

Державний торговельно-економічний університет

Кафедра міжнародного менеджменту

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

**ОРГАНІЗАЦІЯ ІМПОРТУ ДЕТАЛЕЙ ТА ПРИЛАДДЯ ДЛЯ
АВТОТРАНСПОРТНИХ ЗАСОБІВ**

(за матеріалами ТОВ «АМП ІМПЕКС», м. Київ)

Студента III курсу, 11-с групи,
спеціальності 073 «Менеджмент»
освітньої програми «Менеджмент
зовнішньоекономічної діяльності»

(підпис)

Спасіченка
Богдана
Валерійовича

Науковий керівник
професор, доктор економічних наук,
завідувач кафедри міжнародного
менеджменту

(підпис)

Мельник
Тетяна
Миколаївна

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

(підпис)

П'янкова
Оксана
Василівна

Київ 2023

Київський національний торговельно-економічний університетФакультет : Міжнародної торгівлі та праваКафедра : Міжнародного менеджментуСпеціальність, спеціалізація: 073 Менеджмент; Менеджмент зовнішньо-
економічної діяльності

Затверджую

Зав. Кафедри _____

« _____ » _____ 20__ р.

Завдання**на випускню кваліфікаційну роботу студентові****Спасіченку Богдану Валерійовичу**

1. Тема випускної кваліфікаційної роботи

Організація імпорту деталей та приладдя для автотранспортних засобів

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

2. Строк здачі студентом закінченої роботи

3. Цільова установка та вихідні дані до роботи

Метою роботи є аналіз: українського та світового ринку навісного автомобільного обладнання, його потреб, можливості зростання та граничних меж, визначення трендів та ключових його учасників; імпортової діяльності підприємства ТОВ «АМП ІМПЕКС» і його ефективності; імпорту нових торгових марок та розширення імпорту існуючих, розробка рекомендацій для покращення імпортних операцій.

Об'єкт дослідження: Об'єктом дослідження є процес організації імпорту навісного автомобільного обладнання підприємством ТОВ «АМП ІМПЕКС» з Італії та Польщі.

Предмет дослідження: Предметом дослідження є сукупність організаційних та інформаційних аспектів компанії ТОВ «АМП ІМПЕКС» щодо розширення об'ємів імпорту навісного автомобільного обладнання.

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

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

1.1. Оцінка виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та структури ТОВ «АМП ІМПЕКС»

1.2. Аналіз імпортової діяльності ТОВ «АМП ІМПЕКС»

РОЗДІЛ 2. СВІТОВИЙ РИНОК НАВІСНОГО АВТОМОБІЛЬНОГО ОБЛАДНАННЯ, ЙОГО СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ

2.1 Сучасний стан світового ринку навісного автомобільного обладнання

2.2 Аналіз українського ринку багажних систем та боксів на дах автомобіля

РОЗДІЛ 3. РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ІМПОРТУ ТОВ «АМП ІМПЕКС» НАВІСНОГО АВТОМОБІЛЬНОГО ОБЛАДНАННЯ З ІТАЛІЇ.

3.1. Організаційне забезпечення здійснення імпорту ТОВ «АМП ІМПЕКС» навісного автомобільного обладнання з Італії.

3.2 Прогнозна оцінка результативності імпорту ТОВ «АМП ІМПЕКС» навісного автомобільного обладнання з Італії.

5. Календарний план виконання роботи

№ пор.	Назва етапів випускної кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	
		За планом	Фактично
1	2	3	4
вибір та затвердження теми	Вибір теми засвідчується заявою студента на ім'я завідувача випускової кафедри, затверджується Наказом ДТЕУ	До 15 листопада	
затвердження змісту ВКР	Подання студентом науковому керівнику плану ВКР, узгодження або доопрацювання	До 1 грудня	
отримання завдання на ВКР	Заповнення бланку завдання: тема, мета роботи (проекту), об'єкт та предмет дослідження, зміст ВКР, календарний план виконання	До 10 грудня	
збір інформації	опрацювання інформаційних джерел за темою ВКР, аналітична робота з матеріалами підприємства-бази практичної підготовки	До 20 грудня	
написання та подання на перевірку першого розділу ВКР	Подання на перевірку науковому керівнику, доопрацювання, усунення недоліків, виправлення помилок тощо.	До 3 січня	
написання та подання на перевірку другого розділу ВКР	Подання на перевірку науковому керівнику, доопрацювання, усунення недоліків, виправлення помилок тощо.	До 10 січня	
написання та подання на перевірку третього розділу ВКР	Подання на перевірку науковому керівнику, доопрацювання, усунення недоліків, виправлення помилок тощо.	До 16 січня	
перевірка ВКР	Подання на перевірку науковому керівнику, доопрацювання, усунення недоліків, виправлення помилок тощо.	До 1 лютого	
завершення оформлення ВКР	-		

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

7. Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи

(прізвище, ініціали, підпис)

8. Гарант освітньої програми

(прізвище, ініціали, підпис)

9. Завдання прийняв до виконання студент

Спасіченко Б. В.

(прізвище, ініціали, підпис)

10. Відгук наукового керівника випускної кваліфікаційної роботи

Випускна кваліфікаційна робота написана відповідно до плану. Автор проаналізував фінансово-господарську діяльність підприємства за 3 роки ТОВ «АМП ІМПЕКС», визначив алгоритм здійснення імпортової операції на поставку навісного автомобільного обладнання в Україну. Надав пропозиції щодо можливих варіантів збільшення обсягів імпорту навісного автомобільного обладнання, провів польові дослідження використання даного товару автомобілістами України. Обґрунтував оптимальну структуру імпорту на середньострокову перспективу.

Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи

(підпис, дата)

11. Висновок про випускну кваліфікаційну роботу

Випускна кваліфікаційна робота студента

Спасіченко Б. В.

(прізвище, ініціали)

може бути допущена до захисту екзаменаційної комісії.

Гарант освітньої програми

(підпис, прізвище, ініціали)

Завідувач кафедри

(підпис, прізвище, ініціали)

« _____ » 2023 р.

АНОТАЦІЯ

Спасіченко Б.В. «Організація імпорту деталей та приладдя для автотранспортних засобів (за матеріалами ТОВ «АМП ІМПЕКС», м. Київ)»

Випускна кваліфікаційна робота за спеціальністю «Менеджмент» освітня програма «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності». Виконано на базі кафедри «Міжнародний менеджмент». Державний торговельно-економічний університет, Київ, 2023.

Випускну кваліфікаційну роботу присвячено практичним аспектам організації імпорту навісного автомобільного обладнання з Італії.

У випускній кваліфікаційній роботі проведено дослідження функціонування підприємства-суб'єкта ЗЕД, аналіз світового ринку навісного автомобільного обладнання, обґрунтовано вибір Італії як країни-контрагента, проаналізовані управлінські рішення щодо імпорту через організаційне забезпечення та прогнозу оцінку результативності імпорту навісного автомобільного обладнання з Італії та країн Європи.

Ключові слова: суб'єкт ЗЕД, імпорт, управлінське рішення, організаційне забезпечення, навісне автомобільне обладнання, Італія, Європа.

SUMMARY

Spasichenko B.V. «Organization of import of parts and accessories for motor vehicles (based on the materials of AMP IMPEX LLC, Kyiv)»

Graduation qualification work in the specialty "Management" educational program "Management of foreign economic activity". Made on the basis of the "International Management" department. State University of Trade and Economics, Kyiv, 2023.

The graduation thesis is devoted to the practical aspects of the organization of the import of attached automotive equipment from Italy.

In the final qualification work, a study of the functioning of the enterprise subject to the FEE, an analysis of the world market of attached automotive equipment, the choice of Italy as a counterparty country was substantiated, management decisions were analyzed regarding imports through organizational support and a predictive assessment of the effectiveness of the import of attached automotive equipment from Italy and other countries of Europe

Key words: FEE subject, import, management decision, organizational support, attached automobile equipment, Italy, Europe.

ЗМІСТ

ВСТУП	9
РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ЗЕД ТОВ «АМП ІМПЕКС»	12
1.1. Оцінка виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та структури ТОВ «АМП ІМПЕКС».....	12
1.2. Аналіз імпортової діяльності ТОВ «АМП ІМПЕКС».....	19
РОЗДІЛ 2. СВІТОВИЙ РИНОК НАВІСНОГО АВТОМОБІЛЬНОГО ОБЛАДНАННЯ, ЙОГО СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ	19
2.1 Сучасний стан світового ринку навісного автомобільного обладнання.....	27
2.2 Аналіз українського ринку багажних систем та боксів на дах автомобіля	36
РОЗДІЛ 3. РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ІМПОРТУ ТОВ «АМП ІМПЕКС» НАВІСНОГО АВТОМОБІЛЬНОГО ОБЛАДНАННЯ З ІТАЛІЇ	45
3.1. Організаційне забезпечення здійснення імпорту ТОВ «АМП ІМПЕКС» навісного автомобільного обладнання з Італії.	45
3.2 Прогнозна оцінка результативності імпорту ТОВ «АМП ІМПЕКС» навісного автомобільного обладнання з Італії.	50
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	54
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	56
ДОДАТКИ	60

ВСТУП

Пандемія COVID-19 ускладнила не тільки способи соціальної взаємодії, але і способи подорожувати. Багато країн та авіакомпаній ввели обмеження на пересування громадян без вакцинації та переміщення через кордони. Люди почали шукати нові способи подорожувати та удосконалювати існуючі. Від так, більшого попиту набуває навісне автомобільне обладнання, що дозволяє перевозити з собою набагато більше речей та спортивного спорядження і значно розширює можливості автомобільних подорожей.

В Україні з 24 лютого 2022 року розпочалась повномасштабна війна, що стала поштовхом до зростання попиту на автомобільні бокси та багажні системи. Багато людей втратили житло і ще більша кількість опинилася в зоні бойових дій та під загрозою постійних обстрілів. Автомобільні бокси стали не просто можливістю перевозити більше при переміщенні осіб, а й дозволяють зберегти більшу частину речей, техніки та іншого краму, що здобувалися роками, а не полишити їх напризволяще, залишившись без нічого.

В Україні був лише один виробник навісного автомобільного обладнання, виробничі потужності якого були знищені під час авіаційних ударів Харкова. Це створило проблему великого попиту та мізерної пропозиції. Саме нарощування імпорту навісного автомобільного обладнання, яке підійшло б споживачам українського ринку є наразі актуальним питанням.

Метою дослідження є аналіз: українського та світового ринку навісного автомобільного обладнання, його потреб, можливості зростання та граничних меж, визначення трендів та ключових його учасників; імпортової діяльності підприємства ТОВ «АМП ІМПЕКС» і його ефективності; імпорту нових торгових марок та розширення імпорту існуючих, розробка рекомендацій для покращення імпортних операцій.

В процесі написання випускної кваліфікаційної роботи були виконанні наступні завдання:

- проаналізовано фінансовий стан та діяльність ТОВ «АМП ІМПЕКС»;
- визначено ефективність імпорتنих операцій, що здійснювались підприємством ТОВ «АМП ІМПЕКС»;
- проаналізовано світовий ринок навісного автомобільного обладнання, визначено лідерів та загальні тенденції;
- зроблено аналіз українського ринку навісного обладнання, визначено найпопулярніші бренди та потенціал до подальшого розширення;
- проаналізовано імпорتنу діяльність ТОВ «АМП ІМПЕКС», її ефективність;
- обґрунтовано власні рекомендації, щодо організації імпорتنної діяльності підприємства

Об'єктом дослідження є процес організації імпорту навісного автомобільного обладнання підприємством ТОВ «АМП ІМПЕКС» з Італії та Польщі.

Предметом дослідження є сукупність організаційних та інформаційних аспектів компанії ТОВ «АМП ІМПЕКС» щодо розширення об'ємів імпорту навісного автомобільного обладнання.

Методи дослідження у випускній кваліфікаційній роботі будуть базуватися на емпіричному і теоретичному аналізі. Будуть використані методи аналізу та порівняння макроекономічних та загальних фінансових показників, методи статистичного підрахунку та узагальнення, методи екстраполяції для прогнозних оцінок, таблично-бальні методи порівняння ринків і товарів.

Інформаційне забезпечення для виконання випускної кваліфікаційної роботи будуть використані підручники та навчальні посібники (джерела 1-7), документи фінансової звітності підприємства [додаток А], первинні

документи супроводжуючі імпорتنу операцію [додатоки Б,В], інтернет джерела зі статистичною інформацією від світових консалтингових агенств (джерела 7-26), сайти міжнародних статистичних організацій (джерела 20,15), сайт Верховної ради України з переліком законів та їх тлумаченням (джерела 27,28,30), сайт ЄС з переліком законів, що регулюють імпорт(джерело 29), експорт і транзит; річні звіти компаній, що займають найбільшу частину ринку навісного автомобільного обладнання(джерела 17-19).

Практичне значення полягає у тому, що результати досліджень та зібраних статистичних даних роботи можна буде використати для підвищення ефективності діяльності компанії ТОВ «АМП ІМПЕКС» та іншими компаніями імпортерами та ретейлерами, що функціонують на українському ринку та пов'язані з навісним автомобільним обладнанням.

РОЗДІЛ 1

ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ЗЕД ТОВ «АМП ІМПЕКС»

1.1 Оцінка виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та структури ТОВ «АМП ІМПЕКС»

ТОВ «АМП ІМПЕКС» була заснована 13.02.2020 . Має офіс у місті Києві, за адресою вулиця Лінійна 17 та склад, за адресою Пирогівський шлях 34. Оскільки підприємство являється товариством з обмеженою відповідальністю головним керуючим органом, що приймає стратегічні рішення є загальні збори учасників, а виконавчим органом - директор в особі Каплуна Дмитра Валерійовича.

Метою підприємства, при його заснуванні, було імпортування вантажних боксів та багажних систем для легкових машин, поступове створення власної ретейлерської мережі збуту. Важливо зазначити, що більшість осіб, зі зборів учасників, паралельно беруть участь у керуючому складі інших компаній, що займаються реалізацією навісного автомобільного обладнання на ринку України. Саме тому при створенні компанії ТОВ «АМП ІМПЕКС» вона вже мала попередні домовленості про майбутні контракти на поставку товару. Першою компанією, з якою був укладений контракт на поставку була «Sotra.ua». 20.05.2020 був заключений перший контракт на поставку автомобільних, вантажних боксів торгової марки «JUNIOR» з Італії. Після успішного виконання першого контракту та отриманої інформації стосовно високого попиту на бокси, було прийняте рішення про подальше розширення переліку торгових марок імпортованої продукції.

Так до вже імпортованої продукції торгової марки «Junior» були додані наступні бренди, що імпортуються по сьогодні: «THULE», «Nargo», «GEW». Вибір кожної торгової марки був зроблений таким чином, щоб кожна торгова марка закривала свій сегмент ринку. Вибір продукції бренду «THULE»(Швеція) було зроблено, як готове рішення для преміум сегменту. «THULE» є світовим лідером ринку автомобільних багажних систем та

боксів, пропонує надійні, стильні та інноваційні рішення. Бренд «Нарго» (Німеччина) був вибраний, як рішення для середньо-бюджетного сегменту, доволі відомий виробник боксів в Німеччині, Іспанії, Франції та решті Європи. Бренд «GEW»(Італія) виробник автомобільних поперечин аеродинамічної форми, що відповідає бюджетному сегменту ринку. Бренд «JUNIOR»(Італія) відноситься до середньо-бюджетного сегменту ринку з гарним співвідношенням ціна-якість.

На сьогоднішній день підприємство продовжує імпортувати вище зазначені торгові марки з подальшою оптовою реалізацією на ринку України. Компанія має ексклюзивне право на імпорт продукції брендів «Нарго», «GEW» та «Junior» на ринок України. Крім того компанія постійно розширює асортимент імпортованої продукції. Розширює свою присутність на ринку та кількість мереж збуту, що співпрацюють з компанією.

Основними видами діяльності підприємства за КВЕД є:

45.31 Оптова торгівля деталями та приладдям для автотранспортних засобів (основний);

73.20 Дослідження кон'юнктури ринку та виявлення громадської думки

73.11 Рекламні агентства

70.22 Консультування з питань комерційної діяльності й керування

68.20 Надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна

52.10 Складське господарство

47.99 Інші види роздрібної торгівлі поза магазинами

Структура підприємства є лінійно-функціональною та має наступний вигляд наведений на рисунку 1.1. Всього на підприємстві в середньому працює 9 співробітників: директор та його заступник, 2 особи у відділі бухгалтерії, 1 особа у відділі закупок, 2 - у відділі збуту і 3- у відділі логістики та складу.

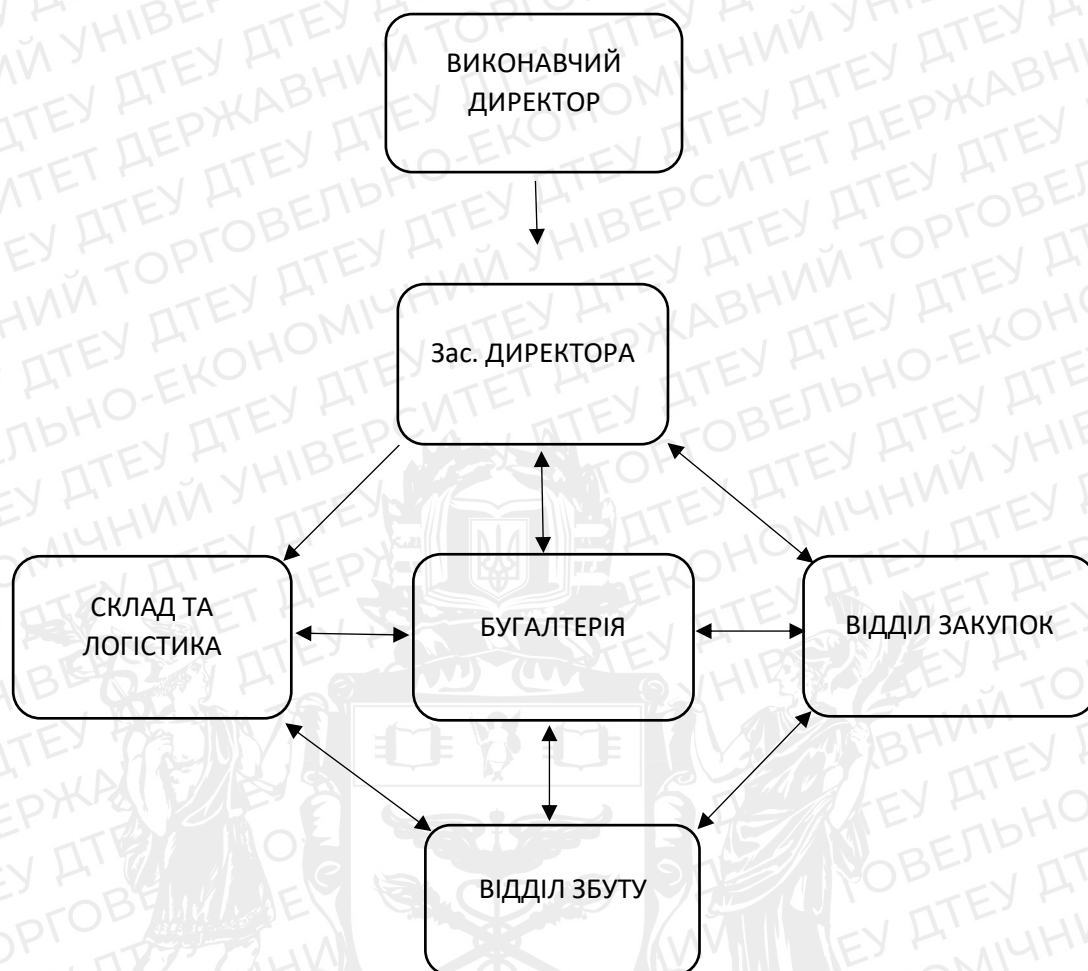


Рисунок 1.1 Структура підприємства ТОВ «АМП ІМПЕКС»

Таблиця 1.1

ДИНАМІКА ФІНАНСОВИХ ПОКАЗНИКІВ ТОВ «АМП ІМПЕКС» за 2020-2022 РОКИ (одиниці виміру тис. грн з одним десятковим знаком)

Показники	Абсолютний приріст		Темп приросту, %	
	2020-2021	2021-2022	2020-2021	2021-2022
Чистий дохід від реалізації продукції	18 674,1	40 592,2	2172	207,8
Інші доходи	99,4	-12,5	3206	-13,8
Разом доходи	18773,2	40 579,7	2175,8	206
Собівартість реалізованої продукції	16398,4	38 559,2	2014,5	224
Інші витрати	1339,6	43,5	1013	3

Продовження таблиці 1.1

Разом витрати	17 738	38 602,7	1874,6	206
Фінансовий результат до оподаткування	1035,5	1887	1041	198
Податок на прибуток	156,4	276,7	100	176,9
Чистий прибуток	879,1	1610,3	854	202,4

Джерело: Складено автором на основі внутрішньої звітності компанії [додаток А]

Як видно з даних, що наведені у таблиці підприємство показує високі темпи приросту, так за період з 2020 по 2022 роки середній показник приросту склав 1 198,9 відсотків. 2020 фінансовий рік підприємство завершило зі збитками у -83,4 тисяч гривень, що пояснюється початком діяльності підприємства та дебіторською заборгованістю у понад 300 тисяч гривень, 2021 та 2022 були завершені з прибутками. Найбільший абсолютний приріст доходів відбувся з 2021 на 2022 і склав 40 579,7 тисяч гривень. Абсолютний приріст чистого прибутку аналогічно з доходами найбільше зріс з 2021 на 2022 роки. На це сильно вплинули військові дії, що через специфіку товару значно підвищило на нього попит.

