

Державний торговельно-економічний університет
Кафедра міжнародного менеджменту

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

**«Організація імпорتنних поставок пилососів з Німеччини
(за матеріалами ТОВ «Епіцентр К», м. Київ)»**

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

Мисюра Олена
Олегівна

Науковий керівник
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародного
менеджменту

Демків Юлія
Михайлівна

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

П'янкова Оксана
Василівна

Київ 2023

Державний торговельно-економічний університет

Факультет міжнародної торгівлі та права

Кафедра міжнародного менеджменту

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

Затверджую

Зав. кафедри
Мельник Т.М.

«__» _____ 20__ р.

Завдання

на випускню кваліфікаційну роботу студентіві

Мисюрі Олені Олегівні

1. Тема випускної кваліфікаційної роботи

«Організація імпорتنних поставок пілососів з Німеччини (за матеріалами ТОВ
«Епіцентр К», м. Київ)»

Затверджена наказом ДТЕУ від «06» грудня 2022 р. № 3278

2. Строк здачі студентом закінченої роботи

3. Цільова установка та вихідні дані до роботи

Мета роботи: дослідити оптимізацію імпорتنних поставок пілососів на
прикладі української компанії ТОВ «Епіцентр К»

Об'єкт дослідження: процес організації імпорتنних поставок пілососів

Предмет дослідження: методологічні та практичні питання організації
імпорتنних поставок ТОВ «Епіцентр К»

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

Проведіть оцінку виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ТОВ «Епіцентр К». Здійсніть аналіз імпоротної діяльності ТОВ «Епіцентр К». Визначте основні тенденції розвитку світового ринку пилососів. Проведіть комплексне дослідження ринку пилососів України. Охарактеризуйте організаційне забезпечення здійснення імпорту ТОВ «Епіцентр К» пилососів з Німеччини. Зробіть прогнозну оцінку результативності імпорту ТОВ «Епіцентр К» пилососів з Німеччини.

5. Календарний план виконання роботи

№ пор.	Назва етапів випускного кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	
		за планом	фактично
1	2	3	4
1	Вибір теми випускної кваліфікаційної роботи	до 15 листопада	15 листопада
2	Оформлення і затвердження завдання на випускну кваліфікаційну роботу	до 1 грудня	1 грудня
3	Написання 1 розділу випускної кваліфікаційної роботи	до 10 грудня	10 грудня
4	Написання 2 розділу випускної кваліфікаційної роботи	до 20 грудня	25 грудня
5	Написання 3 розділу випускної кваліфікаційної роботи	до 3 січня	3 січня
6	Подання завершеної випускної кваліфікаційної роботи на перевірку керівникові	до 10 січня	10 січня
7	Подання випускної кваліфікаційної роботи на кафедру	до 16 січня	20 січня
8	Підготовка до захисту випускної кваліфікаційної роботи в атестаційній комісії, отримання зовнішньої рецензії		

9	Захист випускної кваліфікаційної роботи в атестаційній комісії		
---	--	--	--

6. Дата видачі завдання «31» жовтня 2022 р.

7. Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи

Демків Ю.М. _____

(прізвище, ініціали, підпис)

8. Гарант освітньої програми

П'янкова О.В. _____

(прізвище, ініціали, підпис)

9. Завдання прийняв до виконання студент

Мисюра О.О. _____

(прізвище, ініціали, підпис)

10. Відгук наукового керівника випускної кваліфікаційної роботи/ Автором Мисюра О.О. обрано перспективну тему: «Організація імпорتنних поставок пілососів з Німеччини (за матеріалами ТОВ «Епіцентр К», м. Київ)» та наведено комплексний об'єктивний аналіз. Особливу увагу привертає глибоке дослідження міжнародного ринку аналізованої продукції, його тенденцій та показників. Оцінка готовності до ефективного забезпечення імпоротної операції ТОВ «Епіцентр К» обґрунтовує позиції характеристики та аналітики, відповідно до основного комплексу цільової реалізації проекту. Доцільно було б зробити поглиблення щодо регуляторного аспекту операції та сформуванню логічно-об'єктивний формат з аналізом потенційних партнерів, детальним наведенням умов (у т. ч. у Контракті), що надало б більшої наочності, обґрунтованості висновкам щодо ефективності конкретного дослідження в комплексі ризиків.

ВКР в цілому реалізує поставлені завдання та може бути рекомендована до захисту.

Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи

Демків Ю. М.

(підпис, дата)

11. Висновок про випускну кваліфікаційну роботу

Випускна кваліфікаційна робота студента Мисюри О.О. може бути допущена до захисту екзаменаційній комісії.

Гарант освітньої програми

П'янова О.В.

(підпис, прізвище, ініціали)

Завідувач кафедри

Мельник Т.М.

(підпис, прізвище, ініціали)

« _____ » 20____ р.

АНОТАЦІЯ

Мисюра О.О. «Організація імпорتنних поставок пілососів з Німеччини (за матеріалами ТОВ «Епіцентр К», м. Київ)». Рукопис.

Випускна кваліфікаційна робота за спеціальністю «Менеджмент» освітньою програмою «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності». Державний торговельно-економічний університет, Київ, 2023.

Випускну кваліфікаційну роботу присвячено практичним аспектам організації імпорتنних поставок пілососів з Німеччини, що передбачає: дослідження функціонування підприємства-суб'єкта ЗЕД, аналіз світового ринку пілососів, обґрунтування вибору Німеччини як країни-контрагента для реалізації імпорتنних поставок, реалізацію управлінського рішення щодо імпорту через організаційне забезпечення та прогнозу оцінку результативності поставки пілососів з Німеччини.

Ключові слова: суб'єкт ЗЕД, імпорт, управлінське рішення, організаційне забезпечення, пілососи, Німеччина.

SUMMARY

Mysiura O.O. "Organization of import deliveries of vacuum cleaners from Germany (according to the materials of Epicenter K LLC, Kyiv)". *Manuscript.*

Graduation qualification work in the specialty "Management" with specialization "Management of foreign economic activity". State University of Trade and Economics, Kyiv, 2023.

The final qualification work is devoted to the practical aspects of the organization of import supplies of vacuum cleaners from Germany, which includes: a study of the functioning of the enterprise subject to the FEZ, an analysis of the domestic market of vacuum cleaners, justification of the choice of Germany as a counterparty country for the implementation of import supplies, the implementation of a management decision regarding imports through organizational support and a forecast assessment of the effectiveness of the delivery of vacuum cleaners from Germany.

Key words: FEZ subject, import, management decision, organizational support, vacuum cleaners, Germany.

ЗМІСТ

ВСТУП	9
РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ЗЕД ТОВ «ЕПІЦЕНТР К».....	11
1.1. Оцінка виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ТОВ «Епіцентр К»	11
1.2. Аналіз імпортової діяльності ТОВ «Епіцентр К»	24
РОЗДІЛ 2. ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ КРАЇНИ-КОНТРАГЕНТА ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ІМПОРТУ ПИЛОСОСІВ	34
2.1. Визначення основних тенденцій розвитку світового ринку пирососів ..	34
2.2. Дослідження ринку пирососів України.....	43
РОЗДІЛ 3. РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ІМПОРТУ ТОВ «ЕПІЦЕНТР К» ПИЛОСОСІВ З НІМЕЧЧИНИ.....	52
3.1. Організаційне забезпечення здійснення імпорту ТОВ «Епіцентр К» пирососів з Німеччини	52
3.2. Прогнозна оцінка результативності імпорту ТОВ «Епіцентр К» пирососів з Німеччини	62
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	74
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	76
Додаток А.....	80
Додаток Б	83

ВСТУП

Актуальність теми дослідження визначено розвитком зовнішньоекономічних відносин в Україні. На сьогоднішній день в умовах розвитку глобалізації кількість імпорتنих закупівель збільшується, адже цьому передують дешевша сировина на зарубіжних ринках. Ось чому з шаленим розвитком імпорتنих закупівель постає питання визначення їх ефективності на державному рівні. Як відомо імпортні митні платежі є важливою статтею доходу державного бюджету України і ефективно їх збільшення призводитиме до збагачення держбюджету а відповідно і української економіки в цілому.

Однією з найважливіших сторін людського життя є сфера товарів щоденного використання, основа якої полягає у полегшенні побутових робіт та мінімізації людської роботи. Більшість з цих продуктів відносяться до категорії товарів для дому, доставка яких повинна бути організована таким чином, щоб вантаж, який перевозиться, не пошкодився під час транспортування. Вкрай складними є перевезення таких товарів з країн ЄС, в основному через митні процедури та черги на кордоні. Компаніям потрібно ефективно прораховувати весь логістичний маршрут від виробника і до складу та слідкувати за тим, що даний термін не перевищував ліміт гранично допустимого. Саме тому дослідження основних імпорتنих процедур при доставці пілососів є вкрай необхідним для компаній, які працюють на міжнародних ринках.

Мета і завдання дослідження. Метою випускної кваліфікаційної роботи є дослідження оптимізації імпорتنих поставок пілососів на прикладі української компанії ТОВ «Епіцентр К».

Для досягнення поставленої мети в роботі були вирішені наступні **завдання:**

1. Провести оцінку виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ТОВ «Епіцентр К»
2. Здійснити аналіз імпоротної діяльності ТОВ «Епіцентр К»

3. Визначити основні тенденції розвитку світового ринку пилососів
4. Провести комплексне дослідження ринку пилососів України
5. Охарактеризувати організаційне забезпечення здійснення імпорту ТОВ «Епіцентр К» пилососів з Німеччини
6. Зробити прогнозну оцінку результативності імпорту ТОВ «Епіцентр К» пилососів з Німеччини

Об'єктом дослідження є процес організації імпорتنих поставок пилососів в Україну.

