша Сторона погоджується з тим, що строк виконання зобов'язань постраждалою Стороною буде продовжений на строк, що дорівнює строку цієї затримки.

У випадку, якщо форс-мажорні обставини тривають довше зазначеного строку, даний Договір втрачає чинність (що оформлюється шляхом підписання Сторонами додаткової угоди до даного Договору), якщо тільки інша Сторона не погодиться в письмовій формі продовжити його. При цьому штрафні санкції будь-якою із Сторін до іншої Сторони не застосовуються.

8. Конфіденційність

8.1. Сторони погодилися, що текст даного Договору, будь-які матеріали, інформація та відомості, які стосуються даного Договору, є конфіденційними і не можуть передаватися третім особам без попередньої письмової згоди іншої

hurricane, tornado, storm, flood, accumulation of snow, ice, hail, frost, earthquake, lightning, fire, drought, subsidence and landslide, other natural disasters, etc.), provided that the affected Party notifies the other Party in writing within 10 (ten) working days of the occurrence of such force majeure circumstances (while providing evidence of their existence, confirmed Chamber of Commerce and

Industry of the Supplier's country or of the Buyer or regional chambers of commerce and industry of the country of the Supplier or Buyer authorized by it), and provided that such force majeure circumstances continue for no more than 14 (fourteen) calendar days, the other Party agrees that the term of performance of obligations by the affected Party will be extended for a period equal to the period of this delay. In the event that the force majeure circumstances last longer than the specified period, this Agreement becomes invalid (which is executed by the Parties signing an additional agreement to this Agreement), unless the other Party agrees in writing to extend it. At the same time, fines imposed by any of the Parties on the other Party shall not be applied.

8. Confidentiality

8.1. The Parties have agreed that the text of this Agreement, any materials, information and information related to this Agreement are confidential and may not be transferred to third parties without the prior written consent of the other Party, except when such transfer is related to the receipt of official permits, documents for the execution of this Agreement or payment of taxes, other mandatory payments, as well as in cases provided for by the current legislation of the country of the Supplier or the Buyer.

Сторони, крім випадків, коли таке передавання пов'язане з одержанням офіційних дозволів, документів для виконання даного Договору або сплати податків, інших обов'язкових платежів, а також у випадках, передбачених чинним законодавством країни

Постачальника або Покупця.

8.2. Зобов'язання конфіденційності зберігають свою чинність протягом строку дії даного Договору та 10 (десять) років після закінчення строку дії даного Договору або дострокового припинення строку дії даного

Договору.

Строк дії Договору та інші умови

1. Даний Договір набирає чинності з моменту його підписання Сторонами та діє по 31 грудня 2023, але в будь-якому випадку до виконання Сторонами своїх зобов'язань по даному Договору.

9.2. Даний Договір може бути будьякою із Сторін достроково припинений до закінчення строку дії даного Договору за умови письмового повідомлення Стороною іншої Сторони за 1 (один) календарний місяць про це та належного виконання Сторонами усіх умов даного Договору, та оформлюється шляхом підписання Сторонами додаткової угоди до даного Договору.

9.3. Закінчення строку дії даного Договору або дострокове припинення строку дії даного Договору не звільняє Сторони від повного його виконання та відповідальності за його порушення, яке мало місце під час строку дії даного Договору, а також від гарантійних зобов'язань по даному Договору.

9.4. Зміни та/або доповнення у даний Договір можуть бути внесені тільки за домовленістю Сторін та оформлюються шляхом підписання Сторонами додаткової угоди до даного Договору.

8.2. Confidentiality obligations remain valid during the term of this Agreement and 10 (ten) years after the expiration of this Agreement or early termination of this Agreement.

Term of validity of the Agreement and other conditions

9.1. This Agreement enters into force from the moment of its signing by the Parties and is valid until December 31, 2023, but in any case until the Parties fulfill their obligations under this Agreement.

9.2. This Agreement may be prematurely terminated by any of the Parties prior to the expiration of this Agreement, provided that the Party notifies the other Party in writing 1 (one) calendar month in advance and the Parties properly fulfill all the terms of this Agreement, and is executed by the Parties signing an additional agreement to of this Agreement.

9.3. Expiry of this Agreement or early termination of this Agreement does not release the Parties from its full implementation and responsibility for its violation that occurred during the validity period of this Agreement, as well as from warranty obligations under this Agreement.