Таблиця 1.2

Динаміка структури пасивів (тис. грн)

Показник	Абсолютні величини			Частка у загальній величині пасивів %			Зміни	
	На кінець року	На кінець року	На кінець року	На кінець року	На кінець року	На кінець року	абс	%
	2020	2021	2022	2020	2021	2022		
Власний капітал	4000	8000	12000	58,3	88,9	76,6	12826,1	534
Неоплачений капітал	1515	-	-	37,9	-	-	-	-
Нерозподілений прибуток	-83,4	712,3	2406	3,5	7,9	15,4	2489,4	103

Продовження таблиця 1.2

Поточні зобов'язання	6,3	281,2	1210,1	0,3	3,2	8	7,7	19107
Всього	2407,9	8993,5	15616,1	100	100	100	-	-

Джерело: Складено автором на основі внутрішньої звітності компанії [додаток А]

Як видно з таблиці 2 разом зі зростанням власного капіталу збільшувались і поточні зобов'язання, що пояснюється зростанням об'ємів та кількості продажів. З 2021 на 2022 рік був збільшений статутний капітал з 8 мільйонів гривень до 12 мільйонів гривень. Також значний приріст мав нерозподілений прибуток склавши 2 406 тисяч грн на кінець 2022 року, що на 1693,7 тисяч гривень більше ніж у 2021 році, що свідчить про можливість підприємства розширювати свою діяльність та інвестувати в нові проекти. Поточні зобов'язання підприємства також зростали з 2020 по 2022 роки. Що важливо зазначити, поточні зобов'язання у 2021 та 2022 роках не перевищували нерозподілені прибутки.

Таблиця 1.3

Динаміка структури активів, тис. грн

Показник	Абсолютні величини			Частка у загальній величині %			Зміни	
	2020	2021	2022	2020	2021	2022	абс	%
Необоротні активи	21,4	37,9	37,9	0,9	0,5	0,4	16,5	77,1
Оборотні активи	2407,9	8993,5	10794,8	99,1	99,5	99,6	8386,9	348,3
Разом	100	100	100	100	100	100	-	-

Джерело: Складено автором на основі внутрішньої звітності компанії [додаток А]

Основною діяльністю підприємства є імпорт та оптова торгівля, що пояснює переважаючу частку оборотних активів (близько 99%) у загальній структурі активів.

Таблиця 1.4

Динаміка структури оборотних активів, тис. грн

Показник	Абсолютні показники			Частка у загальній величині %			Зміни	
	2020	2021	2022	2020	2021	2022	абс	%
Запаси	956,7	3063,1	1196	39,7	34	10,7	239,3	25
Дебіторська заборгованість	303,9	2658,6	4225	12,6	29,6	37,9	3921,1	1290,2
Гроші та їх еквіваленти	1146,5	3265,5	5723,9	47,6	36,3	51,3	4577,4	399,2
Інші оборотні активи	0,8	1,3	1,2	0,1	0,1	0,1	0,4	50
Разом оборотних активів	2407,9	8988,5	11146,1	100	100	100	8738,2	362

Джерело: Складено автором на основі внутрішньої звітності компанії [додаток А]

Оскільки підприємство не є виробничим, і його основна діяльність є імпорт товару з його подальшою реалізацією на оптовому ринку. Саме тому найбільшу частину оборотних активів за 2022 рік склали грошові запаси. Наступним за об'ємом активом є дебіторська заборгованість, яка значно збільшилася з 2020 року, що опосередковано є ознакою розширення об'ємів торгової діяльності. При цьому запаси підприємства та їх частка значно зменшилася з 3063,1 тис. грн. у 2021 до 1196 тис. грн. у 2022. Це пояснюється потребою швидко задовольнити зростаючий попит на автомобільні бокси та багажні системи.

Розрахуємо стійкість підприємства за допомогою чотирьохфакторної моделі Альтмана для невиробничих підприємств за наступною формулою:

$Z = 6,56X_1 + 3,26X_2 + 6,72X_3 + 1,05X_4$ (нормативне значення $\geq 2,6$) на основі додатку А .

X_1 = Оборотний капітал / активи

X_2 = Чистий прибуток / активи

X_3 = Прибуток до оподаткування / активи

X_4 = Власний капітал / залучений капітал

$Z=6,56 (3265,5/8993,5) + 3,26 (712,3/8993,5) + 6,72 (795,7/8993,5) + 1,05(8713,3/0) = 4,284$,що є більшим ніж 2,6 ,це означає дуже низьку вірогідність банкрутства підприємства.

Таблиця 1.5

Рентабельність продажів підприємства

Показник	Коефіцієнт			Абсолютне відхилення
	2020	2021	2022	2020-2022
Коефіцієнт поточної ліквідності	382,2	31,96	9,2	-373
Коефіцієнт швидкої ліквідності	230,2	21,07	8,2	-222
Рентабельність продажів	-9,6%	4,07%	4,1%	13,7

Джерело: Складено автором на основі внутрішньої звітності компанії [додаток А]

Аналіз коефіцієнтів швидкої та поточної ліквідностей показує загальний спад коефіцієнтів з початку його діяльності, проте, це пояснюється зменшенням початкового ажіотажу та нормалізацією ділової активності. Коефіцієнт рентабельності продажів показав невеликий приріст в 2021 та 2022 році з 4,07% до 4,1% . В загалом підприємство є платоспроможним з великим запасом, протягом усього досліджуваного періоду коефіцієнти значно перевищували 1.

Загальний аналіз фінансових показників підприємства демонструє швидке стрибкоподібне зростання показників. Так за розрахунками з таблиці 1.1 зростання чистого прибутку від реалізації товару з 2020 на 2021 рік склало

2172 %, а з 2021 на 2022 вже 207,8 %. Приріст чистих доходів склав 854% з 2020 на 2021 і 202,4 % з 2021 на 2022. Ліквідність протягом усього періоду значно перевищує одиницю. Такі показники свідчать про успішну діяльність підприємства, а таке стрімке зростання пояснюється попередніми домовленостями про майбутні поставки з потенційними рітейлерами.

1.2 Аналіз імпоротної діяльності ТОВ «АМП ІМПЕКС»

Імпортна діяльність підприємства, на даний час, основана на імпорті багажних систем та вантажних боксів на дах автомобіля таких брендів як: Junior; Нарго; GeV; Thule. Всі закупівельні операції здійснюються виключно з метою подальшої оптової та роздрібною реалізації товару на внутрішньому ринку України.

Безпосередня закупка та логістика товару відбувається з центрального складу компанії «Thule», що знаходиться в Польщі (Кшиж-Великопольський); «Junior» та «GeV» з Італії (Каселе Монферато); «Нарго» з Польщі (Вроцлав). Контракти заключаються на умовах FCA(розмитнений товар передається перевізнику з яким заключається договір підяду). Основним перевізником компанії є ТОВ "ВІТАМ УКРАЇНА", з яким заключений договір на перевезення [Додаток Б]. Нижче наведені ілюстрації трьох найпопулярніших імпортованих товарів на ринку України.



Рисунок 1.1 Автомобільні поперечини GeV



Рисунок 1.2 Автомобільний вантажний бокс Junior Strike 480



Рисунок 1.3 Автомобільний бокс Nargo Traxer 6.6

Імпортерний кошик компанії дуже різноманітний і налічує товари різних цінових категорій та призначень. Компанія імпортує понад 100 моделей різного товару від різних виробників. Структура імпорту підприємства представлена в табл. 1.6.

Як видно з даних наведених у таблиці на даний момент найбільшу частину імпортного кошика займає продукція бренду «Junior» близько 27% та бренду «GeV» близько 28%. Це бренди, з яких компанія починала свою імпортерну діяльність. Бренд «Nargo» на даний момент займає 23% імпортного кошику, підприємство планує нарощувати імпортер даного бренду. Бренд «Thule» займає усього 7% імпортного кошику, проте внутрішня статистика підприємства зазначає високий попит на товар даного бренду.

Таблиця 1.6

Структура імпортного кошика ТОВ «АМІ ІМПЕКС»

Бренд	Модель	Тип товару	Закупівельна ціна	Питома частка в імпорті %
Junior	Strike 440	Бокс	160	11
	Strike 480	Бокс	170	16
Harpo	TRAXER 6.6	Бокс	180	10
	TRAXER 5.6	Бокс	165	13
GeV	GEV THOR	Поперечини	40	14
	GEV GEO	Поперечини	50	14
Thule	Motion XT L	Бокс	230	4
	Wingbar Evo	Поперечини	100	3
Інші	Моделі та виробники	-	-	15
Всього	-	-	-	100

Джерело: складено автором на основі внутрішньої документації підприємства

З перелічених товарів можна виділити бокси моделі Strike 480 від виробника Junior та TRAXER 5.6 від виробника Harpo. Обидва автомобільних бокси, що можна побачити на рисунках 1.2 та 1.3 відповідно, зарекомендували себе, як надійні, стильні та при цьому не надто дорогі. Представлені бокси мають 75 кілограмів навантаження, що є максимально допустимим для цього товару. Окрім свого дизайну бокси відрізняються своїм об'ємом, так бокс TRAXER 5.6 має 370 літрів об'єму, а бокс Strike 480 має 480 літрів об'єму відповідно до його назви.

Також слід відзначити багажну систему GeV GEO, рис. 1.1, що має стильний аеродинамічний профіль, помірну ціну та високий показник вантажопід'ємності - 75 кг. Саме через співвідношення ціни та характеристик вище перелічені товари користуються великим попитом та були вибрані компанією для імпорту.

Темпи росту імпорту ТОВ «АМП ІМПЕС» за 2020 - 2022 рр

Назва бренду	Абсолютні показник (тис.грн.)			Відносні показники %			Приріст	
	2020	2020-2021	2021-2022	2020	2020-2021	2021-2022	Абс.	%
Junior	431,4	6281,4	7923,4	53	1456	126,1	14204,8	1582,1
GeV	260,5	5763,8	8967,1	32	2212,6	155,5	14730,9	2368,1
Harpo	65,2	2344,5	9755,9	8	2279,3	416,1	12100,4	2659,4
інші	57	2008,5	9565,7	7	3523,7	476,2	11574,2	4000
Всього	814	16398,2	35397,9	100	1914	115	51796	6263

Джерело: складено автором на основі внутрішньої статистики підприємства

Динаміка імпорту протягом усього періоду показує дуже високий приріст, що як уже зазначалося обумовлено тим, що імпортер одразу мав клієнтську базу для оптового збуту товару, а також підвищений попит через війну. Найбільший приріст відбувся в 2021- 2022рр. і склав 35397.9 тисяч гривень.

Оскільки основним видом діяльності підприємства є оптова торгівля імпортованою продукцією, на основі додатку [А] ми можемо розрахувати ефективність імпортичних операцій підприємства.

Показник економічної (абсолютної) ефективності імпорту ($E_{ef.i}$) розраховується діленням вартості імпортованої продукції на внутрішньому ринку ($V_{iv.p.}$) на витрати на придбання імпортованої продукції (V_i): $E_{ef.i} = V_{iv.p.} / V_i$. Чим більший цей показник за одиницю, тим ефективніша імпортична діяльність для підприємства.

Показник економічного ефекту імпорту ($E_{e.i}$) розраховується шляхом віднімання від вартості імпортованої продукції на внутрішньому ринку ($V_{iv.p.}$) витрат на її придбання (V_i): $E_{e.i} = V_{iv.p.} - V_i$. Отже, чим більше його

значення, тим більше підприємство отримує прибутку, а його імпортна діяльність – ефективніша.

Визначення показника економічного ефекту імпорту дає можливість розрахувати показник рентабельності імпорту (P_i) діленням його на суму витрат на придбання імпортової продукції: $P_i = E_{e.i.} / V_i$. Він показує розмір прибутку від реалізації імпорту на 1 грн. витрат щодо його придбання.

Таблиця 1.8

Показники ефективності імпорту ТОВ «АМП ІМПЕКС»

Показник	Формула	Розрахунок	Ефективність по рокам		
			2020	2021	2022
Тисяч гривень					
Економічна (абсолютна) ефективність імпорту ($E_{ef.i.}$)	$E_{ef.i.} = V_{i.v.p.} / V_i$	859,7/814 19533,8/17212,4 60126/55771,6	1,056	1,134	1,078
Економічний ефект імпорту ($E_{e.i.}$)	$E_{e.i.} = V_{i.v.p.} - V_i$	859,7-814 19533,8-17212,4 60126-55771,6	45,7	2321,4	4354,4
Рентабельність імпорту (P_i)	$P_i = E_{e.i.} / V_i$	45,7/814 2321,4/17212,4 4354,4/55771,6	0,06	0,13	0,08

Джерело: складено автором на основі [додаток А]

Аналізуючи данні розраховані у таблиці 1.8 можна побачити, що найкращим роком за показниками є 2021. Рентабельність склала 0,13 гривень прибутку на 1 гривню витрат. При цьому не дивлячись на зростання загального рівня реалізованої продукції у 2022 році, показники економічної ефективності та рентабельності виявилися гіршими за показники 2021 року, що пояснюється коливанням валютного курсу та зменшенням маржі.

Гео-просторова структура імпорту на разі не є достатньо диверсифікованою, поставки здійснюються з Італії та Польщі. Проте це компенсується достатнім переліком конкурентних брендів, які можна імпортувати з кожної указаної вище країни. Одночасний імпорт з декількох країн забезпечений пунктом у договорі з експедитором, [див. додаток Б] що передбачає можливість сумісного навантаження, тобто перевезення товару одразу за декількома контрактами, або з маршрутом через декілька складів навантаження.

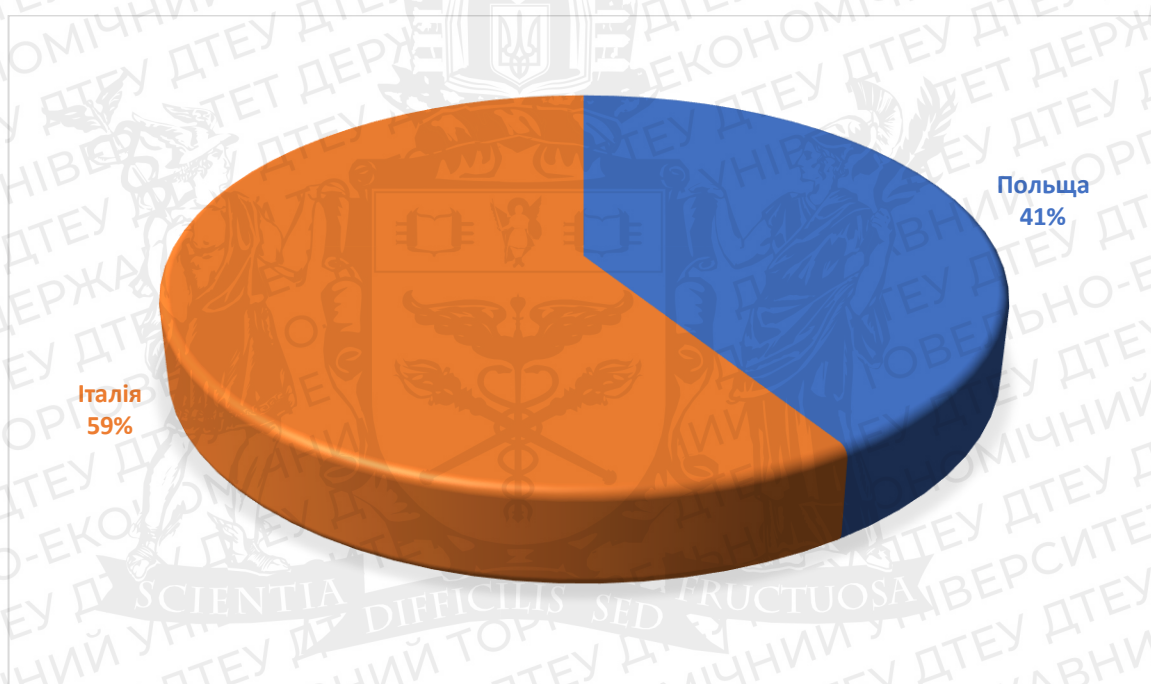


Рисунок 1.4 Гео-просторова структура імпорту ТОВ «АМІ ІМПЕКС»

Джерело: складено автором на основі внутрішньої звітності компанії

Для наглядної демонстрації логістичних витрат на імпортні операції компанії ТОВ «АМІ ІМПЕКС» на український ринок, створимо порівняльну таблицю де буде зазначена відстань та орієнтовна вартість найму експедитора.

Оскільки компанія змогла досягти домовленості про ексклюзивність поставок товару брендів, що зазначені у таблиці (окрім бренду Thule), вартість доставки не є першочерговим критерієм при складанні контрактів та пошуку партнерів.

Таблиця 1.9

Вартість логістичного обслуговування

Країна експорту	Товар	Відстань	Вартість доставки
Польща	Автомобільні Бокси бренду «Нарго», «Thule»	Від 1000 км До 1300	~1050 євро
Італія	Автомобільні поперечини «GEV» та автомобільні бокси «Junior»	Від 1400 км до 2200 км	~1500 євро

Джерело: складено автором на основі внутрішньої звітності компанії

Для того, щоб визначити необхідний об'єм та склад товару, компанія напряму контактує з відповідними дистриб'юторами, що реалізують продукцію на внутрішньому ринку України. В процесі здійснюється обмін наступною інформацією: залишки товару; попит на вже раніше поставлені позиції; запит на позиції, що раніше не були представленні; об'єм необхідного товару. Після уточнення вище зазначеної інформації, відділ збуту, що систематизує інформацію отриману в процесі комунікації з дистриб'юторами, направляє її у відділ закупок. Разом з бухгалтерією формується попередній кошторис на майбутню імпорتنу операцію. Після отримання документів з попередніх етапів, зам. директора формує та передає запит до офісів компаній з яких буде виконуватися наступна закупка. Отримавши узгодження та інвойс з закупівельними цінами, формується та укладається фінальний контракт на поставку товару [Додаток В] разом з направленням запиту на логістичне обслуговування контракту до компанії ТОВ "ВІТАМ УКРАЇНА". Митне оформлення товару виконує ТОВ «АМП ІМПЕКС».

Оптимальний вибір імпортованої продукції за співвідношенням ціна-якість та ексклюзивність багатьох позицій дозволяє компанії, як утримувати

ділові зв'язки з вже існуючими партнерами, так і знаходити нових. Постійно збільшуючись та нарощуючи об'єми імпорту в процесі своєї діяльності.

Проведений автором аналіз структури та ефективності імпортних операцій ТОВ «АМП ІМПЕКС» показує, що компанія змогла вдало вибрати товар про, що свідчать результати таблиці 1.7 де по кожному імпортованому бренду є постійний приріст імпорту. Гео-просторова структура імпорту є слабо диверсифікованою, проте це пояснено специфікою товару та потребою у його якості, що можуть забезпечити тільки Польща та Італія. У таблиці 1.8 можна помітити, що не дивлячись на загальний ріст абсолютних показників, відносні дещо зменшилися з 2021 на 2022 рік. До прикладу рентабельність імпорту або прибуток на 1 грн витрат впала з 0,13 до 0,8. Це пояснюється коливанням валютного курсу, оскільки товар імпортований він сильно залежить від курсу євро, тому компанія була змушена знизити маржу. Загалом показники свідчать про високу ефективність імпортних операцій підприємства.

РОЗДІЛ 2

СВІТОВИЙ РИНОК НАВІСНОГО АВТОМОБІЛЬНОГО ОБЛАДНАННЯ, ЙОГО СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ

2.1 Сучасний стан світового ринку навісного автомобільного обладнання

Історично ринок навісного автомобільного обладнання прив'язаний до найбільших автомобільних ринків, завжди нарощуючи свої об'єми разом із автомобільним ринком. Так індикатором успішної діяльності для компаній, що виробляють навісне автомобільне обладнання, є присутність на ринках ЄС та США.

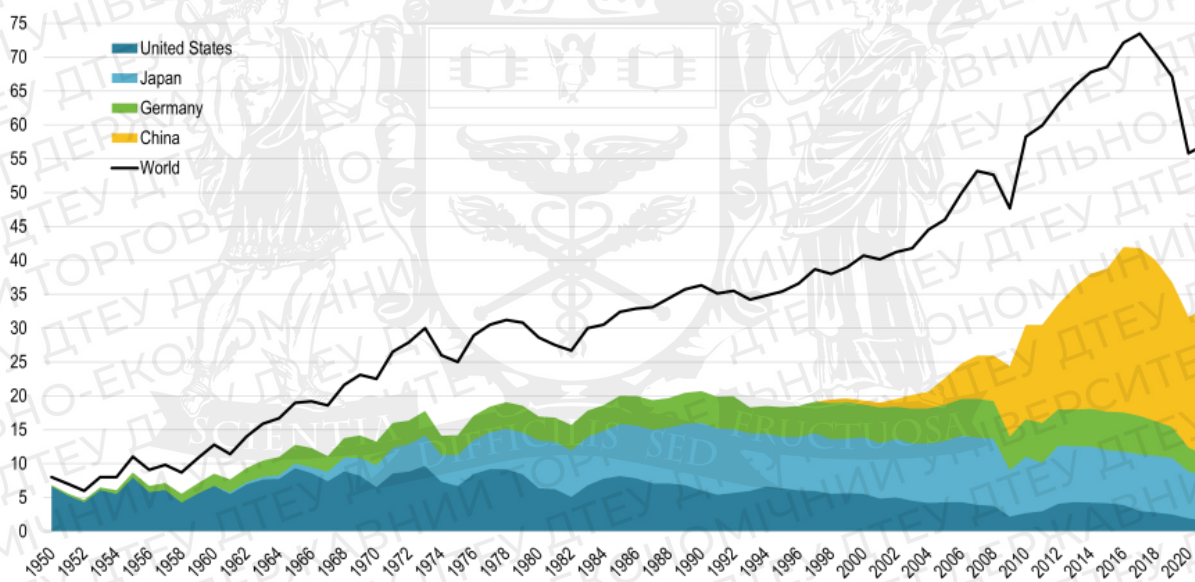


Рисунок 2.1 Виробництво автомобілів у світі по роках

Джерело: складено автором на основі [9]

Ринок навісного автомобільного обладнання почав активно зростати з 1960-х років разом зі стрімким зростанням кількості вироблених автомобілів у світі. Саме в цей період ринки Європи та США формують своє історично та географічно обумовлене лідерство. В ці роки розпочалася історія компанії «THULE»(Швеція), «Yakima»(США), «Narro»(Німеччина) та багатьох інших.