Предметом дослідження є методологічні та практичні питання організації імпорتنих поставок ТОВ «Епіцентр К».

Теоретичну і методологічну основу випускної кваліфікаційної роботи становлять наукові праці вітчизняних та зарубіжних економістів, присвячені проблемам імпорту товарів, продукції, формуванню та реалізації імпорتنих стратегій.

У випускній кваліфікаційній роботі були використанні наступні **методи дослідження**: метод порівняльного аналізу та метод логічного узагальнення, системно-структурний аналіз (при дослідженні наукової літератури щодо організації імпорту); аналітичний метод та метод порівняльного аналізу (коли проводили фінансовий аналіз досліджуваного підприємства); багатofакторний аналіз, (використанні при розроблені прогнозної оцінки результативності імпорту), а також нормативно-законодавча база у сфері регулювання конкурентних та господарсько-економічних відносин.

Матеріали, які використані під час написання випускної кваліфікаційної роботи на тему: «Організація імпорتنих поставок пилососів з Німеччини (за матеріалами ТОВ «Епіцентр К», м. Київ)» спеціальна та довідкова література, словники, інформаційні видання, дані з системи Інтернет, річні звіти та баланси підприємства за три останні роки (2018 р., 2019 р., 2020 р.).

Випускна кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох частин (теоретична і аналітичні), висновків та пропозицій, списку використаних

джерел і додатків (Контракт та звіт). Загальний обсяг роботи 68 сторінок. В роботі використано 20 таблиць, 27 рисунків і 2 додатки.

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

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

Група компаній Епіцентр об'єднана в унікальну екосистему — торговельні центри, аграрний напрям, виробництво керамічної плитки, деревообробка, потужна логістика, спортивні та соціальні інфраструктурні об'єкти по всій Україні

Компанія Епіцентр К була заснована в 2003 році Успішний та потужний бізнес заснувало подружжя Олександра та Галини Герег, які побудували Епіцентр К на надійному фундаменті сімейних і національних цінностей. Історія компанії почалася з невеличкого магазину керамічної плитки площею 25 кв. м на вул. Петра Запорожця у місті Києві. Бізнес стрімко розвивався і 1997 року з'явилася ідея побудувати перший в країні будівельний гіпермаркет. Прообразом Епіцентр у була французька мережа Castorama, досвід якої Олександр Герега вивчав відвідуючи Польщу. 6 грудня 2003 року на вул. Братиславській, 11 у м. Києві відкрився перший в Україні будівельний гіпермаркет «Епіцентр».

Сьогодні мережа Епіцентр налічує 75 ТЦ, у які входять 10 об'єктів мережі «Нова лінія». Загальна торгова площа 1,5 млн кв. м. Для порівняння, на цій площі могли б вміститися 1650 футбольних полів. Найбільший ТЦ компанії працює на вулиці Полярній 20 Д в Києві (105 000 кв. м), найменший — у Шепетівці Хмельницької області (3500 кв. м).

Стратегія розвитку компанії з самого початку передбачала відкриття магазинів поряд з великими гіпермаркетами, такими як Метро чи Ашан. Це

дозволяло розраховувати на синергію торгових об'єктів, коли відвідувачі продуктових магазинів могли також відвідати господарський торговельний центр і навпаки. Спочатку магазини Епіцентр працювали в традиційному для будівельних гіпермаркетів форматі DIY (від англ. Do It Yourself – зроби сам), проте з розширенням асортименту ритейлер поступово вийшов за межі формату ставши мережею торгових центрів, де покупець отримує весь асортимент непродовольчих товарів та зручні сервіси [1].

Засновниками компанії «Епіцентр К» є подружжя Олександр та Галина Герега і Тетяна Суржик.

Група компаній «Епіцентр» — це омніканальна екосистема, яка об'єднує торговельні мережі «Епіцентр» та «Нова лінія», мережу мультибрендових спортивних магазинів «Інтерспорт-Україна», агрохолдинг «Епіцентр Агро», заводи з виробництва плитки керамічної Epicenter Ceramic Corporation, виробництво з деревообробки - ЦБМ «Осмолода» та логістичні потужності.

Структура гіпермаркету «Епіцентр К» складається з торгових відділів (рис 1.1) та неторгових відділів (рис 1.2).

10	• Сад, город	90	• Будівельні матеріали
20	• Автогрупа та інструменти	100	• Деко
30	• Електротехніка	110	• Дитячі товари
40	• Вироби з металу	161	• Експертні продажі
50	• Декор	610	• ФУД РІТЕЙЛ
60	• Покриття для підлоги, плитка	310	• Побутова техніка
70	• Сантехніка	440	• Меблі
80	• Вироби з дерева	800	• Інтерспорт

Рисунок 1.1 – Торгові відділи ТОВ «Епіцентр К»

Джерело: [1]

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

Рисунок 1.2 – Торгові відділи ТОВ «Епіцентр К»

Джерело: [1]

Предметом діяльності гіпермаркету «Епіцентр К» є:

- гуртова та роздрібна торгівля будівельними матеріалами;
- торгівля продукцією виробничо-технічного призначення;
- торгівля товарами народного споживання;
- надання послуг з доставки;
- форматно-розкрійна дільниця;
- комплектація об'єктів будівництва;
- тюнінг дверей;
- безкоштовне завантаження;
- кафе.

ТОВ «Епіцентр К» купує товар великими партіями, відповідно і за низькими цінами, і може контролювати свою собівартість. Торгові мережі ТОВ «Епіцентр К» приділяють основну увагу товару повсякденного замовлення, які покупці купують частіше всього. Загалом, це товари, які можна швидко продати, що також дозволяє добре отримувати дохід. Переваги гіпермаркетів ТОВ «Епіцентр К»:

- купує крупним оптом, тому має скидки від постачальників;

- продає товари власного виробництва, які коштують дешевше;
- економить на кількості продавців в залах;
- економить на обладнанні (товари стоять просто в коробках на полках).

Також у компанії жорсткі Європейські вимоги до якості продуктів. В умовах ринку особливо важливою є оцінка фінансового стану підприємства. Аналіз фінансового стану дає можливість зробити висновок про ресурси компанії, ефективність їх використання. Проаналізуємо фінансово-господарський стан підприємства ТОВ «Епіцентр К» для оцінки ефективності його діяльності на ринку в Україні. Для цього проведемо аналіз його фінансових результатів за 2019–2020 роки і представимо їх в вигляді таблиці (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

**Аналіз фінансових результатів господарської діяльності ТОВ
«Епіцентр К» у 2018-2020 рр.**

Показник	Од. вим.	Роки			Абсолютне відхилення	
		станом на 31.12.2018	станом на 31.12.2019	станом на 31.12.2020	2020/2018	2020/2019
Чистий дохід від реалізації продукту	тис. грн.	41400220	43979194	50382425	8982205	6403231
Сукупні активи	тис. грн.	30126522	36891621	44525391	14398869	7633770
Оборотні активи	тис. грн.	18302900	20881053	22416054	4113154	1535001
Валовий прибуток	тис. грн.	10999640	13164443	14788755	3789115	1624312
Чистий фінансовий прибуток	тис. грн.	2960712	3171204	3602109	641397	430905

Джерело: складено автором на базі даних підприємства ТОВ «Епіцентр К» [2]

Аналізуючи фінансово-господарську діяльність підприємства, можна казати, що його фінансовий стан є прибутковим, всі показники підприємства збільшуються. Це було зумовлено тим, що дохід від продажу товарів, продукції, робіт, послуг збільшилась в 2020 на 8982205 тис. грн в порівнянні з 2018 роком; сукупні активи збільшилися на 14398869 тис. грн; вартість оборотних активів збільшилася 4113154 тис. грн; валовий прибуток збільшився на 3789115 тис. грн, що позитивно вплинуло на зростання чистого фінансового прибутку на 641397 тис. грн. Для більш наочного представлення продемонструємо дану динаміку на рисунку 1.3.

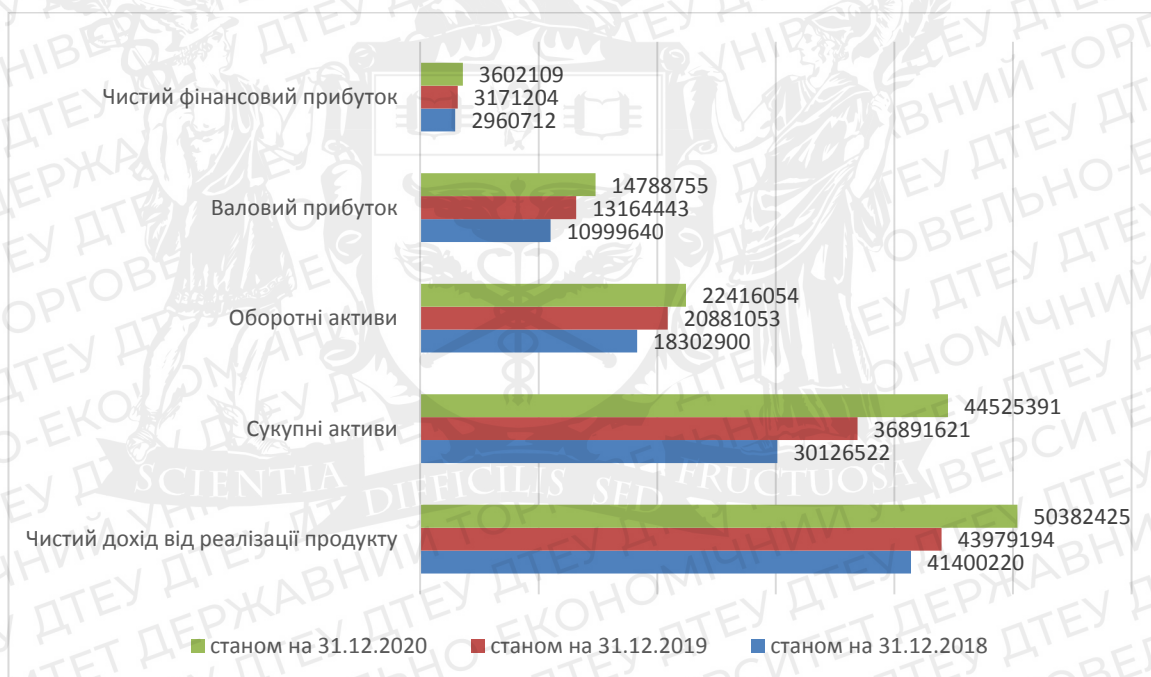


Рисунок 1.3 – Динаміка фінансових результатів господарської діяльності ТОВ «Епіцентр К» у 2018-2020 рр.