9.4. Amendments and/or additions to this Agreement may be made only by agreement of the Parties and are executed by the Parties signing an additional agreement to this Agreement.

9.5. Annexes and/or additional agreements to this Agreement are an integral part of this Agreement and have legal force if they are set out in writing and signed by the Parties.

9.6. This Agreement is concluded in Ukrainian and English, in 2 (two) original copies, which have the same legal force, 1 (one) original copy for the Supplier and the Buyer. In the event of a discrepancy in the

9.5. Додатки та/або додаткові угоди до даного Договору є його невід'ємною частиною і мають юридичну силу, якщо вони викладені у письмовій формі та підписані Сторонами.

9.6. Даний Договір укладений українською та англійською мовами, в 2 (двох) оригінальних примірниках, які мають однакову юридичну силу, по 1 (одному) оригінальному примірнику для Постачальника та Покупця. У разі розбіжності в текстах даного Договору, переважаюче значення має текст українською мовою.

9.7. Даний Договір, додатки до даного Договору, додаткові угоди до даного Договору, а також інші документи, оформленні на виконання даного Договору, підписані та надіслані за допомогою засобів електронної пошти або факсимільного зв'язку, мають однакову юридичну силу з оригіналом при умові наступного обміну оригіналами.

9.8. Сторони в порядку дотримання Закону України «Про захист персональних даних», надають одна одній дозвіл на отримання, обробку та використання персональних даних з метою належного виконання умов даного Договору.

9.9. Підписуючи даний Договір, Покупець гарантує Постачальнику, що має достатній рівень правоздатності для його підписання, в розумінні статті 44 Закону України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю».

У разі, якщо ціна Договору, що в еквіваленті національної валюти України – гривні, відповідно до офіційного курсу національної валюти України – гривні до долара США встановленого Національним банком України, буде більше 50 (п'ятдесят) % чистих активів Покупця станом на кінець попереднього кварталу (значний правочин), то Покупець,

texts of this Agreement, the text in the Ukrainian language shall prevail.

9.7. This Agreement, annexes to this Agreement, additional agreements to this Agreement, as well as other documents drawn up for the implementation of this Agreement, . official permits, documents for the execution of this Agreement or payment of taxes, other mandatory payments, as well as in cases provided for by the current legislation of the country of the Supplier or the Buyer. 9.8. The parties, in compliance with the Law of Ukraine "On the Protection of Personal Data", give each other permission to receive, process and use personal data in order to properly fulfill the terms of this Agreement.

9.9. By signing this Agreement, the Buyer guarantees to the Supplier that he has a sufficient level of legal capacity to sign it, within the meaning of Article 44 of the Law of Ukraine "On Limited and Additional Liability Companies".

In the event that the price of the Agreement, which is equivalent to the national currency of Ukraine - the hryvnia, according to the official exchange rate of the national currency of Ukraine - the hryvnia to the US dollar established by the National Bank of Ukraine, will be more than 50 (fifty) % of the Buyer's net assets as of the end of the previous quarter (significant transaction), then the Buyer, who has such an excess, is obliged to obtain consent for the execution of a significant transaction from members of the limited liability company and provide the Supplier with a certified copy with a translation into English (Clause 9.6 of this Agreement) of such consent to commit a significant transaction. The decision to grant consent to the execution of a significant transaction is made exclusively by the general meeting of the members of the limited liability company.

у якого виникло таке перевищення, зобов'язаний отримати згоду на вчинення значного правочину від учасників товариства з обмеженою відповідальністю та надати Постачальнику засвідчену копію з перекладом на Англійську мову (п. 9.6. даного Договору) такої згоди на вчинення значного правочину. Рішення про надання згоди на вчинення значного правочину приймається виключно загальними зборами учасників товариства з обмеженою відповідальністю.

9.10. Взаємовідносини Сторін, що не врегульовані даним Договором, регулюються чинним законодавством України.

10. РЕКВІЗИТИ ТА ПІДПИСИ СТОРІН

ПОСТАЧАЛЬНИК CEIDG - Фізичні особи, які ведуть підприємницьку діяльність Виробничий завод «Олександр» Тел.585523075 Факс: <u>585528370</u> Директор Петро Пунціс Воєводство Поморське м. Хвашино вул.Телевізійна 19 код поч.80-209	ПОКУПЕЦЬ ТОВ «Епіцентр- К» Код ЄДРПОУ 32490244 Тел.0445949044 Факс:0445949044 м. Київ вул. Полярна 20д Директор: Михайлишин Петро Йосипович
---	--

9.10. The relations of the Parties, which are not regulated by this Agreement, are regulated by the current legislation of Ukraine.