У 1962 році стався переломний момент для ринку. Був випущений перший багажник «THULE» — багажник для лиж Thule Standard Ski Rack та експедиційний багажник Thule Classic Roof Basket у 1968. Перший автомобільний бокс на дах автомобіля для лиж та перше велокріплення на форкоп у 1977 та 1992 відповідно. У 1988 з'являються перші бокси сучасного зразку Thule COMBI.



Рисунок 2.2 Перший масовий багажник на дах авто Thule

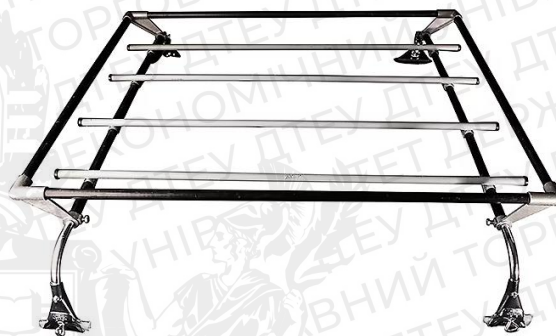


Рисунок 2.3 Багажник на дах авто тм. Thule



Рисунок 2.4 Бокс Thule Combi



Рисунок 2.5 Бокс Thule Combi

З цього моменту ринок автомобільних боксів в цілому отримує свій сучасний вектор розвитку, а саме формовані, аеродинамічні бокси з АБС пластику, що розраховані для перевезення багажу та спортивного спорядження.

В 1982 році свій розвиток починає компанія «VDL Нарго». Компанія позиціонує свою продукцію як максимальне співвідношення ціни та якості і

працює в середньому ціновому сегменті займаючи близько 20% світового ринку. ТОВ «АМП ІМПЕКС» має ексклюзивне право на поставку продукції даного бренду в Україну.

Капіталізація сучасного ринку навісного автомобільного обладнання для перевезення багажу та інших конструкцій вже у 2019 році сягала близько 920\$ мл. Доларів США, а в 2021 році вже 1221\$ мл. Доларів США, показавши зростання у більш ніж 24% за 2 роки за оцінкою міжнародного дослідницького агенства GreyViews, що спеціалізується на оцінках міжнародних ринків. За оцінкою такого агенства як FORTUNE BUISINESS INSIGHT, що у своєму дослідженні охопила більшу кількість виробників, вже в 2021 році капіталізація ринку сягає 2.18\$ мільярди доларів США, а до 2028 ринок має зрости до 3.39\$ мільярди доларів США. Глобальний тренд на зростання за оцінкою таких агенств, як FORTUNE BUISINESS INSIGHT, GlobalNewswire та MaximixeMarketReaserche прогнозується до капіталізації в 3.4\$ мільярди доларів США, що найдовше до 2030го року.

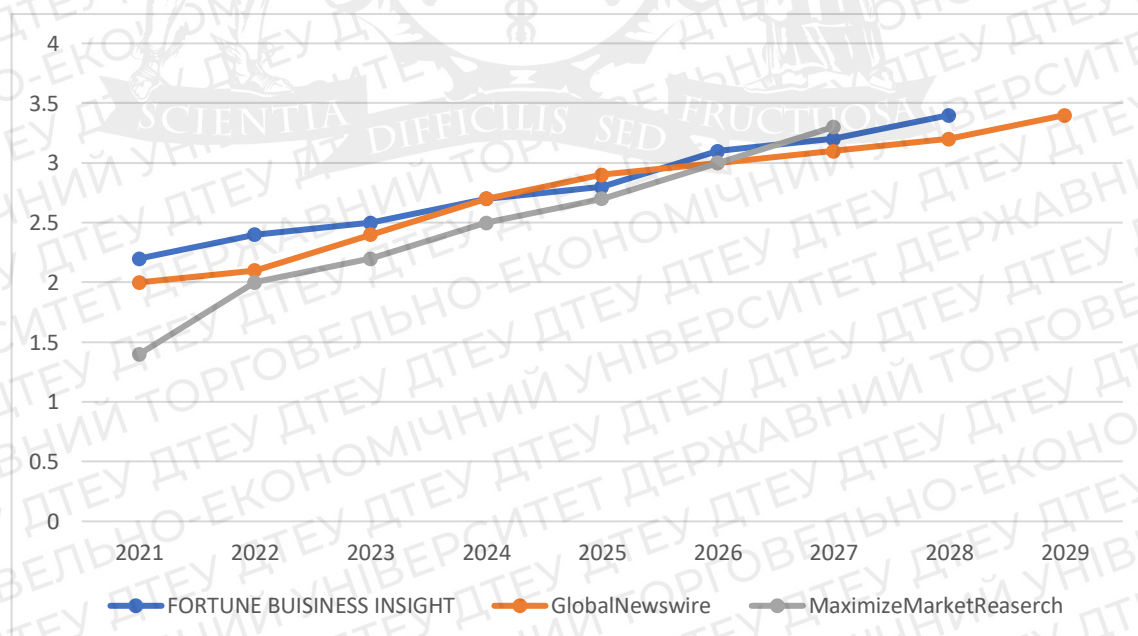


Рисунок 2.6 Прогноз зростання ринку навісного автомобільного обладнання

Джерело: складено автором на основі [8,9,12]

Специфіка даного ринку полягає у тому, що на його зростання впливає багато зовнішніх факторів. Сильний вплив на ринок має, об'єм внутрішнього

туризму та зростання автомобілізації країн разом із загальним випуском автомобілів у світі.

За дослідженнями глобального агенства «Statista» після доволі нетривалої рецесії глобальне виробництво автомобілів майже повернулося до показників «доковідних» часів. Пандемія COVID 19 сильно ускладнила глобальну логістику та виробництво, через що і трапився спад виробництва автомобілів,

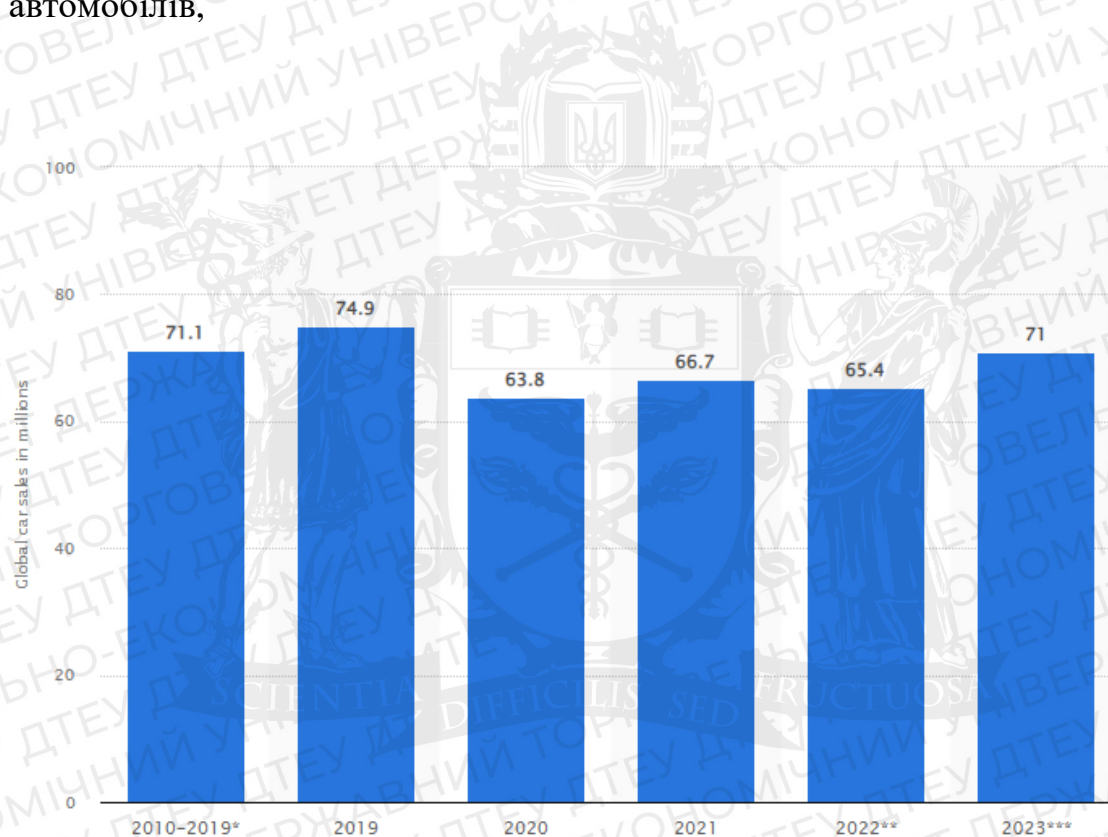


Рисунок 2.7 Постковідний період в автоіндустрії

Джерело: [28]

що також впливає і на глобальний ринок навісного авто обладнання. Як видно з графіку наведеного вище, агенство прогнозує тренд до зростання показників випуску автомобілів після нетривалого спаду. Також у стабільності ринку відіграв свою роль зростаючий тренд на внутрішній туризм.

Сучасний стан ринку автомобільного навісного обладнання охоплює капіталізацію у 2.2 млрд. доларів США. У 2021 році показники приросту продажів таких ключових гравців ринку навісного автомобільного обладнання, як Thule Group – 32%, Magna – 7%, VDL Harpro – 21%, Yakima

Racks's – 23%, Mont Blanc Group – 11%, Rhino-Rack – 10%, Minth Group Limited – 10%, били всі рекорди. Великі гравці ринку демонструють стабільний приріст продажів. Розподіл самого ринку між компаніями виглядає наступним чином

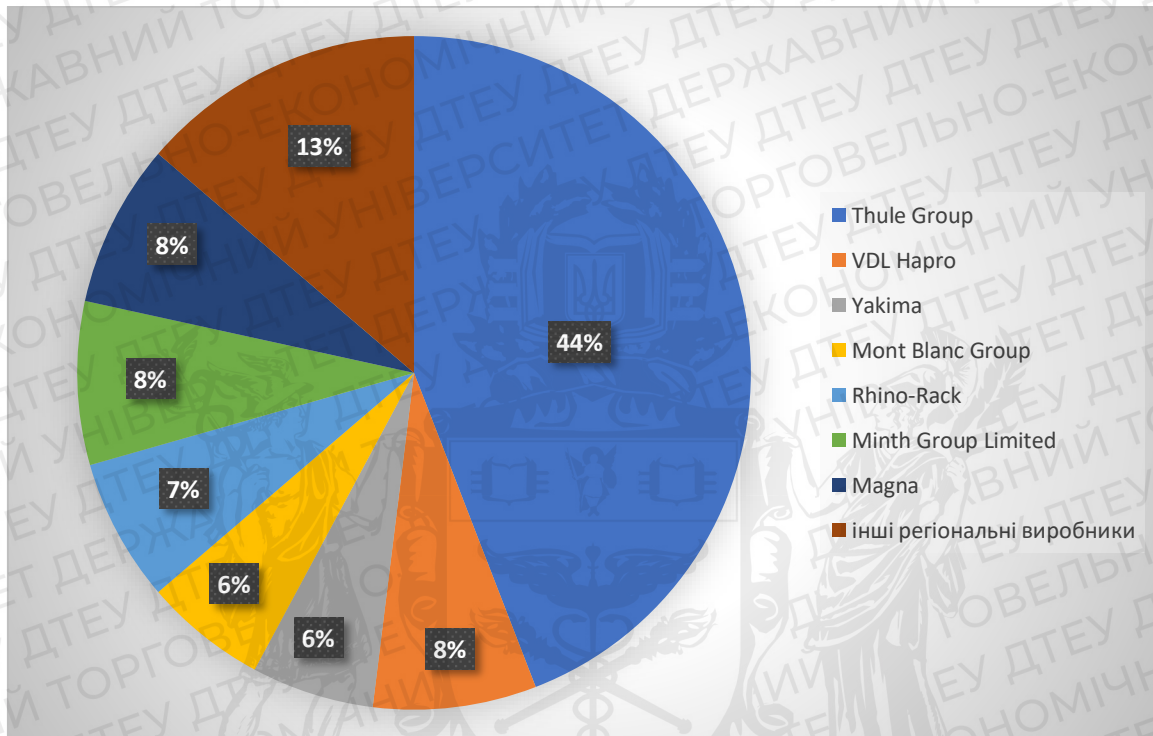


Рисунок 2.8 Глобальний розподіл ринку навісного автообладнання

Джерело: складено автором на основі [8,9,12,14,15,16,18,19,20]

Як, вже було зазначено раніше, на такий сталий і стрімкий тренд на зростання ринку вплинув зростаючий попит на внутрішній туризм. Тут можна привести цитату з публічного звіту Thule Group за 2021 рік: «Після початку пандемії люди почали звертати увагу на те, що багато чого цікавого можна робити і у своїй країні відносно недалеко від дому, на своєму автомобілі.» Загальний рівень домашнього туризму складає майже 80% за оцінкою WORLD TOURISM ORGANIZATION, а кількість внутрішніх подорожей сягає 9 млрд поїздок за рік, це на 10% більше за минулий 2020 рік в обох відношеннях. Цей фактор на ряду з відновленням автомобільного ринку безумовно буде забезпечувати стабільний приріст глобальному ринку навісного автомобільного обладнання для перевезення багажу та спорядження.

Світовими лідерами в імпорті навісних автомобільних деталей, запчастин та аксесуарів є країни наведені у наступній таблиці.

Таблиця 2.1

Країни лідери імпорту навісного автомобільного обладнання

Країна імпортер	Загальна вартість імпорту дол. США	Ціна за одиницю	Частка у світовому імпорті %	Середній застосований тариф
США	16413178	5,7	20,7	0,7
Німеччина	8886809	8,09	11,2	1
Китай	6239917	13,2	7,9	13,6
Словакія	5222343	6,9	6,6	1
Мексика	4739170	13,6	6	0,6
Італія	808776	13,5	1	1

Джерело: складено автором на основі даних сайту <https://www.trademap.org/Index.aspx>

Відповідно до даних наведених у таблиці найбільшими ринками навісного автомобільного обладнання є США, Німеччина та Китай. Це корелює з даними рисунку 2.4, на якому відображена статистика виробництва автомобілів по країнам та рокам. Так країни, які виробляють велику кількість автомобілів, відповідно виробляють та споживають велику кількість навісного автомобільного обладнання. Проте варто зазначити, що в дану статистику входять не тільки поперечини та бокси, а і різні запчастини.

Таблиця 2.2

Країни лідери експорту навісного автомобільного обладнання

Країна експортер	Загальна вартість експорту дол. США	Ціна за одиницю	Частка у світовому експорті %	Торговий баланс
Німеччина	10948189	8,3	15	2061380
Китай	9518568	11,1	13,1	3278651
США	7306739	4,1	10	-9106439
Мексика	6608249	14,3	9,1	1869124
Італія	1601714	7,9	2,2	792938

Джерело: складено автором на основі даних сайту <https://www.trademap.org/Index.aspx>

Якщо провести порівняння таблиці 2.1 та 2.2 і рисунку 2.4 можна побачити, що найбільші автомобільні ринки, як правило виробляють більше навісного автомобільного обладнання на експорт ніж імпортують. Виключенням є США, яка імпортує в двічі більше ніж експортує, це пояснюється історично великим об'ємом ринку автомобілів США. При цьому в країнах лідерах експорту розташовані виробництва та офіси компаній світових лідерів ринку, як «Thule», «VDL Narro», «Yakima», «Mint Group», «Rhino-Rack». Експорт Італії перевищує імпорт в 2 рази і складає 1 мільйон 600 тисяч доларів США. Найбільшу частку імпорту Італії в групі навісного автомобільного обладнання складають автозапчастини.

Найбільшими торгівельними партнерами України є Німеччина, Китай, Польща і Турція. З Німеччини експортується продукція преміум сегменту бренду «Thule» та середньо-високого сегменту продукцію бренду «Narro». В Польщі розташована велика кількість виробництв та складів великих провідних компаній, що дозволяє імпортувати як продукти преміум класу, так і бюджетний сегмент, до прикладу автомобільні бокси «Amos», «Aguri», які не імпортуються компанією ТОВ «АМП ІМПЕКС». Китай з Туреччиною в основному постачає на ринок України автомобільні багажні системи низького цінового сегменту, але в Україні на них доволі великий попит на ринку. Країни експортери автомобільних багажних систем в Україну представлені на рис. 2.9.

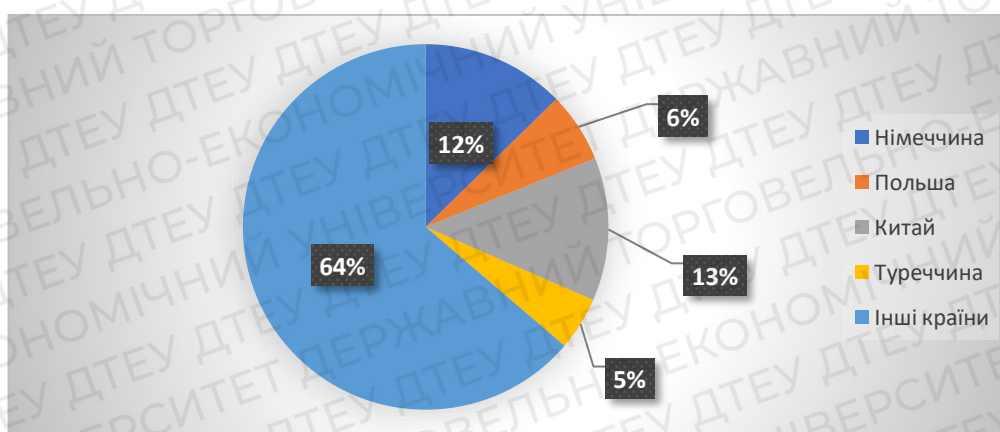


Рисунок 2.9 Структура імпорту навісного автообладнання в Україну

Джерело: складено автором на основі [29]

При цьому імпорт зазначеної продукції з Італії є незначним відповідно до рисунку 2.17. На рисунку можна побачити значний спад обсягу імпорту, але це не довготривалий тренд, адже основна причина такого спаду є наслідки пандемії Covid-19. Італія знаходиться в числі країн, які дуже сильно постраждала від пандемії. Динаміку відновлення експортного потенціалу Італії в сфері навісного автомобільного обладнання можна побачити на рисунку 2.10.