Джерело: складено автором на базі даних підприємства ТОВ «Епіцентр К» [2]

Наступним здійснимо аналіз господарської діяльності ТОВ «Епіцентр К» (табл. 1.2)

Таблиця 1.2

Аналіз господарської діяльності ТОВ «Епіцентр К» за 2018-2020 рр.

Показник	станом на 31.12.2020	станом на 31.12.2019	станом на 31.12.2018	Абсолютне відхилення, тис. грн.
----------	----------------------	----------------------	----------------------	---------------------------------

	тис. грн	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	2019/2018	2020/2018	2020/2019
Активи (необоротні активи)									
Нематеріальні активи	32 720	0,15	12 543	0,08	4 870	0,04	7 673	27 850	20 177
- первісна вартість	73 004	0,33	44 846	0,28	32 540	0,28	12 306	40 464	28 158
- накопичена амортизація	40 284	0,18	32 303	0,20	27 670	0,23	4 633	12 614	7 981
Незавершені капітальні інвестиції	3 692 156	16,70	1 869 460	11,68	1 500 430	12,69	369 030	2 191 726	1 822 696
Основні засоби	15 231 712	68,89	12 304 648	76,85	8 568 122	72,47	3 736 526	6 663 590	2 927 064
- первісна вартість	21 335 058	96,50	17 210 534	107,49	11 500 250	97,27	5 710 284	9 834 808	4 124 524
- знос	6 103 346	27,61	4 905 886	30,64	2 932 128	24,80	1 973 758	3 171 218	1 197 460
Інші фінансові інвестиції	3 129 633	14,16	1 755 267	10,96	1 750 200	14,80	5 067	1 379 433	1 374 366
Усього	22 109 337	100	16 010 547	100	11 823 622	100	4 186 925	10 285 715	6 098 790
Пасив (власний капітал)									
1.Зареєстрований (пайовий) капітал	158 610	0,89	158 610	1,08	158 610	1,27	0	0	0
Нерозподілений прибуток	17 688 086	99,11	14 542 267	98,92	12 300 000	98,73	2242267	5388086	3145819
Усього	17 846 696	100	14 700 877	100	12 458 610	100	2242267	5388086	3145819
Пасив (довгострокові зобов'язання і забезпечення)									
Довгострокові кредити банків	4 142 910	92,99	2 008 688	88,67	910 000	100	1 098 688	3 232 910	2 134 222
Інші довгострокові зобов'язання	312 170	7,01	256 738	11,33	0	0	256 738	312 170	55 432
Усього	4 455 080	100	2 265 426	100	910 000	100	1 355 426	3 545 080	2 189 654
Пасив (поточні зобов'язання і забезпечення)									
довгостроковими зобов'язаннями	767 497	3,45	776 000	3,89	776 000	4,63	0	-8503	-8503
товари, роботи, послуги	16 290 054	73,30	14 514 081	72,84	13 454 053	80,30	1060028	2836001	1775973
розрахунками з бюджетом	326 833	1,47	273 257	1,37	180 545	1,08	92712	146288	53576
у тому числі з податку на прибуток	244 727	1,10	215 457	1,08	130 000	0,78	85457	114727	29270
розрахунками зі страхування	17 379	0,08	24 716	0,12	62 528	0,37	-37812	-45149	-7337
розрахунками з оплати праці	137 988	0,62	160 208	0,80	140 000	0,84	20208	-2012	-22220
Поточні забезпечення	539 038	2,43	509 245	2,56	250 620	1,50	258625	288418	29793
Інші поточні зобов'язання	4 144 753	18,65	3 667 811	18,41	1 891 166	11,29	1776645	2253587	476942
Усього	22 223 615	100	19 925 318	100	16 754 912	100	3170406	5468703	2298297

Джерело: зроблено автором за даними ТОВ «Еліцентр К» [2]

Так, з огляду на таблицю 1.2 можна побачити структуру необоротних активів та проаналізувати її динаміку у ваговому та абсолютному аспектах. Як видно, домінуючу частину становлять основні засоби, із часткою в середньому 95% протягом трьох років.

Якщо поглянути на динаміку абсолютних величин складових, то бачимо, що значних змін зазнали декілька структурних елементів. Так власний капітал за три роки збільшився за рахунок не розподіленого прибутку. Також зменшилися розрахунки зі страхування та оплатою праці.

Розрахуємо показники економічної та фінансової ефективності за даними 2018–2020 року для ТОВ «Епіцентр К». Для розрахунку даних показників нами були використані наступні формули.

$$\text{Фондовіддача} = \frac{\text{Чистий дохід}}{\text{Середньорічна вартість основних засобів}}, \quad (1.1)$$

Коефіцієнт оборотності активів розраховується як відношення чистого доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) до середній величині підсумку балансу підприємства [3, с. 45]:

$$\text{Коефіцієнт оборотності активів} = \frac{\text{Чистий дохід}}{\text{Середньорічна вартість активів}}, \quad (1.2)$$

Коефіцієнт оборотності власного капіталу розраховується як відношення чистого доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) до середньорічної величини власного капіталу підприємства [4, с. 78]:

$$\text{Коеф. оборотності власного капіталу} = \frac{\text{Чистий дохід}}{\text{Середньорічна вартість власного капіталу}}, \quad (1.3)$$

В таблиці 1.3 проведемо аналіз ділової активності підприємства.

Таблиця 1.3

Аналіз ділової активності ТОВ «Епіцентр К» у 2018-2020 рр.

Показник	Роки			Абсолютне відхилення	
	2018	2019	2020	2020/2018	2020/2019

Коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача)	1,8	2	2,6	0,80	0,60
Коефіцієнт оборотності активів	5,67	5,88	5,92	0,25	0,04
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	92,3	92,8	92,95	0,65	0,15

Джерело: зроблено автором за даними ТОВ «Епіцентр К» [2]

Щодо ділової активності підприємства, то підприємство має позитивну тенденцію. Коефіцієнт оборотності основних засобів у 2021 році підвищилась на 0,8 в порівнянні з показником 2018 року, що свідчить про ефективність використання основних засобів підприємства. Коефіцієнт оборотності активів за період 2018-2020 рр. також збільшився, що свідчить про збільшення кількості грошових коштів реалізованої продукції, яку принесла кожна одиниця активів. Щодо коефіцієнту оборотності власного капіталу в 2021 він збільшився 0,65 в порівнянні з 2018, що є ознакою ефективності використання власного капіталу підприємства.

Для візуалізації показників ділової активності ТОВ «Епіцентр К» пропонуємо зобразити їх на рисунку 1.4.

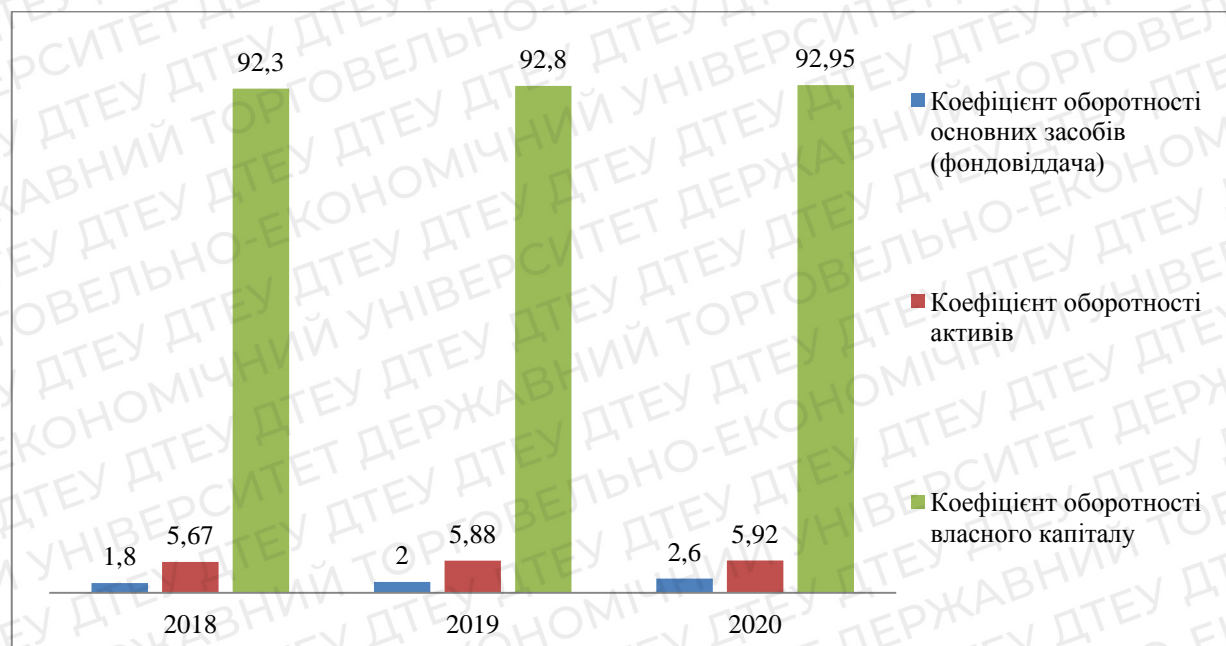


Рисунок 1.4 – Динаміка показників ділової активності ТОВ «Епіцентр К» у 2018-2020 рр.