10. DETAILS AND SIGNATURES OF THE PARTIES

PROVIDER CEIDG - Natural persons engaged in entrepreneurial activity Production plant "Olexandr" Tel. 585523075 Fax: 585528370 Director Petro Punch	BUYER "Epicenter-K" LLC EDRPOU code 32490244 Tel. 0445949044 Fax: 0445949044 m. Kyiv St. Polar 20d Director: Mykhailyshyn Petro Yosypovych,
---	---

Довідка по товару УКТЗЕД

Код товару : 9503 00 39 00

Триколісні велосипеди, самокати, педальні автомобілі та аналогічні іграшки на колесах; лялькові коляски; ляльки; інші іграшки; моделі зменшеного розміру ("у масштабі") та аналогічні моделі для розваг, діючі чи недіючі; головоломки різні:

інші набори конструкторські та іграшки для конструювання:
з інших матеріалів

Основна одиниця виміру: кг (код 166)

Додаткова одиниця виміру: немає

ІМПОРТ

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

Пільгова ставка	0 %
Повна ставка	0 %
Діє	з 01.01.2023

Підстава:

Закон України ВР № 2697-IX від 19.10.2022

Про Митний тариф України Коментарі:

Триколісні велосипеди, самокати, педальні автомобілі та аналогічні іграшки на колесах; лялькові коляски; ляльки; інші іграшки; моделі зменшеного розміру ("у масштабі") та аналогічні моделі для розваг, діючі чи недіючі; головоломки різні:

Інші набори конструкторські та іграшки для конструювання:

з інших матеріалів

Зменшення ставок ввізного мита (ЄС)

Преференція по миту: "410".

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

Ставка	0 %
Діє	з 01.01.2023 до 31.12.2023

Підстава:

Міждержавна угода від 27.06.2014

Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони

Лист Держмитслужби № 15-03/1245 від 26.12.2022

Про графіки зниження ввізних та вивізних (експортних) мит Коментарі:

з інших матеріалів

Податок на додану вартість

Податок на додану вартість - непрямий податок, який нараховується та сплачується відповідно до норм розділу V Податкового кодексу України. Об'єктом оподаткування (див. статтю 185 Податкового кодексу України) є операції платників податку з:

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

митних режимів магазин безмитної торгівлі, митний склад або спеціальна митна зона.

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

Ставка	20%
Діє	з 01.01.2011

Підстава:

Кодекс ВР № 2755-VI від 02.12.2010

Податковий кодекс України

Заходи техрегламенту

Код документу: "5123" - Документація, яка має супроводжувати продукцію при наданні її на ринку відповідно до вимог щодо нехарчової продукції та її обігу на ринку України, встановлених технічними регламентами (Закон України "Про державний ринковий нагляд і контроль нехарчової продукції").

Згідно ст. 37 Закону України "Про державний ринковий нагляд і контроль нехарчової продукції" контроль продукції здійснюється щодо продукції, заявленої у режим імпорту, реімпорту або будь-який інший митний режим, що передбачає вільний обіг цієї продукції на митній території України. Під час контролю продукції митні органи проводять документальні перевірки та вибіркові

обстеження зразків продукції на таких підставах: 1) згідно із секторальними планами ринкового нагляду; 2) у разі одержання за допомогою системи оперативного взаємного сповіщення про продукцію, що становить серйозний ризик, інформації про таку продукцію;

3) за повідомленнями органів ринкового нагляду про продукцію, що не відповідає встановленим вимогам, наданими відповідно до частин восьмої і дев'ятої цієї статті.

Державний контроль нехарчової продукції здійснюється при спрацюванні профілю ризику "Державний контроль нехарчової продукції" автоматизованої системи аналізу та управління ризиками.

Діє	з 01.01.2023 до 31.12.2023
-----	----------------------------

Підстава:

• Закон України ВР № 2735-VI від 02.12.2010

Про державний ринковий нагляд і контроль нехарчової продукції

Лист Держпродспоживслужби від 28.11.2022

Секторальний план державного ринкового нагляду на 2023 рік

Коментарі:

Державний контроль продукції у випадках встановлених статтею 37 ЗУ "Про державний ринковий нагляд і контроль нехарчової продукції"

Заборона ввезення

Ввезення в Україну вказаного у коментарі товару заборонено відповідним законодавчим актом.