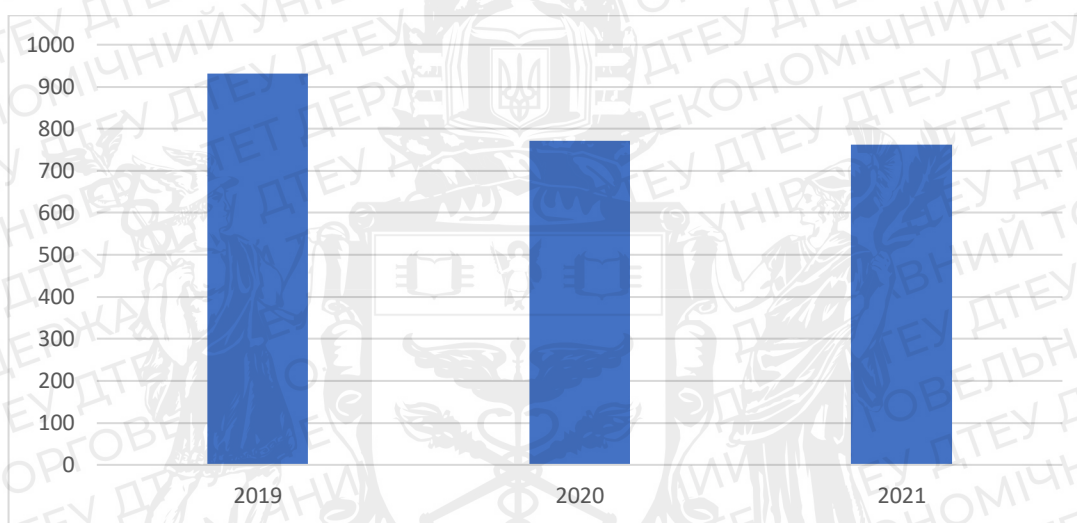


Рисунок 2.10 Обсяг імпорту з Італії в Україну в тисячах дол. США

Джерело: складено автором на основі [29]

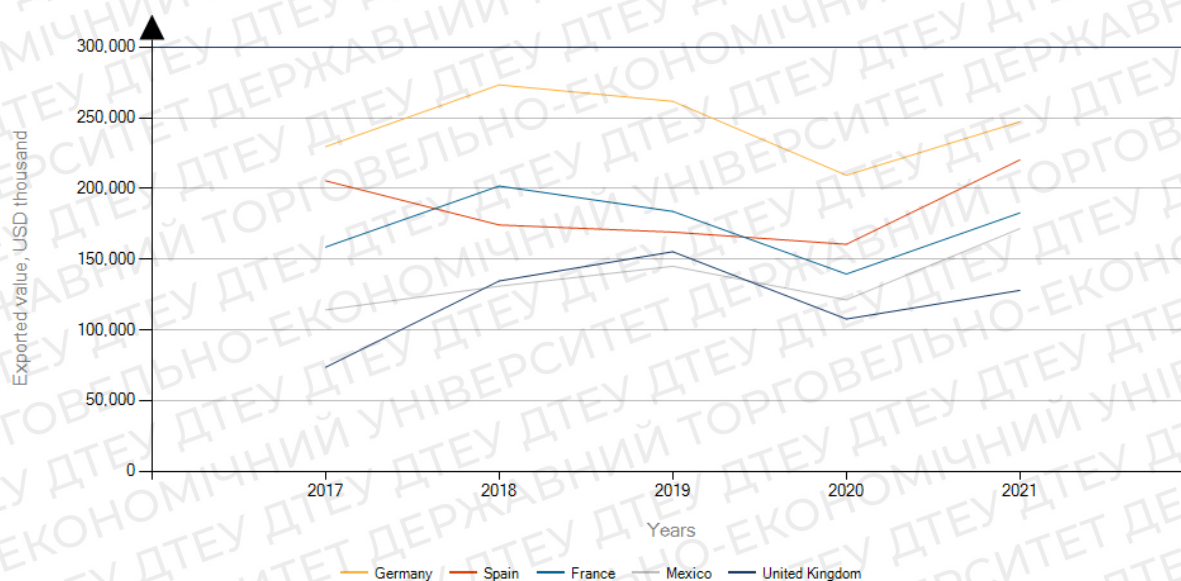


Рисунок 2.11 Структура експорту навісного автомобільного обладнання з Італії

Джерело: складено автором на основі [21]

Так після спаду експорту у 2020 році з 1.5 мільйонів доларів аж до 1.2 у 2021 році загальний обсяг експорту повернувся на рівень 1.6 мільйони доларів і покращив свої попередні результати.

Висновок

З аналізу, автором, ринку навісного автомобільного обладнаннями дізналися, що загальні прогнози по зростанню ринку є дуже оптимістичними і за прогнозами до 2028 має зрости з 2,2 мільярдів доларів США до 3.4. Основними драйверами зростання були визначені зростаючий попит на внутрішній автомобільний туризм та поступове відновлення автовиробництва після пандемії. Бренди лідери ринку на яких, у подальшій імпорتنій діяльності, компанії слід звернути увагу: Thule Group ; Magna ; VDL Hapro ; Yakima Racks's ; Mont Blanc Group ; Rhino-Rack ; Minth Group Limited. Була визначена доволі незначна частка експорту Італії в Україну усього 790 тисяч доларів США, з тенденцією на зниження відповідно до рисунку 2.10. При цьому на ринку Італії функціонує багато компаній виробників навісного автомобільного обладнання, що за якістю і ціною відповідають запиту споживачів на ринку України. Це є потенційним фактором розширення подальшого імпорту з Італії.

2.2 Аналіз українського ринку багажних систем та боксів на дах автомобіля

Оскільки ринок багажних систем та автомобільних боксів України не має відкритих статистичних джерел, аналіз буде розпочато з результатів польового дослідження. Метою польового дослідження було підрахувати та визначити співвідношення автомобілів, що пересуваються по дорозі зі встановленими багажними системами та боксами. Польове дослідження було проведено за адресою: проспект Романа Шухевича. Загальна вибірка склала ~10 000 автомобілів, з яких 565 мали встановлену багажну систему, а 126 з 565 мали встановлені автомобільні бокси. Також слід зазначити, що системам преміум класу надавали перевагу близько 20% автомобілістів, бюджетним варіантам - 50% автомобілістів, а середньому сегменту -30%.

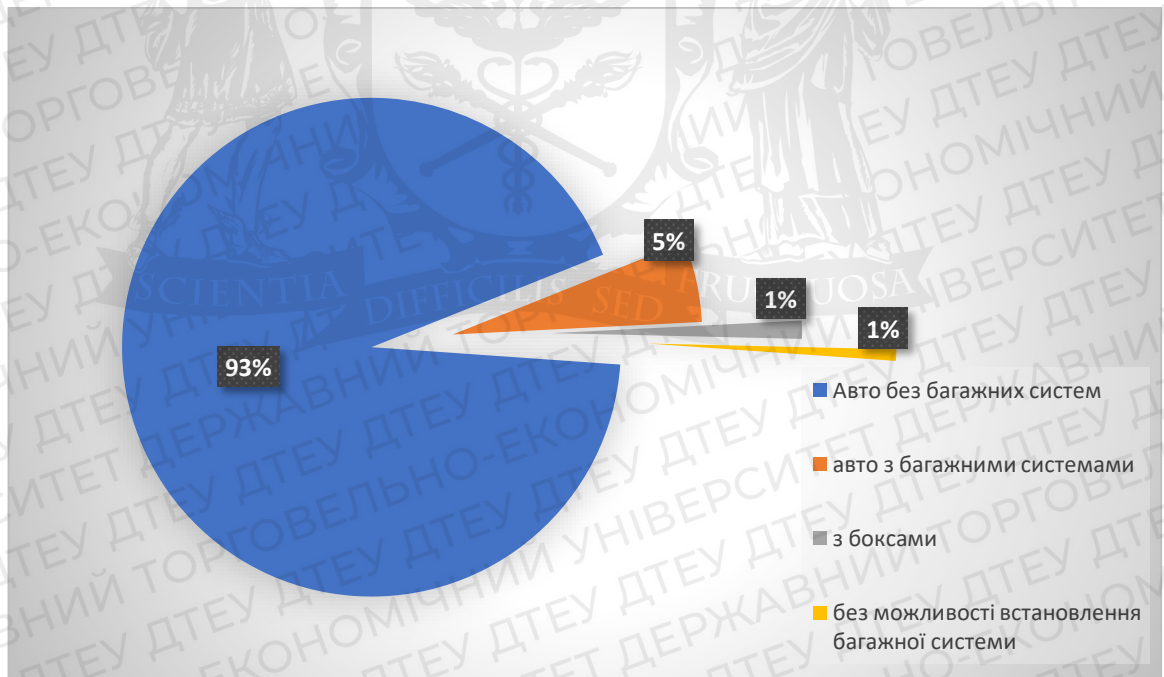


Рисунок 2.12 Розрахунковий відсоток автомобілів з навісним автомобільним обладнанням

Джерело: складено автором на основі польового дослідження

Як видно з наведених вище даних усього 6% автомобілів має встановлену багажну систему і ще менша кількість автомобілістів мали встановлений бокс, лише близько 2%. Проте бокси за своєю природою доволі об'ємні і саме через це багато хто зберігає бокси в гаражах, горищах,

будинках, або навіть у квартирах, що може вносити похибку близько 3 %. Якщо співставити та примінити ці дані на загальну статистику зареєстрованих легкових автомобілів, можна буде визначити приблизний потенціал та насиченість ринку багажних систем та боксів в цілому. Так за статистикою Автомобільної Федерації України кількість легкових автомобілів в Україні станом на 2021 рік складає 8,8 мільйонів. Таким чином, рівень автомобілізації українців становить 245 авто на 1000 населення (в розвинутих країнах – близько 500). Якщо взяти до уваги показник, що близька 41, % автомобілістів відчувають нестачу розміру внутрішнього багажника, то ми зможемо розрахувати приблизний потенційний обсяг ринку. Середня вартість комплекту з багажної системи та автомобільного боксу складає 28 530 тисяч гривень, за внутрішніми даними компанії «Sotra.ua» середня кількість автомобільних боксів та багажних складає 1.21 на одного клієнта. Маючи вище наведені данні складемо наступну таблицю.

Таблиця 2.3

Розрахунок потенційного обсягу українського ринку боксів та багажних систем

Показник	Формула	Розрахунок	Результат
Загальна кількість авто Ас			9240000
Кількість авто з боксами та багажними системами (6%) Асно	Асно=Ас*0,94	9 240000*0,94	554 400
Кількість потенційних споживачів Сп	Сп=Ас*0,41	9 240000*0,41	3 788 400
Середня кількість куплених одиниць одним споживачем Кс	-	-	1,21
Середня ціна товару Цс	-	-	28 530 тис. грн.
Прогнозна оцінка ринку Мп	Мп=Сп*Кс*Цс	3788400*1,21*28 530	130 780 492 920 млрд. грн.

Джерело: складено автором базуючись на результатах польового дослідження

Результати розрахунків показали, що потенційна ємність ринку складає 130 780 492 920 мільярдів гривень або 3 788 400 автомобілів. Враховуючи рівень автомобілізації у 245 автомобілів на 1000 осіб при середньому показнику по Єврозоні у ~500 автомобілів на 1000 осіб, ринок має високий потенціал до зростання.

При цьому цільовою аудиторією є сім'ї середнього та високого достатку з мінімум одним автомобілем в користуванні, люди, що подорожують власним автомобільним транспортом, внутрішньо переміщені особи, люди з активним спортивним життям. Вікові показники коливаються від 20 років і до 75. За внутрішніми маркетинговими даними компанії Thule, найбільш активною віковою категорією, є люди віком від 25 до 45 років. На розширення активної вікової групи сильно впливає зростаюча автомобілізація. Але на попит на автомобільні багажні системи та бокси впливає не тільки зростаюча автомобілізація країни, а і наступні не менш важливі фактори та сучасні обставини:

Першим та найважливішим фактором буде початок повномасштабної війни Росії проти України, який має вплив на всі подальші нижче перераховані фактори. Через постійні обстріли ракетами та ствольною артилерією багато людей втратили житло і вимушені були переїхати. Також велика кількість людей перебуває під постійною загрозою для життя та здоров'я через, що ті хто має змогу також переїжджають. Так за оцінками Міжнародної організації з міграції (МОМ), кількість осіб, які станом на середину травня вважаються внутрішньо переміщеними особами (ВПО), становить приблизно 7,1 млн. У Мінсоцполітики на початку травня повідомляли про понад 2,7 млн осіб, які зареєструвалися й отримали довідку ВПО. Безпосередньо з України за даними ДПСУ емігрувало 5,2 мільйони українців. Попит та необхідність в досліджуваній групі товару серед цих категорій значно більший за звичайний, що зумовлено необхідністю взяти у дорогу велику кількість речей. Так за внутрішньою звітністю компанії Bagazhnik.ua (продукція бренду Thule) попит на багажні системи та бокси

зріс на 50% у порівнянні з довоєнними показниками. За внутрішніми показниками компанії Sotra.ua (мультибрендовий магазин) попит а бокси та багажні системи зріс на 25% у порівнянні з попереднім періодом.

Інфляція. Споживча інфляція за підсумками 2022 року становила 26,6%. Реальні доходи громадян України починаючи з лютого по грудень поточного року впали приблизно на 21%. Так враховуючи надану внутрішню інформацію зазначених вище компаній, загальне подорожання поперечин та автомобільних боксів склало ~30%.

Covid 19. Як уже було зазначено в розділі 2.1, пандемія посприяла розвитку внутрішнього туризму. У 2021 році за даними дослідження державне агентство розвитку туризму (ДАРТ), більше половини респондентів (53,1%) планують провести відпустку в Україні.

Відносно молодий ринок, який розвивається. Тільки з 2010 року на ринку почали з'являтися актуальні моделі, провідних брендів разом із появою великих ретейлорів таких як: Sotra; CarStyle; Bagazhnik.ua. Це створює доволі стабільний попит на продукцію ринку.

Фактор ціни. Оскільки, як уже зазначалося, продукція імпортна, вона сильно залежить від коливання курсу валют. Так за статистикою компанії Bagazhnik.ua з періоду від 2021 року до 01.01.2023 року, зростання цін на таку продукцію, як автомобільні бокси та вантажні поперечини відбулося в середньому на 25%. До прикладу система з двох поперечин, яка коштувала 9 800 грн зараз коштує 12 598 грн. Бокс бренду Thule моделі Motion XT M коштував 28 999 грн, а на зараз коштує 34 999 грн.

Окремим фактором хочеться вказати митне регулювання. Оскільки Україна уклала угоду про асоціацію з ЄС, митна ставка по товарним групам кодів 8708299000 (5% мита) та 8302300090 УКТЗЕД (10 % мита) була зменшена до 0%. Більш детальну картку товару можна побачити у таблиці 2.4.

Таблиця 2.4

**Повна та пільгова митна ставка при здійсненні імпорту в Україну
навісного автомобільного обладнання**

Код УКТЗЕД	Опис товару	Вимір	Митна ставка	Пільгова ставка	Преференційна митна ставка ЄС
8708299000	Частини та пристрої моторних транспортних засобів товарних позицій 8701 - 8705: - інші частини і пристрої для кузовів (включаючи кабіни) (вантажні автомобільні бокси)	Основна одиниця виміру: кг (код 166)	5%	5%	0%
8302300090	Арматура кріплення, фурнітура та аналогічні вироби з недорогоцінних металів. Інша арматура кріплення, фурнітура та аналогічні вироби для автотранспортних засобів (поперечини)	Основна одиниця виміру: кг (код 166)	10%	10%	0%

Джерело: розроблено автором на базі даних сайту <https://qdpro.com.ua/uk>

Виходячи з усіх вище приведених даних та розрахунків можна, зробити висновки, що ринок України відносно даних категорій товарів, є дуже перспективним, де основними рушіями розвитку є: війна; внутрішній туризм; розвиток ринку.

Основним та єдиним конкурентом на ринку України є компанія «Terra Drive», інші вітчизняні компанії не мають суттєвого впливу на ринок. Компанія була заснована в 2010 році в місті Харкові, як невелике сімейне підприємство і до 2022 року стала лідером Українського ринку з охопленням ринку в 40-45%. Охоплює базу бюджетного та середнього сегменту, як у

виробництві автомобільних боксів так і автомобільних поперечин. Основні виробничі потужності знаходяться в місті Харкові і саме у цьому, як виявилось його основна проблематика. Після початку повномасштабної війни Росії проти України всі виробничі потужності компанії були знищені, разом із формами виплавки, документацією та обладнанням. Подальша доля компанії залишається непрогнозованою. Є спроба відновити виробництво в Дніпрі, але про його результативність ще нічого не можна сказати. Якщо ситуація не зміниться, то приблизно через 3 місяці запаси товару на складах повністю закінчаться і продукція бренду залишиться тільки на вторинному ринку.

Для правильного позиціонування імпортованого товару на ринку України, складемо порівняльну характеристику, у таблиці 2.5, найбільш популярних автомобільних боксів та поперечин на ринку, з бальною оцінкою від 1 до 10. Де 1 це неприйнятно погано, а 10 відмінно, чим більшу кількість балів має товар тим він більш конкурентний.

Порівняльна таблиця найпопулярніших марок автомобільних боксів на ринку України. Популярність бренду визначається за позицією в таблиці де 1 це висока популярність, а 5 низька.

Таблиця 2.5

Порівняльна характеристика найпопулярніших брендів навісного автомобільного обладнання на ринку України

Бренд	Дизайн	Характеристики (вага, об'єм, навантаження, розміри тощо)	Гарнтія	Зручність	Ціна	Сума балів
1. Terra Drive	6	7	5	6	8	32
2. Thule	9	10	9	9	3	40
3. Napro	7	9	9	7	5	37
4. Junior/Sotra	6	7	5	6	7	31
5. Menabo	6	6	5	6	6	29

Джерело: складено автором на основі власного дослідження ринку

Так із загальної суми балів можна бачити, що основні бренди імпорту, а саме Napro та Junior/Sotra мають доволі непоганий рейтинг конкурентних переваг на ринку України, а автомобільні бокси Napro, що ексклюзивно імпортуються компанією ТОВ «АМП ІМПЕКС», можуть конкурувати навіть з технологічним лідером ринку компанією Thule.

Саме через високу частку бюджетного та середнього цінових сегментів, а саме близько 80% ринку України, Італія буда вибрана основним торговим партнером для імпорту продукції компанією ТОВ «АМП ІМПЕКС». Ринок автомобільних боксів Італії в основному специфікується саме на середньому та бюджетному сегментах. Співвідношення ціни та, якості на разі є одним з найкращих на ринку. Враховуючи досвід компанії в імпортній діяльності з Італії, їй буде дуже легко розширити перелік імпортованих товарів та брендів. До прикладу можна звернути увагу на наступні італійські компанії: Peruzzo, Menabo, Cam.

Таблиця 2.6

Характеристика брендів для можливого імпорту

Бренд	Товарні групи	Ціновий сегмент	Характеристики Бали 1-10	Дизайн Бали 1-10	Ціна Бали 1-10
Peruzzo	Вантажні поперечини, автомобільні бокси, велокріплення, аксесуари	Середній та бюджетний	7	6	7
Menabo	Вантажні поперечини, автомобільні бокси, велокріплення, аксесуари	Середній та бюджетний	7	5	8
Sam	Вантажні поперечини, автомобільні бокси	Бюджетний	6	5	7

Джерело: складено автором на основі власного дослідження ринку Італії

Наведені у таблиці бренди мають схожі корисні характеристики, сучасний дизайн, конкурентну ціну та відповідність найпопулярнішим сегментам ринку в Україні, а саме середній та бюджетний сегменти.

Висновок

На основі проведеного польового дослідження, автором був визначений потенціал українського ринку навісного автомобільного обладнання так у кількості цей показник склав 3 788 400 автомобілів або приблизно 130 780 492 920 млрд. гривень. Основними драйверами зростання були визначені війна, внутрішньо-переміщені особи, внутрішній туризм. Був визначений рівень конкурентоспроможності імпортованої продукції у таблиці 2.5, так

вона знаходиться на високому рівні. Був запропонований список брендів, якими можна поповнити імпортований кошик, у таблиці 2.6. Ринок України був визначений, як такий, що має високий потенціал до подальшого розвитку через низький рівень автомобілізації, що має запас для зростання та нинішні військові дії.



РОЗДІЛ 3

РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ІМПОРТУ ТОВ «АМП ІМПЕКС» НАВІСНОГО АВТОМОБІЛЬНОГО ОБЛАДНАННЯ З ІТАЛІЇ

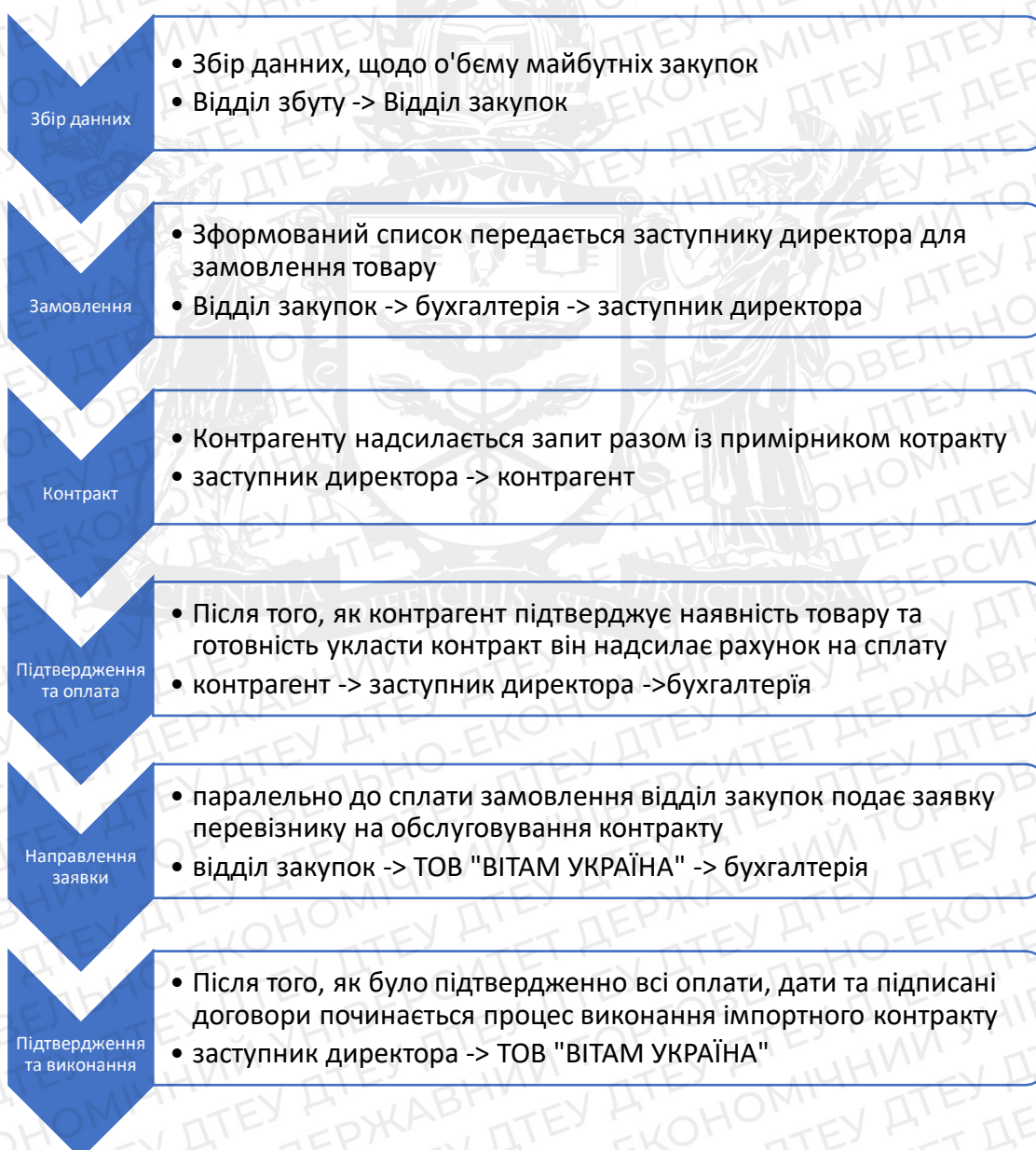
3.1. Організаційне забезпечення здійснення імпорту ТОВ «АМП ІМПЕКС» навісного автомобільного обладнання з Італії.