Джерело: зроблено автором за даними ТОВ «Епіцентр К» [2]

Наступним проведемо розрахунок показників рентабельності ТОВ «Епіцентр К».

В таблиці 1.4 проаналізуємо показники рентабельності підприємства. Ці три коефіцієнти розраховуються відповідно за формулами 1.5, 1.6 та 1.7 [5, с.89]:

$$\text{Рентабельність продукції} = \frac{\text{Валовий прибуток}}{\text{Собівартість реалізованої продукції}} * 100\%, (1.4)$$

$$\text{Рентабельність активів} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Сукупні активи}} * 100\%, (1.5)$$

$$\text{Рентабельність продажів} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Дохід від реалізації продукції}} * 100\%, (1.6)$$

$$\text{Рентабельність власного капіталу} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Власний капітал}} * 100\%, (1.7)$$

Таблиця 1.4

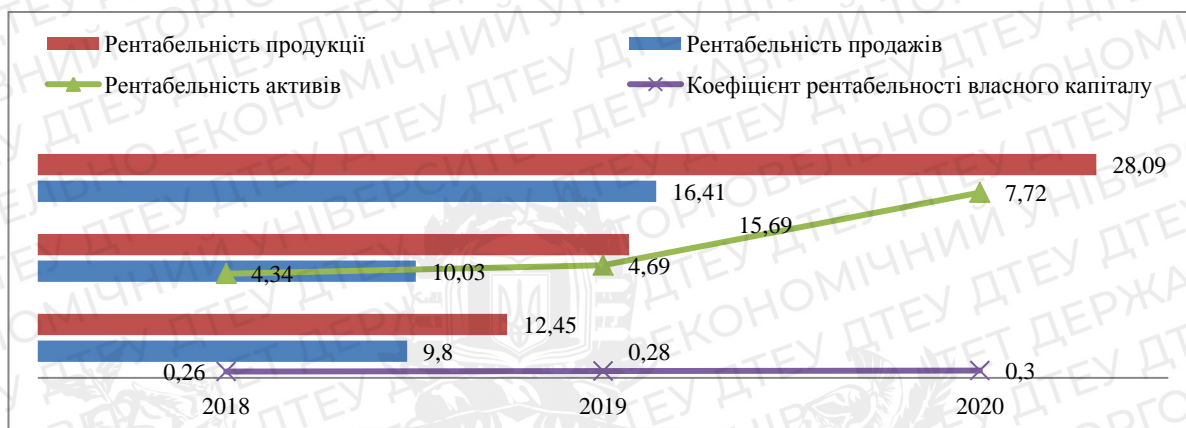
Аналіз рентабельності ТОВ «Епіцентр К» у 2018-2020 рр.

Показник	Роки			Абсолютне відхилення	
	2018	2019	2020	2020/2018	2020/2019
Рентабельність продажів	9,8	10,03	16,41	6,61	6,38
Рентабельність продукції	12,45	15,69	28,09	15,64	12,40
Рентабельність активів	4,34	4,69	7,72	3,38	3,03
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	0,26	0,28	0,3	0,04	0,02

Джерело: зроблено автором за даними ТОВ «Епіцентр К» [2]

Показники рентабельності даного підприємства є дуже задовільні та змінюються в позитивному напрямку. Через рентабельність продажів розкривається ефективність комерційної діяльності, і вона збільшується на в 2021 році в порівнянні з 2018 та 2019 роками. Рівень рентабельності продукції

має таку ж позитивну тенденцію. Коефіцієнт рентабельності активів збільшився на 3,38% це є гарною тенденцією для підприємства. Збільшення коефіцієнта рентабельності власного капіталу свідчить про збільшення рівня прибутковості власного капіталу (рис. 1.5).



**Рисунок 1.5 – Динаміка показників рентабельності
ТОВ «Епіцентр К» у 2019-2020 рр.**

Джерело: зроблено автором за даними ТОВ «Епіцентр К» [2]

В підсумку нашого аналізу дослідимо показники фінансової стійкості ТОВ «Епіцентр К» та проведемо їх розрахунок за наступними формулами [6]:

$$\text{Коефіцієнт автономії} = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Активи}} * 100\% \quad (1.8)$$

$$\text{Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами} = \frac{\text{Власний капітал} - \text{Необоротні активи}}{\text{Оборотні активи}} * 100\% \quad (1.9)$$

$$\text{Коефіцієнт фінансової стійкості} = \frac{\text{Власний капітал} + \text{Довогострокові зобов'язання}}{\text{Пасиви}} * 100\% \quad (1.10)$$

В таблиці 1.5 проаналізуємо показники фінансової стійкості підприємства.

Таблиця 1.5

Аналіз фінансової стійкості ТОВ «Епіцентр К» у 2018-2020 рр.

Показник	Роки			Абсолютне відхилення	
	2018	2019	2020	2020/2018	2020/2019
Коефіцієнт автономності	0,44	0,45	0,46	0,02	0,01

Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	0,12	0,13	0,18	0,06	0,05
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,06	0,062	0,065	0,01	0,00

Джерело: зроблено автором за даними ТОВ «Епіцентр К» [2]

Фінансова стійкість даного підприємства має всі задовільні показники, які змінюються в позитивному напрямку. Збільшення коефіцієнта автономії, ТОВ «Епіцентр» стає більш фінансово стійким, збільшується стабільність і знижується залежність від кредиторів [7, с. 34]. Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами має позитивну тенденцію, і зріс на 38,5 %. Коефіцієнт фінансової стійкості також зростає (рис.1.6).

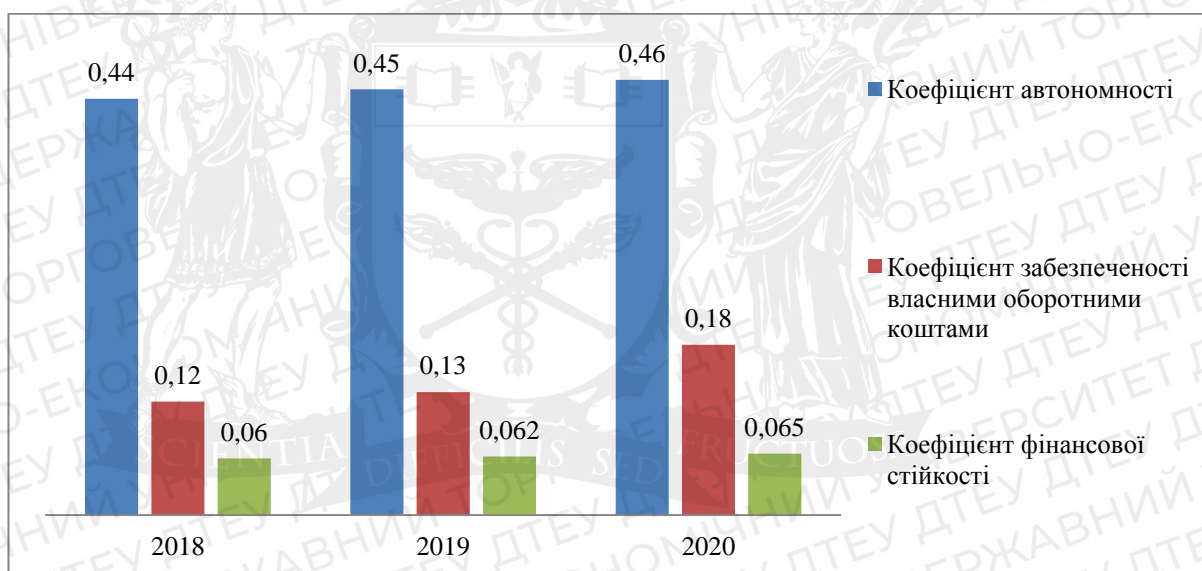


Рис 1.6 – Динаміка показників фінансової стійкості ТОВ «Епіцентр К» у 2018-2020 рр.

Джерело: зроблено автором за даними ТОВ «Епіцентр К» [2]

Таким чином, проаналізувавши загальну діяльність підприємства ТОВ «Епіцентр К» за 2018- 2020 рр., можна сказати, що обсяги реалізованої продукції та чистого доходу від реалізації збільшилися протягом останніх років, тобто кількість виготовлення продукції та нарощення виробничої діяльності збільшується, також виявлено позитивну тенденцію щодо отримання більшої з кожним аналізованим роком кількості чистого прибутку,

що свідчить про його ефективну діяльність. Це потрібно врахувати при подальшому плануванні діяльності підприємства на наступні періоди. Також позитивною тенденцією є збільшення оборотних активів.