Діє

з 12.04.2022

Підстава:

Постанова КМУ № 426 від 09.04.2022

Про застосування заборони ввезення товарів з Російської Федерації Коментарі:

Товари, що походять з Російської Федерації
-У відповідності з п.2, ч. 3 Статті 44 Митного кодексу України від 13/03/2012 N 4495-VI, при митному оформленні, подання сертифікату про походження товару з обов'язковим

**Порівняння цін реалізації окремих товарних позицій «Ігри та іграшки»,
ТОВ«Епіцентр-К» (Дитячий світ «ЕПК»)**

Товар	Ціна реалізації	Країна походження
Конструктор LEGO Star Wars Бойовий танк Республіки 75342	1699грн	Чехія
Конструктор металевий ТехноК 1462	335.20грн	Україна
Конструктор ZNATOK 180 схем REW-K003	1129грн	Україна
Конструктор ZNATOK 999 схем REW-K001	2639грн	Україна
М'яка іграшка Копиця Патрон 28 см білий із коричневим 00114-72	584грн	Україна
М'яка іграшка WP Merchandise Пес Патрон 27 см бежевий із білим FWPATRONPL22WTBN1	1259грн	Україна
Іграшка-робот інтерактивний Amwell Smart Dog на інфрачервоному керуванні G1406421	1699грн	Китай...

Джерело- побудовано автором за даними підприємства (Додаток 1).

Взагалі в мережі дитячих іграшок ми можемо побачити асортимент:

Дитячі іграшки діляться на різні категорії це;

М'які іграшки

Конструктори LEGO Дитячі ігрові набори

Настільні ігри для дітей

Конструктори

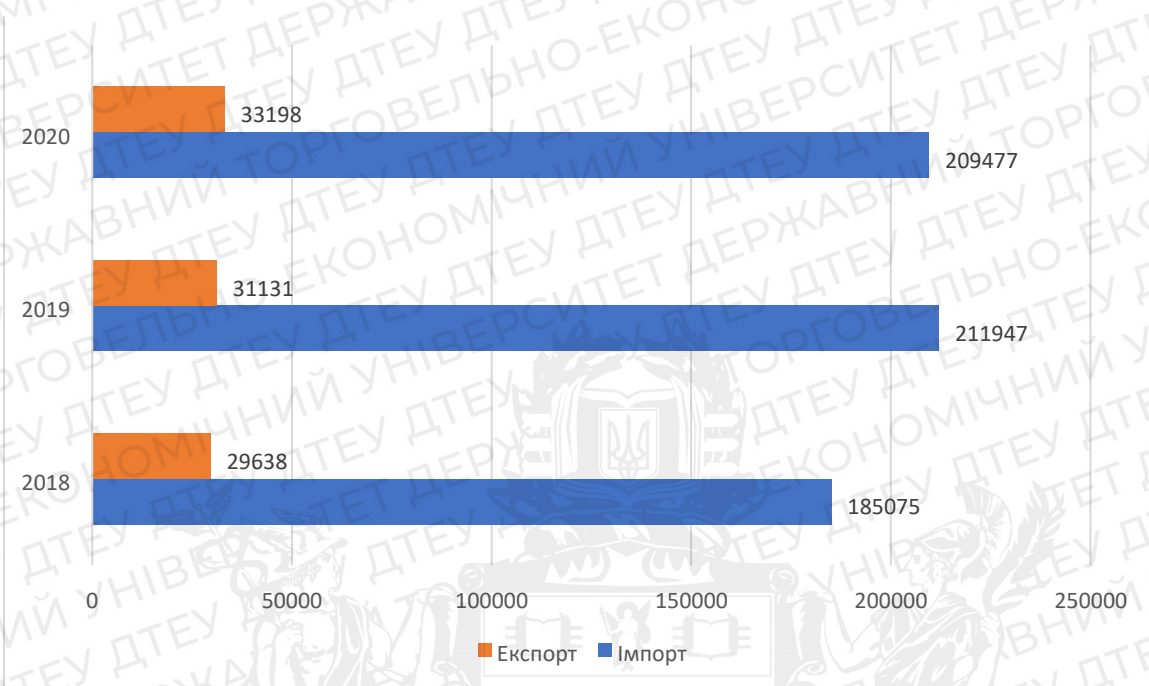


Рис. 2.3. Аналіз вартості імпорту та експорту товару

Джерело-побудовано автором (за додатком 4)