Імпортна діяльність ТОВ «АМП ІМПЕКС» здійснюється виключно з країн ЄС. Всі товари мають країну походження, що є членом ЄС. Таким чином всі митні збори відсутні окрім ПДВ, згідно з договором про асоціацію з ЄС (закон № 1678-VII від 16.09.2014). Відтак імпорт автомобільних боксів та багажних систем з таких країн, як Польща та Італія не має ввізних та вивізних податків. Згідно документу 32021R0821 [32], що розміщений на офіційному сайті з переліком законів ЄС, ні автомобільні бокси ні автомобільні поперечини не обкладаються ввізним та вивізним митом.

Транзит даних товарі через країни ЄС регулюється конвенцією ССТР. Конвенція про процедуру спільного транзиту (Convention on a Common Transit Procedure – ССТР) є основою для переміщення товарів між 36 країнами: державами-членами ЄС, країнами Європейської асоціації вільної торгівлі (ЄАВТ/ЕФТА) (Ісландія, Норвегія, Ліхтенштейн і Швейцарія), Туреччиною (з 1 грудня 2012), Північною Македонією (з 1 липня 2015), Сербією (з 1 лютого 2016), Великою Британією (з 1 січня 2021) та Україною (з 1 жовтня 2022). Між ними діють єдині правила транзитних переміщень вантажів. Ці правила фактично ідентичні правилам транзиту Євросоюзу. Вона регулює та уніфікує всі правила перевезення товару його маркування, вимірні та безпекові характеристики. Відповідний закон про приєднання України до конвенції можна знайти на сайті верховної ради за наступними даними: Закон № 2555-IX від 30.08.2022.

Формуванням, обслуговуванням, супроводжуванням та виконанням імпоротної операції займаються близька 6 осіб. Задіянні такі відділи, як відділ збуту, бухгалтерія та відділ закупок, а також заступник директора. Відділ логістики та складу тільки приймає товар на центральному складі в місті Києві та забезпечує обслуговування замовлень від ретейлорів на внутрішньому ринку України.

Алгоритм імпоротної операції виглядає наступним чином:



Перевезення товару забезпечується вантажним автомобільним транспортом. В обов'язки ТОВ «ВІТАМ УКРАЇНА», щодо обслуговування імпортного контракту, входять наступні пункти:

- Організація перевезення вантажу та сукупні послуги за домовленістю
- Вчасне опрацювання заявок
- Інформування клієнта про всі дії з вантажем та про етапи його виконання
- Надавати актуальну інформацію про хід виконання заявки.

В обов'язки клієнта, тобто ТОВ «АМП ІМПЕКС» входять наступні пункти:

- Завчасно інформувати про необхідність перевезення вантажу
- Вантаж має бути готовий до відправки на момент прибуття експедитора в пункт навантаження. Навантаження протягом 24 годин на території ЄС
- Не допускати перевантаження транспортного засобу
- Інформувати експедитора про специфічні властивості вантажу
- Приймати рекомендації, що до маршруту
- Надавати всі необхідні документи для обслуговування контракту у тому числі: товарно-транспортна накладна(ТТН), CMR від вантажовідправника та інші документи для безперешкодного проходження митного контролю і транзиту.

Після того, як товар прибуває на склад в м. Києві його приймають та проводять в базі ЕЛАН. Всі партнери інформуються про надходження товару та можливості його замовлення. Оскільки товар вже оплачений за авансовими рахунками його залишається тільки забрати.

Компанія має дуже гарні фінансові показники згідно з розділом 1.1 але для розширення або реалізації масштабних проектів, до прикладу, з розвитку

власної мережі магазинів, власного капіталу може бути не достатньо. У такому випадку залучаються кредитні кошти. Згідно розрахунків в таблиці 1.5 підприємство має високі показники рентабельності і термінової ліквідності, що разом з показником чотирьохфакторної моделі Альтмана $4,284 > 2,6$, що свідчить про мізерно низьку вірогідність банкрутства, надає підприємству високу привабливість для кредитування.

Для успішного завершення імпортової операції залишилося створити правильне маркетингове позиціонування на ринку, як для існуючих партнерів так і для потенційних. Охарактеризуємо всі переваги у наступній табл.3.1.

Таблиця 3.1

Позиціонування підприємства на ринку України

Параметр	Розгорнуте пояснення
1. Надійність	Закупку у компанії здійснює вже більш ніж 4 найбільші мережі збуту автомобільного навісного обладнання та аксесуарів таких, як Sotra.ua, CarStyle.ua, Multibox, PRO-ECO та інші
2. Замовлення під ключ	Індивідуальний підхід до замовлення необхідного товару, швидко та зручно формується проформа. Оперативна відповідь про можливість замовлення та строки поставки
3. Логістика	Замовлений товар може зберігатися на складі підприємства. Швидке замовлення через єдину систему ЕЛАН.
4. Унікальний товар	Компанія має ексклюзивні контракти на поставку продукції таких брендів, як Napro, Junior та GEV, що є сучасними та конкурентноспроможними брендами з високим потенціалом до зростання
5. Гарантія	Підтримка та супроводження гарантійних випадків

Висновок

В процесі аналізу організаційних аспектів імпорту ТОВ «АМП ІМПЕКС», автором був визначений алгоритм організації імпортової операції. Отже він має наступний вигляд: збір інформації про обсяг закупки; надсилання запитів до контрагентів про наявність товару; формування контракту та інвойсу; авансовий платіж по контракту; подання заявки до експедитора; виконання контракту. Були визначені необхідні умови та закони України та Євросоюзу, що регулюють імпортні операції та операції транзиту. Згідно з договором про асоціацію з ЄС (закон № 1678-VII від 16.09.2014) та документу 32021R0821 ЄС митна ставка для імпорту товару в Україну складає 0%, така ж ставка в умовах транзиту через територію ЄС. Автором були сформульовані основні конкурентні переваги компанії найважливішими з яких на мою думку є унікальний товар, гарантія та можливість замовлення конкретного необхідного товару.

3.2 Прогнозна оцінка результативності імпорту ТОВ «АМІ ІМПКЕС» навісного автомобільного обладнання з Італії.

Оскільки основним напрямком імпорту є Італія, до того ж, як було показано в таблиці 2.2 італійський ринок має ще, як мінімум 3 компанії на які слід звернути увагу. Для подальшого розрахунку та оцінки результативності імпорتنих контрактів компанії з Італії, розробимо порівняльну таблицю 3.2

Таблиця 3.2

Порівняльний аналіз прибутковості імпорتنих операцій

продавець	JUNIOR s.r.l. (Італія)	Gev S.r.l. (Італія)
Умови поставки	FCA (Casale Monferato)	FCA (Torino)
Види товару	Автомобільні бокси: STRIKE 440 STRIKE 480	Поперечина на дах автомобіля GEV GEO; Монтажний кіт для поперечин
Ціна за од. товару, євро	160 170	35,6 21
Обсяг поставки шт.	15 45 Всього: 60	59 80 Всього: 139
Собівартість партії Євро	10 050	3 780,4
Відстань від пункту навантаження до пункту прибуття км.	2 197	2 231
Логістичні витрати на імпорт, євро	1 379,07	1 520
Дохід від імпорту, євро	22 266	10 100
Загальні витрати на імпорт євро	3 408,87	1 700
Прибуток від імпоротної операції, євро	8 807,13	4 619,6

Джерело: складено автором на основі внутрішнього інвойсу компанії

Відповідно до таблиці 3.3 умовою поставки навісного автомобільного обладнання з Італії (Casale Monferato) та Італії (Torino) було обрано FCA. За

умовами поставки FCA (Free Carrier – Франко перевізник) відповідальність знімається з вантажовідправника у той момент, коли він передає товар перевізнику, найнятому покупцем. Подальші ризики за транспортування вантажу покупець несе самостійно. Данна умова поставки використовувалася підприємством для всіх імпортних операцій, і використовується по сьогодні. Вид товару вибирався на основі аналізу динаміки імпортних поставок за останні 3 роки (таблиця 1,7), який показав, що саме моделі боксів бренду Junior та поперечин бренду GeV мали найбільший зростаючий попит на ринку України. Саме тому ці моделі були обрані для здійснення імпорту в Україну. Загальні витрати були пораховані методом додавання сукупних логістичних витрат та собівартості партії товару.

З наданої в таблиці 3.2 інформації можна зробити висновок, що найприбутковішим є контракт з компанією JUNIOR s.r.l. (Італія). Тому для подальшої деталізації змісту контракту, розрахунки потенційного доходу від імпорту, витрати на імпорту операцію відповідно до умов контракту, ефективність та рентабельність імпортного контракту ТОВ «АМП ІМПЕКС» буде взятий контракт з компанією «JUNIOR s.r.l.» [додаток Н]. Тепер приступимо до розрахунку ефективності імпортної операції. Розрахунки наведені у таблиці. Вхідні данні наведені у таблиці 3.3

Таблиця 3.3

Вхідні данні імпортного контракту

Найменування товару	Автомобільні бокси STRIKE 440, 480
Код УКТЗЕД	8708299000
Кількість товару, штук	STRIKE 440 – 15 шт. STRIKE 480 – 45 шт. Разом: 60 шт.
Умови поставки	FCA Casale Monferato, Italy
Валютний курс на дату виконання угоди, грн/євро	38,40
Ціна за бокс в інвойсі, євро	STRIKE 440 – 160 євро STRIKE 480 – 170 євро
Ціна контракту	10 050 євро

Джерелор: створено автором на основі контракту та інвойсу [додаток Н]

Таблиця 3.4

Структура витрат на умові FCA (Casale Monferato, Italy)

	Євро	Гривня
ПДВ	2 010	77 184
Ввізне та вивізне мито	–	–
Доставка до кордону з Україною	633,3	24 318
Послуги брокера + термінал	143,7	5 518
Доставка до складу в місті Києві	602,07	23 119
Банківські комісії	19,8	759
Всього	3 408,87	130 898

Джерелор: створено автором на основі контракту та інвойсу [додаток Н]

Таблиця 3.5

Прогнозована ефективності майбутнього імпортного контракту

№	Показник	Алгоритм розрахунку	Розрахунок	Результати розрахунку	
				Євро(€)	Грн (Г)
1	Кількість одиниць товару (Кз)	-	15 штук (Кз ₁) 45 штук (Кз ₂) (Кз ₁)+(Кз ₂)=60 шт	-	-
2	Курси валют (Кв)	-	-	1	38,4
3	Ціна контракту (Цк)	$Цк = Цз_1 * Кз_1 + Цз_2 * Кз_2$	$160 * 15 + 170 * 45$	10 050	385 920
4	Вартість логістики до кордону з Україною (Лдж)	-	-	-	24 318
5	Митна вартість (Мв)(на умовах FCA)	$Мв = Цк + Лдж$	$385 920 + 24 318$	-	410 238
6	ПДВ	$Мв * 20\%$	$410 238 * 0,20$	-	82 047

Джерелор: створено автором на основі контракту та інвойсу [додаток Н]

Продовження таблиці 3.5

7	Сума витрат на логістику до кінцевого складу (Лвк)	-	-	-	23 119
8	Імпортна ціна контракту (Іцк)	$I_{цк} = M_{в} + L_{вк}$	492 285 + 23 119	13 405	515 405
9	Середній розмір маржі у % (Ут)	-	-	-	71,7
10	Сума можливого прибутку за партію імпорту (Пс) (економічний ефект іпорту)	$P_c = \frac{U_t \cdot I_{цк}}{100}$	71,7 * 515 405 / 100	-	369 546
11	Вартість імпортової продукції на вн. ринку (Вівр)	$V_{івр} = I_{цк} + P_c$	515 405 + 369 546	-	884 950
12	Ефективність імпорту (рентабельність) (ЕЕімп)	$E_{імп} = V_{івр} / I_{цк}$	884 950 / 515 405	-	1,71
13	Рентабельність імпорту (прибуток на гривню витрат) (Рі)	$P_i = P_c / I_{цк}$	369 546 / 515 405	-	0,71
14	Валютна ефективність імпорту (Е_{Ві})	$E_{Ві} = \frac{V_{івр}}{I_{цк}(\text{євро})}$	884 950 / 13 422	-	65,9
15	Чистий прибуток	$P_c - 18\%$	369 546 * 0,82	-	303 028

Джерелор: створено автором на основі контракту та інвойсу [додаток Н]

Аналіз імпортного контракту показав його, високу ефективність та рентабельність. Так з імпорту 60 штук автомобільних вантажних боксів компанія може заробити 369 546 тисяч грн з рентабельністю в 0,71 гривень прибутку на 1 гривню витрат та чистим прибутком у 303 028 тисяч грн. При цьому валютна ефективність контракту також є на високому рівні, що порівнюється за прямим валютним курсом НБУ(38,40) $65,9 > 38,40$, що свідчить про валютну ефективність контракту. Загальна рентабельність імпортової операції склала $1,71 > 1$, що є ознакою високої ефективності. Проведенні прогностичні розрахунки свідчать про подальшу доцільність імпортних операцій з Італії.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

З першого розділу ми дізналися про фінансові показники компанії ТОВ «АМП ІМПЕКС» його організаційну структуру та проблематику, що з нею пов'язана. Відповідно до викладених даних та розрахунків можна впевнено сказати, що фінансові показники підприємства знаходяться на високому рівні, банкрутство можливо тільки за непередбачуваних екзогенних обставин. Імпортні операції мають високий коефіцієнт ефективності. Відповідно до цілей компанії у розвитку власної мережі збуту, мною рекомендовано додати відділ маркетингу, що підготує маркетингові рішення збуту продукції та полегшить пошук майбутніх партнерів.

В другому розділі була розкрита історія становлення сучасного ринку навісного автомобільного обладнання, сучасні стани Українського та світового ринків. Загальна капіталізація світового ринку склала 2.2 мільярди доларів США. Потенціал Українського ринку склав 130 780 492 920 мільярдів гривень або 3 788 400 автомобілів, що не мають встановленого навісного багажного обладнання проте зацікавленні у його встановленні. Був проведений поверхневий огляд автомобільного ринку в цілому. Визначені загальні тренди та потенціал розвитку ринку навісного автомобільного обладнання. Так український ринок показав зростання на 5 % з 2021 по 2022 рік, основними драйверами є війна та внутрішній туризм. Була створена порівняльна таблиця найпопулярніших брендів навісного автомобільного обладнання, що присутні на ринку України. Результатом дослідження виявилася висока конкурентність імпортованого товару. Це свідчить про доцільність подальшого нарощення імпорту, особливо бренду «Нарго». Ексклюзивність продукції імпортованих брендів має забезпечити високу прибутковість враховуючи їх конкурентоспроможність. Як результат можна надати рекомендації на подальше нарощування кількості товару імпортованих брендів в закупках, збільшення об'ємів та розширення модельного ряду. Також рекомендовано звернути увагу на такі бренди, як

Peruzzo, Menabo, Cam, для можливості потенційного нарощування імпортного кошика через додавання продукції цих брендів до нього. При нинішньому коефіцієнту рентабельності імпортних операцій у 1,71 запропоновані заходи у короткочасній перспективі повинні мати позитивний ефект.

У третьому розділі був зроблений повний розгорнутий опис структури та етапів імпортової операції. Було визначені пункти міжнародного та Українського законодавства, що звільняють вантаж від уплати додаткового мита. При розрахунках був визначений коефіцієнт ліквідності, який склав 31,96 та коефіцієнт рентабельності продажів, який склав 4,07 %. Розрахунки були проведені для визначення можливості залучення кредитних коштів. Так мною рекомендовано залучити кредитні кошти для відкриття власної мережі збути. Початком може стати відкриття фізичного магазину в місті Києві. З урахуванням можливості ексклюзивно поставляти продукцію брендів «Nargo», «Gev» та «Junior». При достатній рекламній активності можна увійти на ринок ретейлорів з достатніми конкурентними перевагами. Розрахунок контракту з базовою позицією товару, що імпортує компанія, показав високу ефективність імпортних операцій та доцільність їх подальшого нарощування, що також пов'язано зі зростанням українського ринку навісного автомобільного обладнання. Так у короткочасній перспективі мною запропоновано нарощування імпорту. Компанія повинна максимально ефективно використати нинішній період підвищеного попиту на товар, про що свідчить високий показник зростання прибутку на 208 % у 2022 році. При збереженні нинішнього показника рентабельності імпортних операцій у 1,71, та за умови нарощування імпорту, компанія може розраховувати на короткочасний позитивний економічний ефект.

Загальним висновком буде вірність вибраного управлінського рішення імпортувати навісне автомобільне обладнання з Італії.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

Один чи більше авторів із редактором

1. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : підручник / А. А. Мазаракі, Т. М. Мельник, О. В. Дьяченко та ін. / за заг. ред. А. А. Мазаракі, Т. М. Мельник. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2019. – 652 с.
2. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства / Видання 4-те, перероблене та доповнене / За редакцією: доктора економічних наук, професора, академіка АЕН України Ю.Г. Козака, доцента Н.С. Логвінової, кандидата економічних наук, доцента М.А. Зайця
3. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : навчальний посібник. / За редакцією доктора економічних наук, професора І. І. Дахна у pdf форматі.

Режим

 доступу: https://maup.com.ua/assets/files/lib/book/menedgment_zed.pdf

Один чи більше авторів без редактора

4. Основи зовнішньоекономічної діяльності/ 3-тє видання, перероблене та доповнене /О.П. Гребельник
5. Економічний аналіз діяльності підприємства: навчальний посібник /Савицька Г.В. – К.: Знання, 2004. – 654 с.
6. Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського: навчальний посібник у форматі pdf. Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/10-2016/26.pdf>

Електронні ресурси

7. Звіт міжнародної консалтингової організації про стан ринку навісного автомобільного обладнання. Режим доступу до ресурсу: <https://greyviews.com/reports/car-rack-market/120>
8. Звіт міжнародної консалтингової організації про стан ринку навісного автомобільного обладнання. Режим доступу до ресурсу: <https://www.maximizemarketresearch.com/market-report/global-automotive-roof-racks-market/54729/>

9. Звіт міжнародної консалтингової організації про стан ринку навісного автомобільного обладнання. Режим доступу до ресурсу:
<https://www.fortunebusinessinsights.com/automotive-roof-racks-market-103569>
10. Звіт міжнародної консалтингової організації про стан ринку навісного автомобільного обладнання. Режим доступу до ресурсу:
<https://transportgeography.org/contents/chapter1/the-setting-of-global-transportation-systems/automobile-production-world/>
11. Сайт міжнародної асоціації туризму. Режим доступу до ресурсу:
<https://www.unwto.org/news/unwto-highlights-potential-of-domestic-tourism-to-help-drive-economic-recovery-in-destinations-worldwide>
12. Звіт міжнародної консалтингової організації про стан ринку навісного автомобільного обладнання. Режим доступу до ресурсу:
<https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/car-rack-market>
13. Звіт міжнародної консалтингової організації про стан ринку навісного автомобільного обладнання. Режим доступу до ресурсу:
<https://www.researchnester.com/reports/automotive-roof-rack-market/2247>
14. Звіт міжнародної консалтингової організації про стан компанії «JAC». Режим доступу до ресурсу: <https://www.zoominfo.com/c/jac-products/51333016>
15. Звіт міжнародної консалтингової організації про стан компанії «JAC». Режим доступу до ресурсу: <https://bmandt.eu/case-studies/jac-products/>
16. Міжнародне статистичне агенство, звіт про стан компанії «Rhino-Rack». Режим доступу до ресурсу: <https://growjo.com/company/Rhino-Rack>
17. Інкотермс 2020 у pdf форматі Режим доступу до ресурсу:
<https://www.businesslaw.org.ua/wp-content/incoterms2020.pdf>
18. Річний загальний звіт компанії VDL Нарпо. Режим доступу до ресурсу:
https://www.vdlgroep.com/asset_public/246_GRO_21066_VDL-Jaarverslag-2021_016_EN-WEB.pdf

19.Річний загальний звіт компанії Magna. Режим доступу до ресурсу:

https://www.magna.com/docs/default-source/financial-reports-public-filings/annual-reports/sedar_magna-annual-reportf5ada94159894cf993c6ef2b37b3dd7c.pdf?sfvrsn=4324e5c4_14

20.Річний загальний звіт компанії Thule. Режим доступу до ресурсу:

<https://www.thulegroup.com/sites/default/files/pr/20220405-d3965965-3900-4bf6-b125-a83c94e8b61d-1.pdf>

21. Міжнародне статистичне агенство з даними по імпорту/експорту навісного автомобільного обладнання. Режим доступу до ресурсу:

https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=1%7c804%7c%7c%7c%7c8302%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1

22.Сайт ResearchGate з вільним доступом наукових та дослідницьких статей.