В підсумку проаналізуємо динаміки поточних операційних витрат (табл. 1.6).

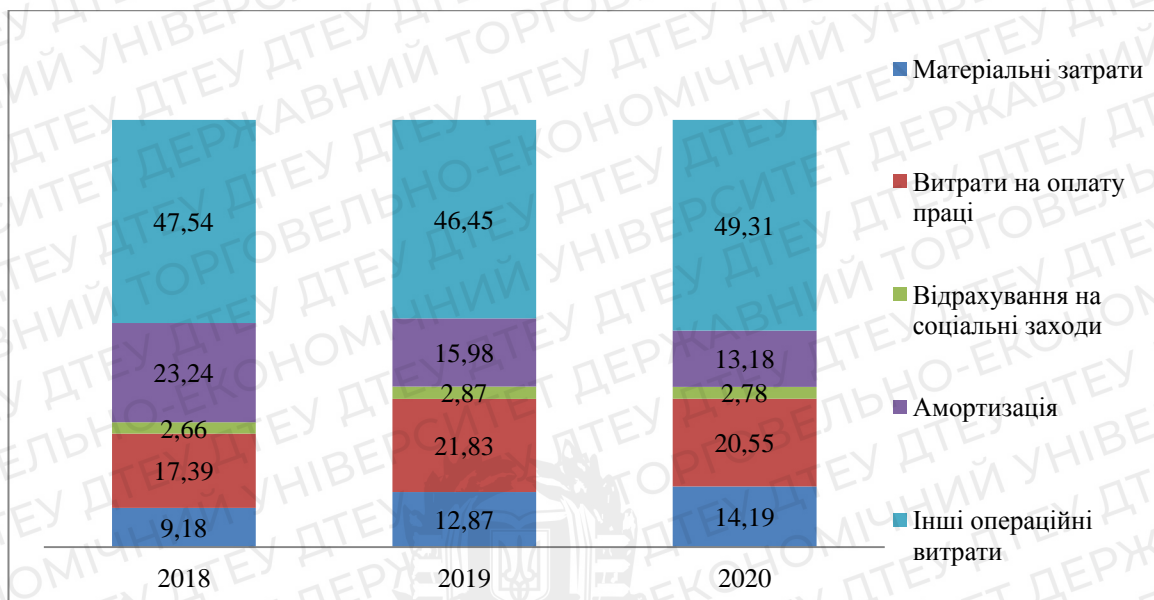
Таблиця 1.6

Поточні операційні витрати ТОВ «Епіцентр К» за 2018-2020 рр., тис. грн

Показники	Рік			Абсолютне відхилення, ±		Відносне відхилення, %	
	станом на 31.12.2018	станом на 31.12.2019	станом на 31.12.2020	2020 / 2018	2020 / 2019	2020 / 2018	2020 / 2019
Матеріальні затрати	335041	574385	845396	510355	271011	252,3	147,1
Витрати на оплату праці	634858	974788	1224642	589784	249854	192,9	125,6
Відрахування на соціальні заходи	96948	128275	165440	68492	37165	170,6	128,9
Амортизація	848323	713321	785268	-63055	71947	92,5	110,0
Інші операційні витрати	1735392	2073899	2938094	1202702	864195	169,3	141,6
Разом	3650562	4464668	5958840	2308278	1494172	163,2	133,4

Джерело: зроблено автором за даними ТОВ «Епіцентр К» [2]

Дослідивши структуру витрат, виявили, що лівову частку витрат (49%) займають інші операційні витрати. До них належать втрати від операційної курсової різниці, витрати на НДДКР, безнадійна дебіторська заборгованість тощо. На другому місці знаходяться витрати на оплату праці (20%), що пов'язано із інфляцією та постійним приростом трудових кадрів на підприємстві. Витрати на амортизацію мають тенденцію до зниження (з 23,2% у 2017 р. до 13,2 % у 2020 р.), що є позитивною динамікою для підприємства (рис. 1.6).



**Рисунок 1.6 - Структура операційних витрат
ТОВ «Епіцентр К» за 2018-2020 рр.**

Джерело: зроблено автором за даними ТОВ «Епіцентр К» [2]

За досліджуваний період значно зросли обсяги всіх витрат: порівняно з 2017 р. - на 2308,7 млн. грн або 63,2%; на 1494,2 млн. грн або 33,4% - порівняно з 2019 роком.

В ході роботи були досліджені коефіцієнти ліквідності та рентабельності, які також з кожним роком збільшують значення. Можна припустити, що така негативна тенденція спровокована локдаунами, навпаки позитивно вплинула на діяльність ТОВ «Епіцентр К», адже саме в 2020 році його прибутки сягнули рекордного значення. Тобто, в загальному, діяльність підприємства є прибуткова, та все рівно потребує розробки ефективної системи антикризового управління, для того, щоб попередити усі негативні тенденції у майбутньому.

1.2. Аналіз імпоротної діяльності ТОВ «Епіцентр К»

В даному підрозділі пропонуємо проаналізувати імпортну діяльність компанії, розпочнемо з аналізу структури управління відділу закупівель ТОВ «Епіцентр К» (див. рис. 1.7)



Рисунок 1.7 – Структура управління відділом закупівель ТОВ «Епіцентр К»

Джерело: [1]

Отож весь відділ закупівель ТОВ «Епіцентр К» підпорядковується директору, який в свою чергу має двох керівників по напрямку імпортних та вітчизняних закупівель, які здійснюють закупівлі в межах своїх регіонів. Щодо імпортних закупівель то менеджери в основному займаються закупівлею товарів, які на українському ринку є вищими ніж на ринку ЄС. В підпорядкуванні кожного відділу ТОВ «Епіцентр К» є свій логіст, який координує відправки готової продукції та комірник складу, який замається її прийомом.

Наступним проаналізуємо обсяги імпорتنих закупівель деяких побутових товарів (табл. 1.7)

Таблиця 1.7

Середні обсяги імпорتنих закупівель деяких побутових товарів

ТОВ «Епіцентр К» за період 2018-2020 рр., тис. грн

УКТЗЕД	Опис	Дохід від імпорту			Відхилення 2020/2018
		2018	2019	2020	
8418108010	Холодильники, морозильники та інше, холодильне або морозильне обладнання, електричне або інших типів; теплові насоси, крім установок для кондиціонування повітря	10987	11657	12546	1559
8471410000	Машини автоматичного оброблення інформації цифрові, що мають в одному корпусі принаймні центральний блок оброблення інформації, пристрої введення та виведення, комбіновані чи ні	9657	9980	10280	623
8443310000	Принтери, копіювальні та факсимільні апарати, які можна під'єднати до автоматичних машин для оброблення даних або до мережі (крім машин для друку, які друкують за допомогою пластин, барабанів та інших складників, а також машин, які виконують дві чи більше функції: друкування, копіювання чи факсимільне передавання)	1250	1320	1398	148

8508110000	Пиловсмоктувачі/пилососи, зокрема для сухого та вологого прибирання, з умонтованим електродвигуном потужністю не більше ніж 1500 Вт і пиловим мішком чи іншою вмістиную місткістю не більше ніж 20 л	3674	3879	3950	276
------------	--	------	------	------	-----

Джерело: зроблено автором за даними ТОВ «Епіцентр К» [2]

Отож аналізуючи динаміку доходу ми бачимо, що кожного року кількість імпортних закупівель зростає, що в основному спричинено порівняно нижчою ціною та відповідно високою якістю. На основі аналізу таблиці, ми бачимо, що дохід від імпорту пилососів зріс на 276 тис, що означає зростання попиту на них в Україні та нарощування імпорту даного виду товару.

Для детального розуміння масштабів закупівельної діяльності ТОВ «Епіцентр К» пропонуємо зобразити карту з розміщенням магазинів (див. рис. 1.8)

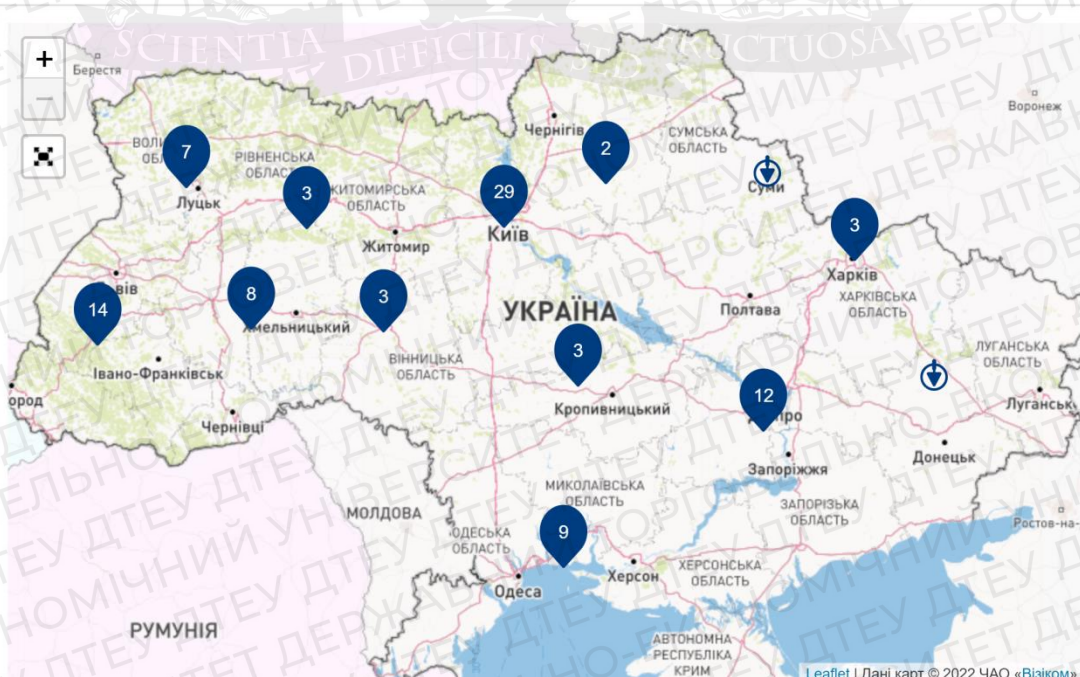


Рисунок 1.8 – Мережа магазинів ТОВ «Епіцентр К» по Україні

Джерело: [1]

Отож відділ імпортерних закупівель повинен в точності розрахувати витрати на закупівлю та доставку товарі на склади магазинів, які як ми бачимо розкидані по всій Україні. І саме від домовленостей з постачальниками про ціни на закупівлю та оптимізацію логістичних перевезень залежить і кінцева ціна на товар на полиці в супермаркеті. Саме тому дослідження імпортерних закупівель ТОВ «Епіцентр К» є важливим для всієї мережі, адже саме він є однією із основних ланок, які формують остаточну ціну товару.