Режим доступу до ресурсу:

https://www.researchgate.net/publication/46523642_Vehicle_Ownership_and_Income_Growth_Worldwide_1960-2030

23. Сайт-консалтингова організація присвячена експортно імпортним операціям. Режим доступу до ресурсу: <https://qdpro.com.ua/uk>

24. Консалтингова фірма-сайт для аналізу та контролю за підприємствами

Режим доступу до ресурсу:

https://youcontrol.com.ua/catalog/company_details/43510676/

25.Вікіпедія. Вільна інтернет інциклопедія Режим доступу до ресурсу:

https://ru.wikipedia.org/wiki/Модель_Альтмана#Модель_Альтмана_для_развивающихся_рынков

26.Вікіпедія. Вільна інтернет інциклопедія Режим доступу до ресурсу:

[https://uk.wikipedia.org/wiki/Багажник_\(автомобіль\)](https://uk.wikipedia.org/wiki/Багажник_(автомобіль))

27.Науковий журнал emerald insight зі статтею про вплив пандемії на глобальне виробництво. Режим доступу до ресурсу:

<https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/JMTM-07-2020-0263/full/html>

28. Міжнародне статистичне агенство, звіт про світове виробництво автомобілів. Режим доступу до ресурсу:

<https://www.statista.com/statistics/200002/international-car-sales-since-1990/>

29. Міжнародне статистичне агенство з даними по імпорту/експорту навісного автомобільного обладнання в Україну. Режим доступу до ресурсу:

https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=1%7c804%7c%7c%7c%7c8302%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1

Закони та інші нормативні документи

30. Конвенція про процедуру спільного транзиту (Convention on Common Transit Procedure – CCTP) і Україна. Режим доступу до ресурсу:

https://customs.gov.ua/rezhim-spilnogo-tranzitunets#nav_tabs_content_1668499246944_12

31. Документ 994_001-87, чинний, поточна редакція — Приєднання від 30.08.2022, підстава - 2555-IX Сайт Верховної Ради України. Режим доступу до ресурсу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_001-87#Text

32. Regulation (EU) 2021/821 of the European Parliament and of the Council of 20 May 2021 setting up a Union regime for the control of exports, brokering, technical assistance, transit and transfer of dual-use items (recast) Сайт законів Європейського Союзу. Режим доступу до ресурсу: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32021R0821>

33. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами. Документ 984_011, поточна редакція — Редакція від 30.11.2015, підстава - v2980321-15. Режим доступу до ресурсу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_011#Text

ДОДАТКИ

Додаток А

Звіт компанії ТОВ «АМП ІМПЕКС» форми №1 та №2

Додаток 2
до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку
25 "Спрощена фінансова звітність" (пункт 4 розділу I)

Фінансова звітність мікропідприємства

Підприємство **ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "АМП ІМПЕКС"** Дата (рік, місяць, число) _____
 Територія **Голосівський р-н м. Києва** за ЄДРПОУ _____
 Організаційно-правова форма господарювання **Товариство з обмеженою відповідальністю** за КАТОТТГІ _____
 Вид економічної діяльності **Оптова торгівля деталями та приладами для автотransпортних засобів** за КОПФ _____
 Середня кількість працівників, осіб **8** за КВЕД _____
 Одиниця виміру: **тис. грн з одним десятковим знаком** _____
 Адреса, телефон **03083, місто Київ, вул.Пирогівський шлях, буд. 34, офіс 209** +380986458489

КОДИ		
2022	01	01
43510676		
UA8000000000126643		
240		
45.31		



Форма № 1-мс Код за ДКУД 1801006

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Основні засоби	1010		5
первісна вартість	1011	21.4	37.9
знос	1012	(21.4)	(32.9)
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095		5
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	956.7	3063.1
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	303.9	2658.6
Гроші та їх еквіваленти	1165	1146.5	3265.5
Інші оборотні активи	1190	0.8	1.3
Усього за розділом II	1195	2407.9	8988.5
Баланс	1300	2407.9	8993.5

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Капітал	1400	4000	8000
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-83.4	712.3
Неоплачений капітал	1425	(1515)	()
Усього за розділом I	1495	2401.6	8712.3
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600		
Поточна кредиторська заборгованість за:			
товари, роботи, послуги	1615		120.4
розрахунками з бюджетом	1620		156.4
розрахунками зі страхування	1625		
розрахунками з оплати праці	1630	3.0	
Інші поточні зобов'язання	1690	3.3	4.4
Усього за розділом III	1695	6.3	281.2
Баланс	1900	2407.9	8993.5

Продовження додатку А

2. Звіт про фінансові результати
за 2021

Форма № 2- мс

Код за ДКУД

1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	19533.8	859.7
Інші доходи	2160	102.5	3.1
Разом доходи (2000 + 2160)	2280	19636.3	862.8
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(17212.4)	(814)
Інші витрати	2165	(1471.8)	(132.2)
Разом витрати (2050 + 2165)	2285	18684.2	946.2
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	952.1	-83.4
Податок на прибуток	2300	(156.4)	()
Витрати (доходи), які зменшують (збільшують) фінансовий результат після оподаткування	2310		
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300 – (+) 2310)	2350	795.7	-83.4

Керівник

(підпис)

Каплун Дмитро Валерійович

(ініціали, прізвище)

Головний бухгалтер

(підпис)

Каплун Дмитро Валерійович

(ініціали, прізвище)

1 Кодифікатора адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад.

Квитанція №2

ЄДРПОУ	43510676
Підприємство	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "АМІ ІМПЕКС"
Звіт	1- мс, 2- мс. Фінансова звітність мікропідприємства
Період	Рік, 2021 р.
Рік	2021
Етап обробки	Звіт доставлено до Центру обробки електронних звітів Держстату України
Дата прийому	29032022
Час прийому	22:42:44
Підрозділ- одержувач	80001
Реєстраційний номер	9004805470
Назва файлу	800010043510676S011100610000001122021.XML
Результат обробки	Звіт відповідає формату, визначеному Держстатом України. Кваліфіковані електронні підписи перевірено. Звіт прийнято для подальшої обробки. У випадку виявлення помилок при здійсненні обробки даних звіту в органах державної статистики та(або) необхідності надання уточнень Вам буде повідомлено додатково. - Кінцевий термін подання форми - 28.02.2022. Звіт подається із записанням, що є порушенням вимог чинного законодавства стосовно подання статистичної звітності. Надання органам державної статистики даних для проведення державних статистичних спостережень із записанням тягне за собою відповідальність, яка встановлена статтею 186-3 Кодексу України про адміністративні правопорушення.
Відправник	Центр обробки електронних звітів Держстату України

Продовження додатку А

Додаток 2
до Національного положення (стандарту) бухгалтерського
обліку
25 "Спрощена фінансова звітність" (пункт 4 розділу I)

Фінансова звітність мікропідприємства

Підприємство	Дата (рік, місяць, число)	КОДИ		
ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "АМІ ІМПЕКС"	за ЄДРПОУ	2022	07	01
Територія	Голосіївський р- н м.Києва	43510676		
Організаційно- правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю	UA80000000000126643		
Вид економічної діяльності	Оптова торгівля деталями та приладами для автотransпортних засобів	240		
Середня кількість працівників, осіб	6	4531		
Одиниця виміру:	тис. грн з одним десятковим знаком			
Адреса, телефон	03083, місто Київ, вул.Пирогівський шлях, буд. 34, офіс 209	+380986458489		

I. Баланс

на 30062022 р.

Форма № 1- мс

Код за ДКУД

1801006

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I.Необоротні активи			
Основні засоби	1010	5	3.8
первісна вартість	1011	37.9	37.9
знос	1012	(32.9)	(34.1)
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	5	3.8
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	3063.1	845.3
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	2658.6	9324.8
Гроші та їх еквіваленти	1165	3265.5	5723.9
Інші оборотні активи	1190	1.3	0.6
Усього за розділом II	1195	8988.5	15894.6
Баланс	1300	8993.5	15898.4
Пасив			
I.Власний капітал			
Капітал	1400	8000	12000
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	712.3	821.7
Неоплачений капітал	1425	()	()
Усього за розділом I	1495	8712.3	12821.7
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600		
Поточна кредиторська заборгованість за:			
товари, роботи, послуги	1615	120.4	2704.9
розрахунками з бюджетом	1620	156.4	252.7
розрахунками зі страхування	1625		
розрахунками з оплати праці	1630		15.3
Інші поточні зобов'язання	1690	4.4	103.8
Усього за розділом III	1695	281.2	3076.7
Баланс	1900	8993.5	15898.4

Продовження додатку А

2. Звіт про фінансові результати
за I півріччя 2022

Форма № 2- мс

Код за ДКУД

1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	31224,4	
Інші доходи	2160	44,4	
Разом доходи (2000 + 2160)	2280	31268,8	
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(29542,5)	()
Інші витрати	2165	(1515,3)	()
Разом витрати (2050 + 2165)	2285	31057,8	
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	211	
Податок на прибуток	2300	(101,6)	()
Витрати (доходи), які зменшують (збільшують) фінансовий результат після оподаткування	2310		
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300 – (+) 2310)	2350	109,4	

Керівник

Каплул Дмитро Валерійович

(підпис)

(ініціали, прізвище)

Головний бухгалтер

Каплул Дмитро Валерійович

(підпис)

(ініціали, прізвище)

Кодификатора адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад.

Договір між ТОВ «АМП ІМПЕКС» і ТОВ «Вітам Україна»

www.vitam.com.ua



**ДОГОВІР №АМР191020
ТРАНСПОРТНОГО ЕКСПЕДИРУВАННЯ**

м. Київ

«19» жовтня 2020р.

ТОВ "Вітам Україна" (код ЄДРПОУ 40870235), в особі Директора Горкуши Катерини Михайлівни, що діє на підставі Статуту, іменоване надалі «Експедитор», з однієї сторони, та

ТОВ «АМП ІМПЕКС» (код ЄДРПОУ 43510676), в особі Директора Каплуна Дмитра Валерійовича, що діє на підставі модельного Статуту, іменоване надалі «Клієнт», з іншої сторони, а разом іменуються «Сторони», уклали даний Договір про наступне.

1.1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРУ

- 1.1. Експедитор від свого імені, за плату та за рахунок Клієнта зобов'язується надати послуги транспортного експедирування, а Клієнт зобов'язується прийняти та оплатити надані послуги, а також інші платежі, передбачені цим Договором, в тому числі, обґрунтовані витрати Експедитора, якщо вони раніше не були включені у вартість послуг. На підставі цього Договору Експедитором можуть надаватися, як по різниці та так і в сукупності, такі послуги:
- Організації та забезпечення перевезення експортних, імпорتنих, транзитних або інших вантажів Клієнта автомобільним, морським, авіа - та/або залізничним транспортом на території України та/або за її межами;
 - Інші послуги які стосуються вантажу Клієнта та передбачені Законом України «Про транспортно-експедиторську діяльність» від 1 липня 2004 року №1955-IV.
- 1.2. Умови надання послуг щодо конкретного вантажу узгоджуються Сторонами в Заявках на перевезення (далі в тексті - Заявка). Заявка є невід'ємною частиною даного Договору. У випадку виникнення розбіжностей у тлумаченні умов Договору та Заявки, - пріоритетними є умови Заявки.
- 1.3. З питань, які не врегульовані цим Договором, Сторони керуються законодавством України, а також, застосовано до виду перевезення, таким актами: Конвенцією про договір міжнародного дорожнього перевезення вантажів (далі - КДПВ), Митною конвенцією про міжнародне перевезення вантажів із застосуванням книжки МДП (далі - Конвенція МДП), Європейською угодою про міжнародне дорожнє перевезення небезпечних вантажів (далі - ДОПНВ); Конвенцією ООН про морське перевезення вантажів 1978 року, Міжнародною конвенцією про уніфікацію деяких правил про коносамент від 25.08.1924 року, з Протоколом від 23.06.1977 року, Варшавською конвенцією 1929 року з протоколами до неї. Також, Сторони можуть посилатися на міжнародні ділові звичаї здійснення кожного виду перевезень.
- 1.4. Сторони погодили, що обмін інформацією про вантаж, пересилання Заявок, рахунків-фактур, актів-приймання передачі, довідок чи будь-яких інших документів, повідомлення про рішення щодо вантажу, зміну маршруту, позаштатні ситуації, а також обмін будь-якою іншою інформацією, що пов'язана із виконанням зобов'язань Сторонами за цим Договором, буде здійснюватися через засоби зв'язку, які вказані в цьому пункті (далі в тексті – офіційні засоби зв'язку). Сторони заявляють, що регулярно перевіряють вказані в цьому пункті засоби зв'язку, жодна із Сторін немає права посылатися на обставину не отримання інформації чи документів, якщо вони були надіслані офіційними засобами зв'язку. Офіційним засобом зв'язку для цілей Договору є:

Тип комунікації	ТОВ «ВІТАМ»	КЛІЄНТ
Телефон(и)	(044)338-30-18	(044) 502-32-19
Факс	-	-
Адреса електронної пошти	info@vitam.com.ua	shsv@probikeplus.com.ua vva@ampplus.com.ua
Viber	+38 067 312 17 72	+38095 275 2002
WhatsApp	+38 067 312 17 72	+38095 275 2002
Telegram	+38 067 312 17 72	+38095 275 2002

www.vitam.com.ua



- 1.5. Сторони зобов'язуються дотримуватися правил ділового листування. У випадку отримання листа чи електронного повідомлення на офіційні засоби зв'язку, кожна із Сторін повинна надіслати відповідь про прийняття нею листа чи інформації до відмова або своє рішення щодо отриманої інформації. Проте, не надіслання такого повідомлення не спростовує факту неотримання його відповідною Стороною.
- 1.6. В цьому Договорі вживають такі скорочення: «ПІБ» - прізвище, ім'я, по-батькові; «ТЗ» транспортний засіб; «ТТН» - товарно-транспортна накладна; «СМР» - міжнародна автомобільна накладна.

2. ОБОВ'ЯЗКИ СТОРІН

2.1. Обов'язки Клієнта:

- 2.1.1. Клієнт гарантує, що він є власником чи уповноважений розпоряджатися вантажем на момент його завантаження в ТЗ.
- 2.1.2. Завчасно повідомляти Експедитора про необхідність організації перевезення вантажу, а також про всі специфічні характеристики вантажу. Якщо інше не передбачено в Заявці, Сторони погодили, що Експедитор має право здійснювати перевезення вантажу Клієнта у збірних партіях.
- 2.1.3. Надати вантаж для перевезення та забезпечити наявність вантажу в місці завантаження.
- 2.1.4. Забезпечити завантаження/розвантаження транспортного засобу, митне оформлення вантажу при перевезеннях автомобільним транспортом:
 - a. В межах країн СНД - протягом 48 годин з моменту прибуття транспортного засобу під завантаження/розвантаження чи митне оформлення
 - b. В межах території країн Європи - протягом 24 годин з моменту прибуття транспортного засобу під завантаження/розвантаження та митне оформлення.
 - c. В межах інших країн - протягом 48 годин з моменту прибуття транспортного засобу під завантаження/розвантаження чи митне оформлення.
 - d. Для авіа -, морських и залізничних перевезень діють правила та часові, що регулюються відповідними нормативними актами та звичаями ділового обороту.
- 2.1.5. Враховувати рекомендації Експедитора під час заповнення Заявки щодо маршруту прямування та виду транспорту, типу транспортного засобу, за наявності можливості - здійснювати коригування маршрутів та інших даних відповідно до рекомендацій.
- 2.1.6. У разі необхідності видавати Експедитору чи його працівникам доручення на вчинення дій, пов'язаних із виконання цього Договору.
- 2.1.7. Не допускати перевантаження ТЗ. Забезпечити проведення вантажно-розвантажувальних робіт у місцях завантаження і розвантаження, кріплення вантажу, розміщення вантажу в ТЗ за схемами, погодженими з Експедитором.
- 2.1.8. Забезпечити водію транспортного засобу, наданого Експедитором, можливість контролювати процес завантаження/розвантаження вантажу. Вантажовідправник на вимогу водія зобов'язаний змінити неправильне розміщення або кріплення вантажу, а також врахувати усі обґрунтовані зауваження водія щодо пакування та розміщення вантажу.
- 2.1.9. Надати на вимогу водія транспортного засобу можливість занести зауваження щодо вантажу, його кількості чи характеристик, пакування, процедур завантаження чи розвантаження, чи іншу необхідну інформацію, в товарно-транспортні документи чи акт про бій, пошкодження або недовіз вантажу.
- 2.1.10. Надати Експедитору своєчасну, повну і достовірну інформацію, необхідну для надання послуг транспортного експедирування, в тому числі вказати особливі властивості вантажу, внаслідок яких може бути заподіяно шкоду іншому вантажу, третім особам або довкіллю. Вказівки Клієнта мають бути такими, які можна об'єктивно виконати.
- 2.1.11. Клієнт гарантує, що вантаж запакований та маркований належним чином, що дозволить здійснити його транспортування та перевірку. Клієнт зобов'язується надавати до перевезення вантажі в належній і справній тарі та упаковці, що забезпечує їх безпечно транспортування та усуває можливість їх пошкодження чи неконтрольоване переміщення під час перевезення.
- 2.1.12. Забезпечити оформлення вантажовідправником товарно-транспортних документів на вантаж (ТТН, СМР), а також надання інших товарно-супровідних документів, обов'язкових для безперешкодного

www.vitam.com.ua



- проходження митного контролю на прикордонних пунктах пропуску країн відправлення, транзиту та призначення.
- 2.1.13. Своєчасно сплатити належні Експедитору платежі відповідно до умов цього Договору.
 - 2.1.14. Клієнт гарантує, що опис та особливості вантажу, які вказані в Заявці, є повними, достатніми та достовірними.
 - 2.1.15. Вказувати маршрут прямування, поділивши його на два відрізки: від пункту завантаження до пункту митного оформлення; від пункту митного оформлення до пункту призначення.
 - 2.1.16. Перед завантаженням перевірити придатність рухомого складу, наданого Експедитором для перевезення вантажу.
 - 2.1.17. Відшкодувати в повному обсязі будь-яку шкоду, яка завдана транспортному засобу, під час завантаження чи розвантаження вантажу, під час перевезення в результаті фізичних чи хімічних властивостей вантажу.
- 2.2. Обов'язки Експедитора:**
- 2.2.1. Організувати перевезення вантажу, а також надати надавати інші послуги за домовленістю із Клієнтом, які пов'язані із організацією чи виконання перевезення вантажу.
 - 2.2.2. Завчасно акцептувати або відхилити Заявку Клієнта.
 - 2.2.3. Інформувати Клієнта про всі обставини, що виникли при транспортуванні довіреного вантажу, що впливають на сукупну вартість послуг та строки перевезення.
 - 2.2.4. Інформувати про всі обставини, які унеможливають виконання Договору.
 - 2.2.5. Повідомляти Клієнта про всі дії із вантажем, що вимагають прийняття рішення Клієнтом, та очікувати на такі рішення.
 - 2.2.6. Не розголошувати відомості, що становлять комерційну таємницю Клієнта, окрім випадків, передбачених законодавством України та з метою виконання митних формальностей. До комерційної таємниці Клієнта відносяться інформація про вантаж, маршрут доставки, ціни, та інша інформація.
 - 2.2.7. Забезпечити цілісність і схоронність прийнятого до перевезення вантажу. У випадку виявлення під час розвантаження недовікідів щодо кількості та/або якості вантажу, забезпечити допомогу Клієнтові у складанні акту про бій, пошкодження чи недовіз вантажу.
 - 2.2.8. Надавати Клієнту актуальну інформацію про хід виконання Заявки та надання послуг.
 - 2.2.9. У разі виникнення необхідності - відступати від вказівок Клієнта для відвернення загрози пошкодження вантажу, безпеці третіх осіб чи довкілля. Експедитор, якщо це дозволяються обставини, зобов'язаний спробувати попередньо отримати згоду Клієнта на таке відступлення. У разі неотримання протягом розумного строку відповіді Клієнта або неможливості здійснити повідомлення, Експедитор має право діяти на власний розсуд, одночасно забезпечуючи, наскільки це можливо, інтереси Клієнта. Експедитор має повідомити Клієнта про усі випадки, які описані в цьому пункті, як тільки це стане можливим.
 - 2.2.10. Видавати/надсилати всі необхідні транспортні та інші, пов'язані з процесом завантаження/розвантаження та перевезення, документи. Такі документи мають бути належним чином оформлені згідно з українськими та міжнародними нормативно-правовими актами.
 - 2.2.11. Якщо попередньо не погоджено в письмовому вигляді, що вантаж має бути відправлений або доставлений у визначену дату, Експедитор не несе відповідальності за дати відправлення та доставки вантажу.
- 2.3. Клієнт має право:**
- 2.3.1. Визначати маршрут прямування вантажу та вид транспорту та тип транспортного засобу, необхідний для перевезення, при цьому враховуючи п. 2.1.5 та 2.1.16 Договору.
 - 2.3.2. Вимагати від Експедитора надання інформації про хід перевезення вантажу.
 - 2.3.3. Давати Експедитору вказівки, що не суперечать українським та міжнародним нормативно-правовим актам, умовам Договору та іншим документам, наданим Експедитору.
 - 2.3.4. Змінювати маршрут доставки вантажу і кінцевого вантажоодержувача, завчасно у розумний строк повідомивши про це Експедитора, з відшкодуванням витрат на зміну маршруту відповідно до Договору.

2.4. Експедитор має право:

- 2.4.1. Обирати або змінювати вид транспорту та маршрут перевезення, обирати або змінювати порядок перевезення вантажу, а також порядок надання послуг транспортного експедирування, діючи виключно в інтересах Клієнта та відповідно до умов цього Договору.
- 2.4.2. Відступати від вказівок Клієнта в порядку, передбаченому Договором, зокрема п. 2.2.9 та Розділом 7 Договору.
- 2.4.3. На відшкодування додаткових витрат, що виникли від час виконання Договору, якщо вони були погоджені із Клієнтом або виникли через дії Клієнта (зміна маршруту, вантажу, тощо). Такі витрати повинні бути зроблені в інтересах Клієнта.
- 2.4.4. Не приступати до надання послуг до моменту отримання від Клієнта всіх необхідних документів та інформації щодо властивостей вантажу, умов його перевезення, а також іншої інформації, необхідної для виконання Договору.
- 2.4.5. У випадку не прийняття вантажу вантажоодержувачем у встановленому місці та час, Експедитор має право зберігати вантаж під відкритим небом чи у кригому приміщенні на ризик і за рахунок Клієнта. Про неприйняття вантажу та подальше місце зберігання вантажу Експедитор повідомляє Клієнта.
- 2.4.6. Залучати третіх осіб до виконання Договору без погодження Клієнта. Експедитор несе відповідальність за дії третіх осіб, як за свої власні.

3. ПОГОДЖЕННЯ ЗАЯВКИ.

- 3.1. Кожне замовлення на надання послуг транспортного експедирування попередньо узгоджується між Клієнтом та Експедитором шляхом погодження Заявок на перевезення вантажів.
- 3.2. Заявки складаються в письмовій формі, підписується уповноваженою особою Клієнта і надсилається Експедиторові офіційними засобами зв'язку. Заявка повинна бути надіслана не менше ніж за 2 (два) доби до планової дати завантаження ТЗ. Сторони погоджуються, що заявки передані офіційними засобами зв'язку мають юридичну силу оригіналу. Наступне передання оригіналу Заявки не є обов'язковим.
- 3.3. Заявка повинна містити відомості, що забезпечують належне виконання обов'язків Сторін, а саме:
 - 3.3.1. номер і дата Заявки;
 - 3.3.2. реквізити Договору, відповідно до якого надсилається Заявка;
 - 3.3.3. найменування Експедитора і Клієнта;
 - 3.3.4. дата та час подання транспортного засобу під завантаження та розвантаження, необхідний тип та кількість рухомого складу, спосіб завантаження та розвантаження;
 - 3.3.5. адреса завантаження та розвантаження;
 - 3.3.6. адреса митного оформлення у разі надання послуг транспортного експедирування з міжнародного перевезення вантажу;
 - 3.3.7. найменування вантажовідправника та вантажоодержувача;
 - 3.3.8. вид та тип вантажу, найменування вантажу, вага брутто, вид пакування, кількість місць вантажу, властивості вантажу, що вимагають особливих умов або запобіжних заходів для збереження вантажу під час перевезення;
 - 3.3.9. пункти митного оформлення;
 - 3.3.10. ПІБ відповідальних осіб за завантаження та розвантаження та їх контактні дані;
 - 3.3.11. маршрут слідування;
 - 3.3.12. митний перехід;
 - 3.3.13. порядок отримання номерів ПД;
 - 3.3.14. вартість перевезення (сума фрахту, крім додаткових витрат). Сума фрахту включає в себе винагороду Експедитора та суму, що підлягає сплаті третім особам, залученим для виконання замовлення;
 - 3.3.15. порядок розрахунків між Сторонами з визначенням сум та термінів;
 - 3.3.16. номер транспортного засобу
 - 3.3.17. ПІБ та мобільний телефон водія, № автомашини.
 - 3.3.18. ПІБ та мобільні телефони контактних осіб, з якими можна/ необхідно зв'язуватися в ході виконання перевезення вантажу;
 - 3.3.19. вказівки та пріоритетні офіційні засоби зв'язку Сторін, підписи відповідальних осіб.

Limited Liability Company "Vitam"

Kyiv 03038, Ukraine, 17 Linevna Str., office 314. +38 (044) 338 30 18 www.vitam.com.ua

www.vitam.com.ua



- 3.4. Одержану Заявку Експедитор приймає або відхиляє шляхом надіслання повідомлення офіційними засобами зв'язку. Строк розгляду Заявки Експедитором – 2-ві доби з моменту її отримання, але не пізніше ніж за 1 добу до повідомленої Клієнтом запланованої дати завантаження ТЗ. У разі прийняття Заявки Експедитор надсилає Клієнтові Заявку підписану уповноваженою особою із вказівкою номеру ТЗ та іншої необхідної інформації. Із цього моменту Заявка вважається погодженою Сторонами. У випадку неповідомлення Експедитором про прийняття чи відхилення Заявки протягом строк її розгляду, то така Заявка вважається неприйнятною до виконання. Будь-які зміни в Заявку мають бути погоджені Сторонами в порядку прийняття Заявки.

4. ПОРЯДОК РОЗРАХУНКІВ. АКТИ НАДАННЯ ПОСЛУГ

- 4.1. Ціною Договору є сума вартості усіх послуг, які надані Експедитором Клієнту, та зазначаються в Заявках.
- 4.2. Вартість послуг погоджується Сторонами в Заявках.
- 4.3. За результатами надання послуг Сторонами підписується Акт надання послуг. Експедитор, після надання послуг згідно конкретної Заявки, надсилає Клієнту: копії товарно-транспортних документів, Акт надання послуг, рахунок-фактуру. За погодженням Сторін Акт надання послуг та рахунок-фактура можуть складатися за результатами виконання кількох Заявок.
- 4.4. Клієнт зобов'язаний протягом 30-ти (тридцяти) календарних днів з моменту отримання Акту надання послуг підписати його та направити Експедитору або висловити обґрунтовані зауваження щодо наданих послуг чи їх вартості. Зауваження щодо підписання Акту надання послуг мають бути врегульовані між Сторонами протягом 10-ти календарних днів. Якщо відправлений Експедитором Акт надання послуг не буде відправлений Клієнтом Експедитору у встановлений в цьому Договорі строк, послуги вважаються надані належним чином та прийняті Клієнтом.
- 4.5. Клієнт зобов'язується оплатити послуги і додаткові витрати, що були понесені Експедитором, протягом 5-ти календарних днів з моменту отримання рахунку-фактури.
- 4.6. Сторонами в Заявці можуть бути погоджені інші умови оплати послуг, які застосовуються до конкретної Заявки.
- 4.7. Оплата здійснюється в гривні на розрахунковий рахунок Експедитора. Датою платежу вважається дата зарахування коштів. Оплата усіх банківських комісій здійснюється Клієнтом.
- 4.8. Облік оплат здійснюється Сторонами в розрізі Заявок.
- 4.9. Вартість послуг включає в себе винагороду Експедитора, оплату послуг перевізників та інших третіх осіб, які були залучені до перевезення вантажу. Вартість послуг не включає додаткові витрати, які можуть бути понесені Експедитором. Винагорода Експедитора складає різницю між вартістю послуг вказаною в Заявці та вартістю послуг усіх третіх осіб, які були залучені до перевезення вантажу. Якщо вартість послуг вказана в іноземній валюті, то оплата здійснюється в гривні за курсом НБУ на день надання послуг.
- 4.10. У випадку, якщо Експедитора було проінструктовано зібрати фрахт, мита, збори чи інші витрати із будь-якої третьої особи, яка не є Клієнтом, то Клієнт несе солідарну відповідальність за таку оплату.

5. ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ СТОРІН

- 5.1. Сторони несуть відповідальність за невиконання або неналежає виконання своїх зобов'язань у випадках, які передбачені цим Договором та законодавством України.
- 5.2. Відповідальність Експедитора перед Клієнтом обмежена та не може перевищувати відповідальності перевізників та інших третіх осіб, які залучаються для виконання Заявки Клієнта, у випадку якщо підставою для такої відповідальності є дії чи бездіяльність таких перевізників чи інших третіх осіб.
- 5.3. Експедитор несе відповідальність за вантаж з моменту його завантаження в ТЗ та видачі товарно-транспортних документів і до моменту його доставки в місце призначення. Експедитор не несе відповідальності за пошкодження чи втрату вантажу під час операцій завантаження чи розвантаження, крім випадків якщо це обумовлено в Заявках або впливає із характеру перевезення.
- 5.4. За простий ТЗ з вини Клієнта понад передбачені в п. 2.1.4. Договору строки, а також випадку простою ТЗ в пунктах митного оформлення та пунктах прикордонного контролю більше ніж 9 годин з причини

Продовження додатку Б

www.vitam.com.ua



- виявлення некомплектності товарно-супровідних документів, виявлення неточних або не повних відомостей про вантаж, виявлення ознак підробки товарно-супровідних документів, чи виявлення будь-якого невідповідностей товарно-супровідних документів вантажу, що перевозиться, Клієнт за кожну почату добу простою сплачує штраф в гривні у розмірі, що еквівалентний 100 (сто) Євро за офіційним курсом НБУ на дату сплати.
- 5.5. У випадку переадресації вантажу чи зміни маршруту проходження ТЗ, Клієнт зобов'язаний оплатити додатковий пробіг ТЗ у погодженому сторонами розмірі.
 - 5.6. У разі відмови Клієнта від завантаження ТЗ, неготовності вантажу до перевезення, непред'явлення вантажу, Клієнт відшкодовує Експедитору витрати, пов'язані з подачею та поверненням ТЗ, а також сплачує штраф в гривні у розмірі, що еквівалентний 200 (двісті) Євро за офіційним курсом НБУ на дату сплати.
 - 5.7. У випадку прострочення оплати послуг Експедитора, Клієнт зобов'язаний оплатити, а Експедитор має право:
 - a. Здійснити коригування суми рахунку відповідно до такої формули: «сума рахунку/курс НБУ (EUR) на дату виставлення рахунку * курс НБУ (EUR) на дату оплати»;
 - b. Нарахувати пеню в розмірі 0,5% від суми заборгованості за кожний день прострочення в гривневому еквіваленті за правилом, що на кожен день застосовується відповідний офіційний курс НБУ. Сплата пені не звільняє від оплати суми фрахту та додаткових витрат.
 - 5.8. У випадку ненадання під навантаження ТЗ у рамках підтвердженої Заявки Експедитор виплачує на вимогу Клієнта штраф в гривні у розмірі, що еквівалентний 100 (сто) Євро за офіційним курсом НБУ на дату сплати.
 - 5.9. У випадку прострочення доставки вантажу з вини Експедитора, Експедитор сплачує штраф в гривні у розмірі, що еквівалентний 100 (сто) Євро за офіційним курсом НБУ на дату сплати, за кожні 24 години прострочення. Максимальна неустойки, яка може бути нарахована відповідно до цього пункту, обмежується 50% вартості перевезення.
 - 5.10. Експедитор несе відповідальність за повну чи часткову втрату вантажу або за його ушкодження, що сталися з моменту прийняття вантажу для перевезення і до його доставки. Експедитор звільняється від відповідальності, якщо втрата вантажу, його ушкодження чи затримка його доставки сталися внаслідок дій або недогляду позивача, внаслідок інструкцій позивача, не викликаних діями або недоглядом з боку перевізника, внаслідок дефекту вантажу чи внаслідок обставин, уникнути яких перевізник не міг і наслідки яких він не міг відвернути.
 - 5.11. Сторони погоджуються, що відповідальність Експедитора є обмеженою сумами коштів, які вказані в цьому пункті Договору, якщо інше прямо не зазначено в Заявці. Вказані в цьому пункті обмеження відповідальності Експедитора застосовуються щодо будь-якого способу захисту, який може бути обраний Клієнтом, в тому числі, у разі розгляду справи в суді. Відповідальність Експедитора обмежується такими сумами:
 - a. 8,33 XDR за 1 кг. бруто ваги ушкодженого, зіпсованого або втраченого вантажу, але не більше 700 000,00 грн. (сімсот тисяч гривень 00 коп.) в рамках виконання перевезення за однією Заявкою.
 - b. Відшкодування мита, плати за перевезення пропорційно до кількості втраченого або пошкодженого вантажу – не більше 300 000,00 грн. (триста тисяч гривень 00 коп.) в рамках виконання перевезення за однією Заявкою. Будь-які непрямі податки не відшкодовуються.
 - c. Загальний розмір відповідальності Експедитора за підсумком підпунктів a) та b) пункту 5.11. Договору в рамках виконання перевезення за однією Заявкою не може перевищувати суму 1 000 000 грн. (один мільйон гривень 00 коп.).
 - 5.12. Клієнт несе самостійно відповідальність з сплату ввізних та експортних мит, будь-яких інших податків та зборів, правильність митного оформлення вантажу.
 - 5.13. Експедитор зобов'язаний в будь-який момент слідувати наказам та виконувати рішення органів державної влади та органів місцевого самоврядування, митних адміністрацій, правоохоронних органів, їх уповноважених представників. Відповідальність Експедитора у відношенні вантажу припиняється після доставки або з моменту коли Експедитор втратив можливість контролювати вантаж відповідно до наказів чи рішень вказаних в цьому пункті органів.

Limited Liability Company "Vitam"

Address: Kyiv 03038, Ukraine, 17 Lineynaya Str., office 314, +38 (044) 338 30 18 www.vitam.com.ua

www.vitam.com.ua



- 5.14. У випадку конфіскації чи арешту ТЗ органами державної влади будь-якої із країн, якщо причиною цього були дії Клієнта (для прикладу, але не виключно: передання до перевезення вантажів заборонених до обігу, перевезення акцизних товарів із порушенням правил обігу акцизних товарів, надання до перевезення не задекларованих перед митними органами вантажів або з приховуванням від митного контролю, тощо), то Клієнт зобов'язується відшкодувати Експедитору на його вимогу усі витрати, які пов'язані із конфіскацією чи арештом ТЗ, в тому числі вартість транспортного засобу. Арешту транспортного засобу вважається його простоем за який сума нарахування неустойки не обмежена.
- 5.15. За будь-які дії вантажовідправника, якщо Клієнт не є вантажовідправником, Клієнт відповідає перед Експедитором як за свої власні дії.

6. ВИРІШЕННЯ СПОРІВ

- 6.1. Сторони погоджуються на необхідність досудового врегулювання спорів відповідно до Договору у претензійному порядку або шляхом переговорів. Претензії, відповіді на них можуть бути направлені із використанням офіційних засобів зв'язку.
- 6.2. Претензії можуть бути пред'явлені Сторонами одна одній протягом 6 (шести) місяців з дня виникнення підстав для її пред'явлення. Претензія розглядається Стороною, яка її отримала, протягом 30 календарних днів з дня отримання. У випадку задоволення претензії розрахунки між Сторонами здійснюються протягом 30-ти календарних днів після одержання відповіді про повне чи часткове задоволення претензії.
- 6.3. У разі не вирішення претензії Сторонами, спір може бути передано на розгляд компетентного суду.

7. ФОРС-МАЖОРНІ ОБСТАВИНИ (ОБСТАВИНИ НЕПЕРЕБОРНОЇ СИЛИ)

- 7.1. Сторони звільняються від відповідальності за невиконання чи неналежне виконання зобов'язань за цим Договором, якщо це стало наслідком обставин непереборної сили (форс-мажорних обставин), що виникли після укладення цього Договору.
- 7.2. Сторона, для якої настали чи припинили діяти форс-мажорні обставини, зобов'язується письмово невідкладно повідомити про це іншу Сторону. Неповідомлення про настання чи припинення дії форс-мажорних обставин позбавляє Сторону права посилається на них.
- 7.3. Належними доказами наявності форс-мажорних обставин і тривалості їх дії є сертифікат про такі обставини, що виданий Торгово-промисловою палатою України або уповноваженими нею регіональними торгово-промисловими палатами чи іншим компетентним органом чи організацією країни виникнення форс-мажорних обставин.
- 7.4. На строк дії форс-мажорних обставин виконання зобов'язання призупиняється. Якщо дія форс-мажорних обставин триває більше ніж 30 календарних днів поспіль, то Договір може бути розірвано за ініціативою однієї із Сторін шляхом надіслання в письмовій формі повідомлення про його розірвання. У такому випадку, Договір вважається розірваним із моменту відправлення Стороною такого повідомлення.
- 7.5. Форс-мажорні обставини Сторони розуміють у значенні, яке наведено в частині другій статті 14-1 Закону України «Про торгово-промислові палати в Україні» від 2 грудня 1997 року №671/97-ВР, в редакції, що діє станом на дату укладення цього Договору.

8. СТРОК ДІЇ ДОГОВОРУ ТА ІНШІ УМОВИ

- 8.1. Договір набирає чинності з моменту підписання. Договір укладений на невизначений строк. Договір може бути змінено чи доповнено за згодою обох Сторін.
- 8.2. Договір може бути розірвано на вимогу кожної із Сторін за умови письмово повідомлення про іншої Сторони. У такому випадку, Договір вважається припиненим через 30-ть календарних днів з дня отримання Стороною повідомлення про його розірвання. У разі розірвання Договору на вимогу Клієнта, усі грошові зобов'язання Клієнта перед Експедитором, навіть якщо строк виконання їх не настав, мають бути виконані протягом 5-ти календарних днів з дня отримання Експедитором повідомлення про розірвання Договору.

Limited Liability Company "Vitam"

Kyiv 03038, Ukraine, 17 Lineynaya Str., office 314, +38 (044) 338 30 18 www.vitam.com.ua

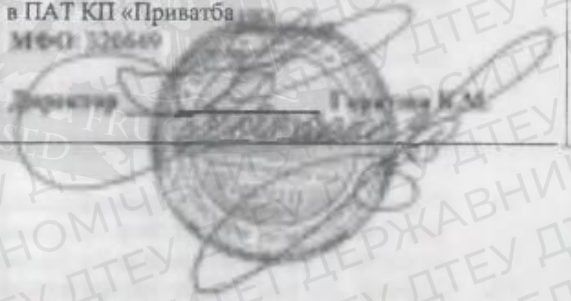
Продовження додатку Б

www.vitam.com.ua



- 8.3. Сканована копія цього Договору, підписана обома Сторонами та передана із використанням офіційних засобів комунікації, є свідченням укладення Договору та існування зобов'язань Сторін, які в ньому передбачені, навіть якщо Сторони не обмінялися письмовим екземплярами Договору.
- 8.4. До усіх відносин, які не врегульовані цим Договором, застосовуються норми законодавства України.

Клієнт:	Експедитор:
ТОВ «АМІ ІМПЕКС»	ТОВ «ВІТАМ УКРАЇНА»
Юридична адреса: 04053, м.Київ, вул. Січових Стрільців, буд. 21, прим. 501-Б	Юридична адреса: 01024, м. Київ, вул. Лютеранська 10-А, офіс 1-45
Тел.: +38 098 645 84 89	Фактична адреса: 03038, м. Київ, вул. Лінійна 17 офіс 109
AMP-IMPEX@UKR.NET	Тел.: (044) 338-30-18
ЄДРПОУ: 43510676	ЄДРПОУ: 40870235
ІНН: 435106726597	ІНН: 408702326552
Р/р: UA92 320649 00000 26008052717562 в АТ КБ "ПРИВАТБАНК"	Р/р: UA82 320649 00000 26003052672419 в ПАТ КП «Приватбанк»
МФО: 320649	МФО: 320649
Директор _____ Коваленко Д.В.	Директор _____ Гуржова К.М.