Наступним проаналізуємо географічну структуру всіх імпортерних закупівель ТОВ «Епіцентр К» (див. рис. 1.9)

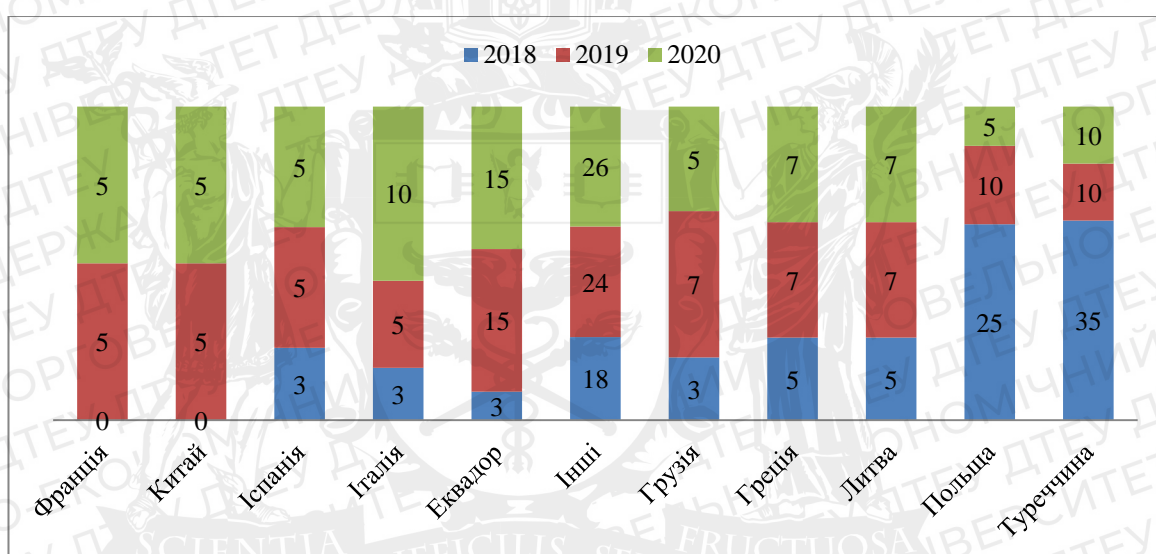


Рисунок 1.9 - Динаміка географічної структури всіх імпортерних закупівель ТОВ «Епіцентр К» за період 2018-2020 рр., %

Джерело: [1]

Отож ми бачимо, що основними країнами в яких закупляє продукцію ТОВ «Епіцентр К» є Польща та Литва.

Наступним дослідимо контрагентів ТОВ «Епіцентр К», від яких підприємство імпортує свої товари (табл. 1.8)

**Основні контрагенти ТОВ «Епіцентр К» за період
2018-2020 рр., тис. грн**

Контрагент	станом на 31.12.2018		станом на 31.12.2019		станом на 31.12.2020		Відхилення 2020/2018
	Дохід, тис. грн	К-сть операцій	Дохід, тис. грн	К-сть операцій	Дохід, тис. грн	К-сть операцій	
Німеччина	77916	31	97913,14	35	105206,6	36	27290,58
Франція	48697,5	20	60254,24	21	54551,56	20	5854,06
Польща	32465	13	33893,01	12	50655,02	17	18190,02
Литва	29218,5	12	48956,57	17	54551,56	19	25333,06
Китай	136353	54	135572	49	124689,3	43	-11663,72
Загальна вартість	324650	130	376589	134	389654	135	65004

Джерело: [2]

Отож, ми бачимо, що найбільше імпортних закупівель ТОВ «Епіцентр К» здійснює із Китаю, так як закупляє там електроніку і Китай є одним із найбільших світових постачальників. Проте за три роки компанія зменшила частку імпорту з Китаю, проте наростила імпорт з країн ЄС – Німеччини та Литви. Саме з Німеччини йдуть найбільші обсяги імпортного постачання пиломоктів.

Наступний етап проведення аналізу – оцінка проведення закупівель з «цінового» фактору. Під час проведення аналізу розглядаються такі фактори як: витрати на транспортування, розвантаження та загальні витрати.

Останній етап проведення аналізу – оцінка надійності постачальника. Щоб його зробити, потрібно порахувати всіх основних партнерів у рейтинговій системі. Для цього потрібно зрозуміти, які критерії для підприємства є пріоритетними відповідно за цими критеріями і проводитиметься подальша оцінка постачальників.

У таблиці 1.9 представлені рейтинги постачальників електротехніки (в т.ч. пиловсмоктувачів/пилососів) та будівельних матеріалів, звичайно, цей

рейтинг є суб'єктивним. Проте саме ці критерії були обрані як найважливіші саме для ТОВ «Епіцентр К», вони відображають усі вимоги, що покращують логістичну роботу або навпаки зупиняють. Саме тому питома вага критеріїв може бути як позитивною, так і негативною.

Таблиця 1.9

**Рейтинги імпортерних постачальників електротехніки (в т.ч. пиловсмоктувачів/пилососів) та будівельних матеріалів
ТОВ «Епіцентр К», 2022р.**

Критерії	Питома вага критерію	Оцінка	Добуток питомої ваги критерію оцінки
Xiaomi			
Ціна товару	0,35	4	1,75
Відповідність ціни якості	0,15	10	1,2
Умови оплати	0,15	6	0,9
Можливість непланових доставок	0,2	7	1,2
Фінансовий стан постачальника	0,2	10	2
Якість послуг	0,25	7	1,75
Кількість пошкоджених вантажів	-0,15	9	-1,35
Частка відмові від поставок	-0,15	9	-1,35
Всього	1	60	6,1
Tibnor AB			
Ціна товару	0,35	5	1,75
Відповідність ціни якості	0,15	8	1,2
Умови оплати	0,15	6	0,9
Можливість непланових доставок	0,2	6	1,2
Фінансовий стан постачальника	0,2	10	2
Якість послуг	0,25	7	1,75
Кількість пошкоджених вантажів	-0,15	8	-1,2
Частка відмові від поставок	-0,15	7	-1,05
Всього	1	57	6,55
BMK Group			
Ціна товару	0,35	4	1,75
Відповідність ціни якості	0,15	9	1,2

Умови оплати	0,15	5	0,9
Можливість непланових доставок	0,2	8	1,2
Фінансовий стан постачальника	0,2	10	2
Якість послуг	0,25	9	1,75
Кількість пошкоджених вантажів	-0,15	7	-1,05
Частка відмови від поставок	-0,15	7	-1,05
Всього	1	56	6,7

Джерело: зроблено за даними ТОВ «Епіцентр К»

Такі показники, як пошкоджені вантажі, відмови від партій оцінюються з негативним знаком, оскільки можуть завдати втрат. Питома вага розраховується за шкалою від 0-1, оцінка задоволеності за шкалою 1-10, щодо підсумкової оцінки слід помножити вагу кожного окремого критерію оцінку задоволеності, в такий спосіб, стає, можливо, оцінити загальний рейтинг кожного постачальника.

Отож на основі аналізу даних таблиці 1.9 ми визначили, що найбільш вигідною для ТОВ «Епіцентр К» є робота з Xiaomi, так як дана компанія є надійним постачальником із конкурентними цінами та стійким положенням на ринку.

Наступним дослідимо ринок закупівель ТОВ «Епіцентр К» по Європі шляхом оцінки основних постачальників товарів.

ТОВ «Епіцентр К» має безліч постачальників, товари від яких виставляються на продаж в кількості 1-2 моделі, тому було прийнято рішення під час аналізу використовувати лише найбільших постачальників. Критерій їхнього вибору був досить простий, а саме кількісний та тимчасовий. До уваги приділялися здебільшого ті підприємства, які виробляють постійні великі поставки, протягом багато часу.

При проведенні аналізу ефективності імпортової діяльності на підприємстві слід звернути увагу на такі фактори як «час», "ціна", "надійність постачальника". Адже саме ці фактори відіграють важливу роль у роботі ТОВ «Епіцентр К», особливо в такому часовому періоді як міжсезоння.

Проведення аналізу зазвичай починається з оцінки тимчасового чинника, під оцінкою у разі розуміється твір контролю затриманих поставок і наслідків запізнень поставок.

Для аналізу було обрано три основних постачальники: Xiaomi, Tibnor AB та BMK Group. На основі отриманих даних, було зроблено висновок про загальні випадки затримок у постачанні. У таблиці 1.10, демонструються показники оцінки та часовий період з 2019-2020 років.

Таблиця 1.10

Контроль фактору «час» для Xiaomi, Tibnor AB та BMK Group

Показники оцінки	Осінь/Зима	Весна/Літо	Осінь/Зима
<u>Xiaomi</u>			
1. Кількість затриманих поставок	2	3	0
2. Кількість випадків, коли протермінування в доставці викликали відсутність корисних продуктів.	10	4	0
Tibnor AB			
1. Кількість затриманих поставок	0	1	1
2. Кількість випадків, коли протермінування в доставці викликали відсутність корисних продуктів.	0	3	2
BMK Group			
1. Кількість затриманих поставок	5	3	1
2. Кількість випадків, коли протермінування в доставці викликали відсутність корисних продуктів.	12	6	4

Джерело: зроблено автором за даними ТОВ «Епіцентр К»

Виходячи з аналізу отриманої інформації, можна зробити висновок, що кількість випадків, коли була зроблена затримка доставки не велика і не призвела до значних збитків у торгової точки, однак навіть ці фактори, можливо, виключити при більш ранньому формуванні партії замовлення.

На основі таблиці 1.10 ми бачимо, що найменше затримок у постачальника Tibnor AB. У той же час цей постачальник є одним з найдорожчих і економічно не вигідним, тому що партія замовлення за умовами повинна починатися від 35 тис. євро.

Наступним пропонуємо дослідити перелік імпортних постачальників запасних частин та обладнання та пакувальних матеріалів, які необхідні для реалізації товарів власного виробництва, дані наведено в табл. 1.11.

Таблиця 1.11

**Перелік імпортних постачальників запасних частин (в т.ч. пиловсмоктувачів/пилосовів) та обладнання та пакувальних матеріалів
ТОВ «Епіцентр К», 2022р.**

Група товарів	Постачальник	Країна
Пакувальні матеріали	Dolav	Ізраїль
	Schur	Польща
	Innova Packaging	Нідерланди
	Aver	Нідерланди
	Nutripack	Нідерланди
	Mopack	Німеччина
Запчастини та обладнання	Mavitec B.V.	Нідерланди
	Meyn Food Processing	Нідерланди
	Marel Stork	Нідерланди

Джерело: зроблено за даними ТОВ «Епіцентр К»

Наступним пропонуємо провести рейтингову оцінку постачальників ТОВ «Епіцентр К» (див. табл. 1.12)

Таблиця 1.12

**Рейтингова оцінка постачальників запасних частин (в т.ч. пиловсмоктувачів/пилосовів) та обладнання та пакувальних матеріалів
ТОВ «Епіцентр К», 2022р.**

Критерії оцінки	Dolav	Mopack	Marel Stork
-----------------	-------	--------	-------------

постачальників	Ранг	Ваговий коефіцієнт	Ранг	Ваговий коефіцієнт	Ранг	Ваговий коефіцієнт
1. Ціна	8	25	9	25	7	28
2. Термін постачання	7	26	8	26	9	24
3. Якість сировини	9	14	9	14	6	16
4. Умови оплати	5	9	7	9	8	8
5. Технічне обслуговування	6	11	7	11	4	10
6. Можливість зменшення витрат	9	15	8	15	7	14
Разом	44	100	48	100	41	100

Джерело: зроблено за даними ТОВ «Епіцентр К»

Згідно аналізу постачальників ТОВ «Епіцентр К», найкращим постачальником є Мораск, німецька компанія, яка постачає покрівельні матеріали, його рейтинг становить 48% з 60.

Незважаючи на досить значний список постачальників ТОВ «Епіцентр К» здійснює регулярно пошук нових контрагентів, оскільки недостатня виробнича потужність вимагає додаткових матеріальних ресурсів. ТОВ «Епіцентр К» укладає договори в основному на довгострокові періоди, що дозволяє підприємству отримувати додаткові заощадження завдяки наданими постачальниками знижками.

В підсумку нашого аналізу імпортової діяльності ми б рекомендували ТОВ «Епіцентр К» розробити ефективний ланцюжок поставки товарів з ЄС, шляхом комбінування різних вантажів та доставки товарів.

РОЗДІЛ 2. ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ КРАЇНИ-КОНТРАГЕНТА ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ІМПОРТУ ПИЛОСОСІВ

2.1. Визначення основних тенденцій розвитку світового ринку пирососів

Обсяг світового ринку пирососів оцінювався в 60,6 млрд. доларів США у 2021 році і, за різними прогнозами досягне 62,27 млрд. доларів до 2026 року, а середньорічний темп зростання в період з 2022 по 2026 рік складе 6,1% [9].

Детальніше обсяг світового ринку пирососів наведений на рисунку 2.1.

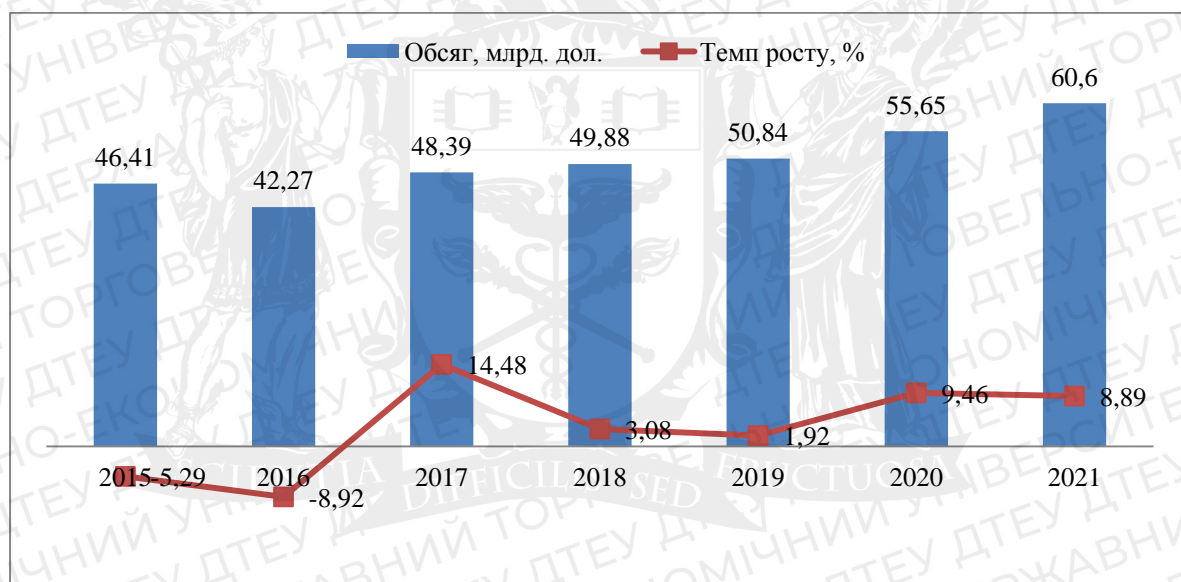


Рисунок 2.1 – Динаміка обсягів світового ринку пирососів за період 2015-2021 рр., млрд. дол. США

Джерело: побудовано автором за даними аналізу світових показників [10]

Аналізуючи рисунок 2.1, ми бачимо, що ринок пирососів є доволі нестабільним після його зростання на 14,48% у 2017, в наступних роках зростання становило в середньому 5,84%, та означає, що ринок був перенасичений пропозицією, що вплинуло на їхню купівлю.

Також з даних рисунка 2.1, видно, що палах COVID-19 позитивно вплинув на загальне зростання ринку пирососів. У період самоізоляції люди вирішили замінити свої старі пристрої розумними та сучасними пристроями.

Крім того, через збільшення числа випадків COVID-19 люди змушені залишатися вдома, тому вони активно витрачали гроші на побутову техніку, щоб отримати більше комфорту. Таким чином, COVID-19 позитивно вплинув на загальне зростання ринку побутових приладів.

Пилососи - це електричні прилади, що використовуються для збирання підлог та килимів за допомогою всмоктування. Пилососи доступні в різних розмірах та моделях, включаючи портативні пристрої, що працюють від акумулятора, центральні пилососи та інші. Ринок пилососів є частиною галузі побутової техніки, яка неухильно зростає через збільшення купівельної спроможності, зростання проблем зі здоров'ям та гігієною, а також зростання працюючого населення.

Покупку пилососів може дозволити собі будь-яка людина навіть з мінімальним доходом (див. рис. 2.2)



Рисунок 2.2 – Динаміка середнього доходу на душу населення за період 2015-2021 рр., дол. США

Джерело: побудовано автором за даними аналізу світових показників [10]

Зростання середнього доходу на душу населення позитивно впливає на купівлю пилососів, адже даний товар не являється товаром першої необхідності та рішення про його покупку є другорядними.

Ринок пилососів характеризується покращеною інфраструктурою та зростанням попиту на автоматизовані та менш трудомісткі рішення для

очищення. Зростання міського населення та підвищення рівня життя в країнах, що розвиваються, доповнюють його зростання. Очікується, що зростання технічно підкованого населення та інновації у звичайних побутових пирососах підвищать попит на енергоефективні продукти на ринку побутових пирососів.

Наступним дослідимо середню ціну на пиросос на світовому ринку (рис. 2.3).