Додаток В

Контракт на імпорту поставку запчастин між ТОВ «АМП ІМПЕКС» і PERUZZO s.r.l

CONTRACT NO 01-05/10-20	КОНТРАКТ № 01-05/10-20
Kyiv 05.10.2020	м. Київ 05.10.2020
SELLER: PERUZZO s.r.l.	ПРОДАВЕЦЬ: PERUZZO s.r.l.
Via Meucci 115, 36028 Rossano Veneto (VI) Italy In the person of its Director Paola Peruzzo, acting on the basis of Articles of association.	Ул. Меуччи 115, 36028 Россано Венето (VI) Италия, в лице Директора Paola Peruzzo, действующей на основании Устава.
BUYER: TOV «AMP IMPEX»	ПОКУПЕЦЬ: ТОВ «АМП ІМПЕКС»
Address: str. Slchovykh Striltsiv, 21, ap. 501-B, Kiev, 04053 Ukraine, in the person of its Director Dmytro Kaplun, acting on the basis of the Charter.	Адреса: вул. Січових Стрільців, буд. 21 прим. 501- Б, м. Київ, 04053, Україна, в особі Директора Дмитра Каплуна, діючого на підставі Статуту.
1. SUBJECT OF THE CONTRACT	1. ПРЕДМЕТ КОНТРАКТУ
1.1. The Seller agree to sell and the Buyer agree to buy roof bars, roof boxes and other car supplies and accessories, (hereinafter referred to as the Goods) In the quantity and on the prices as specified in the Proforma Invoice and / or in the Invoice and / or in the Specification to the Invoice, which are an integral part of the Contract and are issued for each consignment of Goods	1.1 Продавець згоден продати, і покупець згоден купити багажники, багажні бокси, аксесуари для автомобілів (іменовані надалі Товар) в кількості і за цінами, вказаною в Проформі Інвойсі та/або в Інвойсі та/або в Специфікаціях до Інвойсу, які є невід'ємною частиною Контракту та оформлюються на кожен партію Товару.
2. TERMS OF DELIVERY	2. УМОВИ ПОСТАВКИ ТОВАРУ
2.1. Delivery of the Goods under the present Contract will be executed in agreed consignments in accordance to rules «INCOTERMS-2010» on conditions FCA Rossano Veneto (VI), Italy. Delivery is made by road.	2.1. Поставка Товару за цим Договором здійснюється товарними партіями відповідно до міжнародних правил «INCOTERMS-2010» на умовах FCA Росано Венето (VI), Італія. Доставка здійснюється автомобільним транспортом.
2.2. The Goods are to be accompanied with complete set of original documents:	2.2. Товар супроводжується комплектом оригінальних документів:
<ul style="list-style-type: none"> - Proforma invoice; - Invoice showing Contract number; - Specification to Invoice; - Packing list; 	<ul style="list-style-type: none"> - Проформа Інвойсі; - Інвойсі із зазначенням номера Контракту; - Специфікація до Інвойсі; - Пакинг-лист;
3. TOTAL VALUE OF THE CONTRACT	3. ЗАГАЛЬНА СУМА КОНТРАКТУ
3.1. The total amount of the Contract is 400000,00 (four hundred thousand) Euro (EUR). This amount may be changed under the mutual consent of the parties in written form.	3.1. Загальна сума Контракту 400000,00 (чотириста тисяч) Євро (EUR). Дана сума може бути змінена за взаємною письмово оформленим згодою Сторін.
The cost of packaging and marking, the cost of registration of the Certificate of Origin of the goods, the cost of loading and the cost of customs formalities exports shall be included in the cost of the Goods.	У вартість Товару включена вартість упаковки і маркування, вартість оформлення сертифікату походження, вартість навантажувальних робіт і вартість експортного митного оформлення товару.
4. PAYMENTS	4. ПЛАТЕЖІ
4.1. The payment under the present Contract should be made as 100% advance payment according to the Proforma.	4.1. Оплата за цим Контрактом здійснюється у вигляді 100% передоплати згідно Проформи Інвойса.
4.2. The payment is to be effected by a bank transfer from the Buyer's account to:	4.2. Оплата за Товар має проводитися банківським переказом з рахунку Покупця на р/р:
BENEFICIARY: PERUZZO s.r.l.	ОДЕРЖУВАЧ: PERUZZO s.r.l.
IBAN: IT 50 L 03069 60704100000000895	IBAN: IT 50 L 03069 60704100000000895
C/C: 100000000895	C/C: 100000000895
BENEFICIARY'S BANK: INTESA SAN PAOLO	БАНК ОДЕРЖУВАЧА: INTESA SAN PAOLO

Продовження додатку В

<p>BANK ADDRESS: Piazza Europa, 4/5, 36028, Rossano Veneto (VI) Italy SWIFT: BCITITMM</p> <p>4.3. Contract Currency – Euro (EUR). 4.4. Currency of payment - Euro (EUR). 4.5. All expenses, related to realization of bank transfer are born by the Party that performs payment transfer. Details of Charges: OUR. 4.6. In case of change of Goods prices, the Seller shall provide the Buyer with a new Price List, which is an integral part of this Contract. 4.7. The Seller must ship the Goods to the Buyer no later than 30 calendar days from the date of advance payment. The date of the advance payment is the value date in Swift. The date of shipment of goods is the date of the invoice. The Seller prepares the Specification to the invoice after payment for the Goods and on the basis of the actual weight of the produced batch of Goods. 4.8. Samples of goods and spare parts can be supplied without payment, as will be indicated by the Seller in the invoice and Proforma Invoice</p>	<p>АДРЕСА БАНКУ: пл. Європи, 4/5, 36028, Россано Венето (VI) Италия. SWIFT: BCITITMM</p> <p>4.3. Валюта Контракту – Євро (EUR). 4.4. Валюта платежу - Євро (EUR). 4.5. Всі витрати, пов'язані із здійсненням банківського переказу покриваються стороною, яка виконує платіж. Деталі комісії: OUR. 4.6. У разі зміни ціни на Товар, Продавець надає Покупцеві новий Прайс-лист, який є незвід'ємною частиною цього Контракту. 4.7. Продавець повинен відвантажити Товар Покупцю не пізніше 30 календарних днів від дати авансового платежу. Датою передоплати є дата валютування в Swift. Датою відвантаження товару є дата Інвойсу. Специфікацію до Інвойсу Продавець готує після оплати за Товар та на підставі фактичної ваги виробленої партії Товару. 4.8. Зразки товарів та запасних частин можуть бути поставлені Продавцем без оплати, як це буде зазначено Продавцем в Інвойсі та Проформі інвойсі.</p>
<p style="text-align: center;">5. QUALITY OF GOODS</p> <p>5.1. Quality of Goods should meet the producer's Certificate of quality and Technical specifications.</p>	<p style="text-align: center;">5. ЯКІСТЬ ТОВАРУ</p> <p>5.1. Якість Товару повинна відповідати сертифікатам якості та технічним специфікаціям виробника.</p>
<p style="text-align: center;">6. PACKAGING AND MARKING</p> <p>6.1. Cargo should be packed in standard factory packing, suitable for transportation. The seller pays all losses or/and damages caused by bad packing. 6.2. Marking of goods shall conform to the designations indicated in the Specification.</p>	<p style="text-align: center;">6. ПАКУВАННЯ ТА МАРКУВАННЯ</p> <p>6.1. Вантаж повинен бути упакований в стандартну заводську упаковку, яка підходить для транспортування. Всі пошкодження і збитки, викликані поганою упаковкою, бере на себе продавець. 6.2. Маркування вантажу повинна відповідати позначенням, зазначеним в специфікації.</p>
<p style="text-align: center;">7. ACCEPTANCE OF GOODS</p> <p>7.1. Checking the quantity and quality of goods is performed at the Buyers warehouse according to the Invoices and Specifications. In the case if any disparities are revealed, Buyer should inform the Seller about disparities during 7 days after the date of the custom clearance in Ukraine.</p>	<p style="text-align: center;">7. ПРИЙМАННЯ ТОВАРУ</p> <p>7.1. Перевірка Товару за кількістю та якістю здійснюється на складі Покупця, відповідно до інвойсів і Специфікацій. У разі виявлення невідповідності, Покупець зобов'язаний проінформувати про це Продавця протягом 7 календарних днів від дати митного оформлення в Україні.</p>
<p style="text-align: center;">8. PENALTIES</p> <p>8.1. In case of non-compliance with the terms of shipment of the Goods specified in paragraph 4.7. of this Agreement, the Buyer pays forfeit at the rate of 0.1% of the sum of the invoice for every day of the delay 8.2. In the case of delivery of defective goods and/or inappropriate to the terms of the p.p. 5.1.</p>	<p style="text-align: center;">8. ШТРАФНІ САНКЦІЇ</p> <p>8.1. У разі недотримання термінів відвантаження Товару, зазначених у пункті 4.7. даного Договору, Покупець сплачує штраф у розмірі 0,1% від суми інвойсу за кожен день прострочення. 8.2. У разі поставки дефектного товару та / або товару що не відповідає за своєю якістю умовам</p>

Продовження додатку В

of the Contract, Seller pays forfeit at the rate of 100% of initial value of the rejected goods.

9. TERM OF VALIDITY

9.1. The present Contract is in force from the moment of its signing by both parts to the 31st December 2021, but in any case to the moment of fully duties discharging.

10. FORCE MAJEURE

10.1. The Parties are not responsible for delay in fulfillment or improper fulfillment of the present Contract if it is due to force-majeure circumstances such as: natural disaster, military actions, etc., which make it impossible to fulfill the obligations under the present Contract.

11. ARBITRATION

11.1. All disputes in connection with this Contract or the execution thereof shall be settled friendly through negotiation. In case no settlement can be reached, the disputes shall be submitted for Arbitration.

12. OTHER TERMS

12.1. All supplements to this Contract are its integral parts.

12.2. All amendments and alterations of this Contract are valid only if they are done in writing and duly signed by both parties. Documents transferred by fax or by e-mail have the same validity as well as originals.

SELLER: PERUZZO s.r.l.

Via Meucci 115, 36028 Rossano Veneto (VI) Italy
Partita IVA 02601130244

Codice Fiscale: 02601130244

R.E.A. di VICENZA N. 02601130244

BENEFICIARY: PERUZZO s.r.l.

IBAN: IT 50 L 03069 60704100000000895

C/C: 100000000895

BENEFICIARY'S BANK: INTESA SAN PAOLO

BANK ADDRESS: Piazza Europa, 4/5,
36028 Rossano Veneto (VI) Italy

SWIFT: BCITITMM

Director

Peruzzo s.r.l.

Sede e operativa: Via Meucci,

028 ROSSANO

3124 540006 - Fax 0424 541154

isc. - Part. IVA: IT 02601130244

Paola Peruzzo

пункту 5.1. Контракту, Продавець сплачує Покупцю штраф у розмірі 100% від початкової вартості забракованого товару.

9. ТЕРМІН ДІЇ КОНТРАКТУ

9.1. Даний Контракт діє з моменту його підписання сторонами і до 31 грудня 2021 року, але, в будь-якому випадку, до повного виконання сторонами своїх обов'язків по ньому.

10. ФОРС-МАЖОР

10.1. Сторони звільняються від відповідальності за затримку виконання або неналежне виконання зобов'язань за даним Контрактом, якщо ці обставини настали внаслідок причин непереборної сили: стихійні лиха, військові дії та інші обставини, які унеможливили виконання Сторонами зобов'язань за цим Контрактом.

11. АРБІТРАЖ

11.1. Всі суперечки, що можуть виникнути з Договору або в зв'язку з ним, повинні бути врегульовані шляхом взаємних переговорів. У разі неможливості досягнення домовленості спори підлягають розгляду в Арбітражі.

12. ІНШІ УМОВИ

12.1. Всі доповнення до цього Контракту є його невід'ємними частинами.

12.2. Всі зміни і доповнення до цього Контракту дійсні лише в тому випадку, якщо вони зроблені в письмовій формі і підписані обома сторонами. Документи, передані по факсу або по електронній пошті, мають таку ж юридичну силу, як і оригінали.

ПРОДАВЕЦЬ: PERUZZO s.r.l.

Ул. Меуччи 115, 36028 Россано Венето (VI) Италия

Partita IVA 02601130244

Codice Fiscale: 02601130244

R.E.A. di VICENZA N. 02601130244

ПОЛУЧАТЕЛЬ: PERUZZO s.r.l.

IBAN: IT 50 L 03069 60704100000000895

C/C: 100000000895

БАНК ОДЕРЖУВАЧА: INTESA SAN PAOLO

АДРЕСА БАНКУ: пл. Европы 4/5,
36028, Россано Венето (VI) Италия

SWIFT: BCITITMM

Peruzzo s.r.l.

Sede legale e operativa: Via Meucci, 115

36028 ROSSANO VENETO (VI)

Tel. 0424 540006 - Fax 0424 541154

Cod. Fisc. - Part. IVA: IT 02601130244

Paola Peruzzo

Продовження додатку В

<p>BUYER: TOV «AMP IMPEX» str. Sichovykh Striltsiv, 21, ap. 501-B, Kiev, 04053 Ukraine Tel. +380986458489 Enterprise code: 443510676 Tax number: 435106726597 Bank: JSC CB "PRIVATBANK" Bank address: 1D HRUSHEVSKOHO STR., KYIV, 01001, UKRAINE Bank SWIFT Code: PBANUA2X IBAN Code: UA673206490000026006052717401 Correspondent bank: Account in the correspondent bank: 400886700401 SWIFT-code of the correspondent bank: COBADEFF Correspondent bank: Commerzbank AG, Frankfurt am Main, Germany Bank address: Frankfurt am Main, Germany</p>	<p>ПОКУПЕЦЬ: ТОВ «АМП ІМПЕКС» вул. Січових Стрільців, буд.21 прим. 501-Б, м. Київ, 04053, Україна Тел. +380986458489 Код ЄДРПОУ: 43510676 ІПН: 435106726597 Банк: АТ КБ"ПРИВАТБАНК" Адреса банку: вул. Грушевського 1Д, м. Київ, 01001, Україна SWIFT код банку: PBANUA2X IBAN код: UA673206490000026006052717401 Банки кореспонденти Рахунок в банку - кореспонденті: 400886700401 SWIFT код банку-кореспондента: COBADEFF Банк-кореспондент: Commerzbank AG, Frankfurt am Main, Germany Адреса Банка: Frankfurt am Main, Germany</p>
<p>Director Dmytro Kaplun</p> 	<p>Директор Каплун Дмитро</p> 

Додаток Д

Квитанція оплати між ТОВ «АМП АВТО» і ТОВ «Вітам Україна»

Договір: №AMP191020 від 19/10/ 2020 р.

№	Товари (роботи, послуги)	Кіл-сть	Од.	Ціна без ПДВ	Сума без ПДВ
1	Міжнародні транспортні послуги по перевезенню вантажу в/м LU775HL / WE708AP за маршрутом: Сhelm (Польща) - п/л Ягодин	1	грн	1 500.00	1 500.00
2	Міжнародні транспортні послуги по перевезенню вантажу в/м LU775HL / WE708AP за маршрутом: п/л Ягодин - м. Київ (Київська обл., Україна)	1	грн	12 398.00	12 398.00
3	Транспортно-експедиційні послуги по території України	1	грн	1 335.00	1 335.00

Всього: 15 233.00
Сума ПДВ: 267.00
Всього із ПДВ: 15 500.00

Всього найменувань 3, на суму 15 500,00 грн.

П'ятнадцять тисяч п'ятсот гривень 00 копійок
У т.ч. ПДВ: Двісті шістдесят сім гривень 00 копійок

Виписав(ла):



Додаток Н**КОНТРАКТ**

м. Київ

ПРОДАВЕЦЬ: JUNIOR s.r.l.

Via Giuseppe di Vittorio, 17/19, 15033 Casale

Monferrato, Italy в особі керуючого директора Альберто Сегагні діючого на підставі сертифіката Торговельної Палати Алессандрії № AL-144135.

ПОКУПЕЦЬ: ТОВ «АМП ІМПЕКС»

Адреса: вул. Січових Стрільців, буд.21 прим. 501-6, м. Київ, 04053, Україна, в особі директора Дмитра Каплуна, діючого на підставі статуту.

1. ПРЕДМЕТ КОНТРАКТУ

1.1. Продавець згоден продати, і покупець згоден купити багажники, багажні бокси, аксесуари та приладдя для автомобілів

(іменовані надалі Товар) в кількості і за цінами, вказаною в Проформі Інвойсі та/або Інвойсі та/або в Специфікаціях до Інвойсу, які є та невід'ємною частиною Контракту оформлюються на кожен партію Товару.

1.2. Продавець надав Покупцю права на реалізацію Товару на території України. **2. УМОВИ ПОСТАВКИ ТОВАРУ**

2.1. Поставка Товару за цим Договором здійснюється товарними партіями відповідно до міжнародних правил «INCOTERMS-2010» на умовах FCA Casale Monferrato, Italy. Доставка здійснюється автомобільним транспортом.

2.2. Товар супроводжується

оригінальних документів:

комплектом

- Проформа інвойс;
- Інвойс із зазначенням номера Контракту;
- Специфікація до Інвойсу;
- Пакінг-лист;
- Міжнародна транспортна накладна;

3. ЗАГАЛЬНА СУМА КОНТРАКТУ

3.1. Загальна сума Контракту є сума всіх Інвойсів даного контракту. У вартість Товару включена вартість упаковки і маркування, вартість навантажувальних робіт і

вартість експортного митного оформлення

товару. 4. ПЛАТЕЖІ

4.1. Оплата за цим Контрактом здійснюється у вигляді 100% передоплати або з відстрочкою платежу 30 календарних днів згідно Інвойса або Проформи Інвойса

4.2. Оплата за Товар має проводитися банківським переказом з рахунку Покупця на Р/Р: ОДЕРЖУВАЧ: JUNIOR s.r.l. БАНК ОБЕРЖУВАЧА: BANCO POPOLARE SOC. COOP. АДРЕСА БАНКУ: ADDRESS: 2, PIAZZA NOGARA, VERONA, 37131, ITALY АДРЕС ОТДЕЛЕНИЯ БАНКА: PIAZZA TAVALLINI, 2,

15033 CASALE MONFERRATO, ITALY

SWIFT: BAPP IT 22

IBAN: IT 44 B 050342260000000000 5569

4.3. Валюта Контракту Євро (EUR).

4.4. Валюта платежу - Євро (EUR).

4.5. Всі витрати, пов'язані із здійсненням

банківського переказу покриваються стороною, яка виконує платіж.

Деталі комісії: OUR.

4.6. У разі зміни ціни на Товар, Сторони підписують нову Специфікацію, та Продавець надає Покупцеві новий Прайс-лист. Дані документи є невід'ємною частиною цього Контракту.

4.7. Продавець повинен відвантажити Товар Покупцю не пізніше 30 календарних днів від дати авансового платежу. Датою передоплати є дата валютування в Swift. Датою відвантаження товару є дата Інвойсу. Специфікацію до Інвойсу Продавець готує після оплати за Товар та на підставі фактичної ваги виробленої партії Товару.

5. ЯКІСТЬ ТОВАРУ

5.1. Якість Товару повинна сертифікатам якості та відповідати технічним специфікаціям виробника.

6. ПАКУВАННЯ ТА МАРКУВАННЯ

6.1. Вантаж повинен бути упакований в стандартну заводську упаковку, придатну для транспортування. Всі пошкодження і збитки, викликані поганою упаковкою, бере на себе продавець.

6.2. Маркування вантажу повинна відповідати позначенням, зазначеним в специфікації.

7. ПРИЙМАННЯ ТОВАРУ

7.1. Приймання товару і перехід прав власності на Товар відбувається відповідно Інвойсам і Специфікаціям на складі Покупця.

7.2. Перевірка Товару за кількістю та якістю здійснюється на складі Покупця, відповідно до інвойсів і Специфікацій. У разі виявлення невідповідності, Покупець зобов'язаний проінформувати про це Продавця протягом 7 календарних днів від дати митного оформлення в Україні.

8. ШТРАФНІ САНКЦІЇ

8.1. У разі недотримання термінів оплати, зазначених у пункті 4.1. даного Договору, Покупець сплачує штраф у розмірі 0,1% від суми інвойсу за кожен день прострочення.

8.2 У разі недотримання термінів відвантаження Товару, зазначених у пункті 4.7. даного Договору, Покупець сплачує штраф у розмірі 0,1% від суми інвойсу за кожен день прострочення.

8.3. У разі недопоставки та / або поставки дефектного товару та / або не відповідає за своєю якістю умовам пункту 5.1. цього контракту буде проведена компенсація за недопоставлений або некондиційний товар.

9. ТЕРМІН ДІЇ КОНТРАКТУ

9.1. Даний Контракт діє з моменту його підписання сторонами 1 до 31 грудня 2022 року, але, в будь-якому випадку, до повного виконання сторонами своїх обов'язків по ньому.

10. ФОРС-МАЖОР

10.1. Сторони звільняються від відповідальності за затримку виконання або неналежне виконання зобов'язань за даним Контрактом, якщо ці обставини настали внаслідок причин непереборної сили: стихійні лиха, військові дії та інші обставини, які унеможливили виконання Сторонами зобов'язань за цим Контрактом.

11. АРБІТРАЖ

11.1. Всі суперечки, що можуть виникнути з Договору або в зв'язку з ним, повинні бути врегульовані шляхом взаємних переговорів. У разі неможливості досягнення домовленості, спори підлягають розгляду відповідно до законів і законодавства України та відповідно до Арбітражних положень Торгово-Промислової палати України.

12. ІНШІ УМОВИ

12.1. Всі доповнення до цього Контракту є його невід'ємними частинами

12.2. Всі зміни і доповнення до цього Контракту дійсні лише в тому випадку, якщо вони зроблені в письмовій формі і підписані обома сторонами. Документи, передані по факсу або по електронній пошті, мають таку ж юридичну силу, як і оригінали.

ПРОДАВЕЦЬ: JUNIOR s.r.l. Via Giuseppe di Vittorio, 17/19,

15033 Casale Monferrato, Italy,

Tax Number: 01179790066

VAT: 01179790066

5АНК: BANCO POPOLARE SOC. COOP.

АДРЕС БАНКА: 2, PIAZZA NOGARA, VERONA,
37131, ITALY

АДРЕС ОТДЕЛЕНИЯ БАНКА: PIAZZA TAVALLINI, 2,
15033 CASALE MONFERRATO, ITALY

SWIFT: BAPP IT 22

IBAN: IT 44 В 05034 22600 00000000 5569

Управляющий директор

Alberto Segagni Cheper

ПОКУПЕЦЬ: ТОВ «АМП ІМПЕКС»

вул. Січових Стрільців, буд.21 прим. 501-Б, м. Київ, 04053, Україна

Тел. +380986458489

Код ЄДРПОУ: 43510676

ІНН: 435106726597

Банк: АТ КБ"ПРИВАТБАНК"

Адреса банку: вул. Грушевського 1Д, м. Київ,
01001, Україна

SWIFT код банку: PBANUAZX

IBAN код: UA673206490000026006052717401

Банки кореспонденти

Рахунок в банку - кореспонденті: 400886700401

SWIFT код банку-кореспондента:

COBADEFF

Банк-кореспондент:

Commerzbank AG, Frankfurt am Main, Germany

Адреса Банка: Frankfurt am Main, Germany