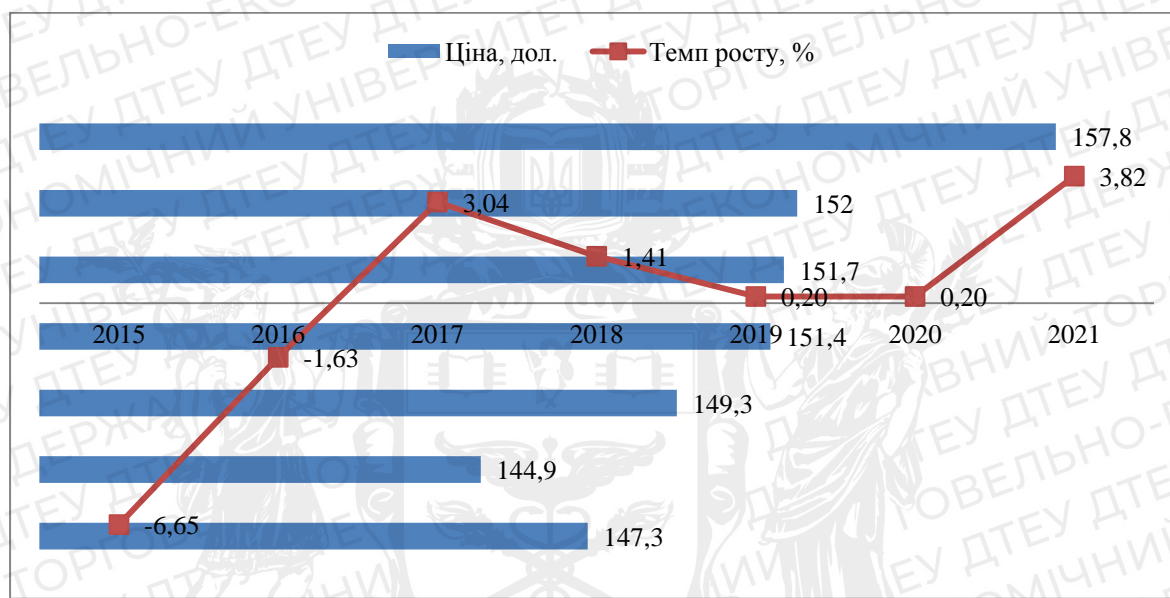


Рисунок 2.3 – Динаміка цін на пирососи за період 2015-2021 рр., дол. США

Джерело: побудовано автором за даними аналізу світових показників [10]

Пирососи допомагають підвищити ефективність і є екологічно чистими за своєю природою, що запобігає алергії на пил у пацієнтів з астмою. Проте низька поінформованість у віддалених районах та високе енергоспоживання стримують зростання ринку. Виробники розробили невеликі ручні та роботизовані прибиральники, щоб упоратися з цією ситуацією. Регламент ЄС, який обмежує використання пирососів потужністю понад 900 Вт, також, як очікується, вплине на продаж потужних вертикальних, корпусних та барабанних пирососів на європейському ринку.

Згідно з аналізом ринку пирососів, ринок побутових пирососів сегментований за продуктами, типами продажів та регіонами. Залежно від продукту ринок поділяється на вертикальний, контейнерний, центральний, барабанний, вологий або сухий, роботизований та інші. За типом вони

діляться на провідні та бездротові. По каналу продажів він ділиться на он-лайн та оф-лайн (див. рис. 2.4).

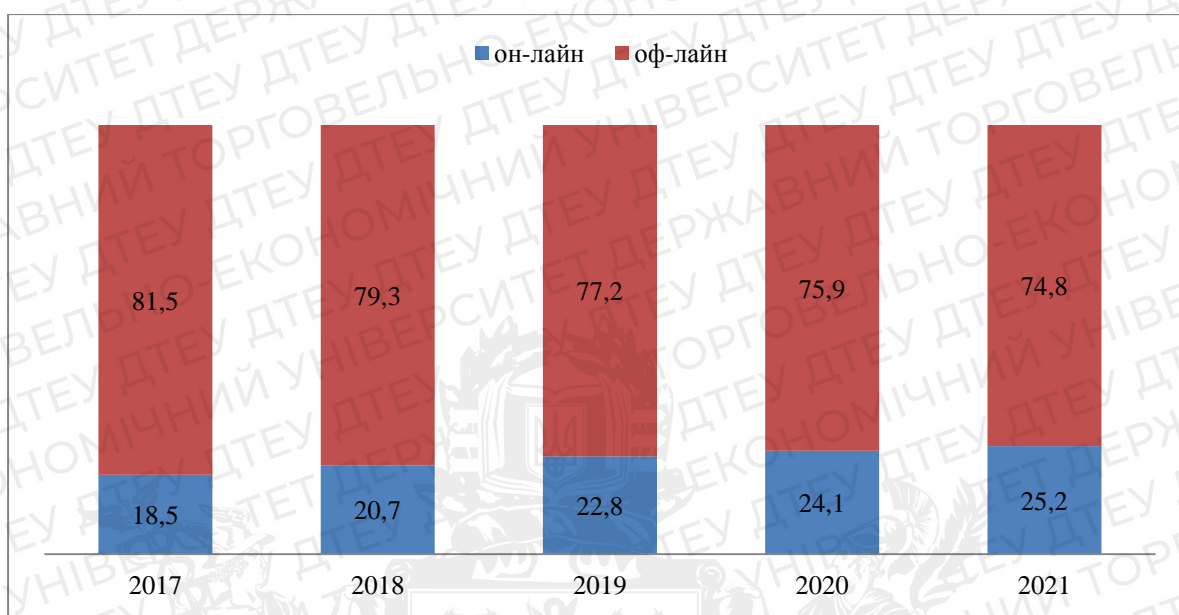
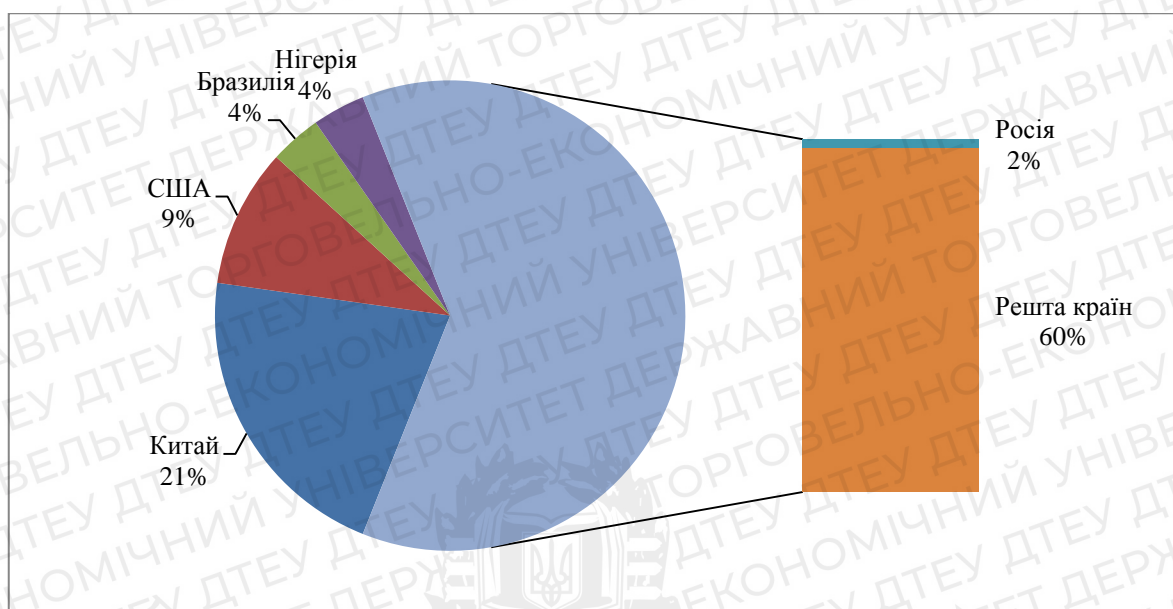


Рисунок 2.4 – Динаміка структури продажу пирососів в світі за типами продажів за період 2017-2021 рр., %

Джерело: побудовано автором за даними аналізу світових показників [10]

Отож, як ми можемо побачити, в основному пирососи продаються через фізичні магазини, середня частка яких за період 2017-2021 рр. становила 77,7%, відповідно частка он-лайн продажів – 26,3%. Проте, з 2017 відбувається зростання он-лайн продажів, ріст кого становив 36,2%, так як все більша кількість людей надає перевагу саме покупкам через інтернет.

Щодо регіонів світу, то найбільші продажі припадають на регіон Північної Америки (США, Канада та Мексика), Європи (Німеччина, Великобританія, Франція, Італія, Нідерланди, Іспанія та решта Європи), Азіатсько-Тихоокеанський регіон (Китай, Австралія, Японія, Південна Корея, Індія та інші країни Азіатсько-Тихоокеанського регіону) і регіон LAMEA (Бразилія, Аргентина, ОАЕ, Південна Африка, Саудівська Аравія та інші країни LAMEA). Детальніше структура продажу за основними країна показана на рисунку 2.5



Рисунк 2.5 – Динаміка структури продажу пилососів за країнами за 2021 рр., %

Джерело [10]

Отже, ми бачимо, що найбільші частка в продажах належить Китаю – 21%, наступним йде США з часткою – 9% та закриває трійку лідерів Бразилія – 4%. В загальному частка даних країн складає 40% від світової.

Наступним дослідимо тарифи на пилососи та загальну динаміку світового експорту та імпорту. Станом на 2020 рік середній тариф на пилососи становив 10,7%, що робить його 379-м найнижчим тарифом за класифікацією продуктів HS4.

Отже, розпочнемо з аналізу структури експорту та імпорту за основними країнами (рис. 2.6 та 2.7 відповідно)

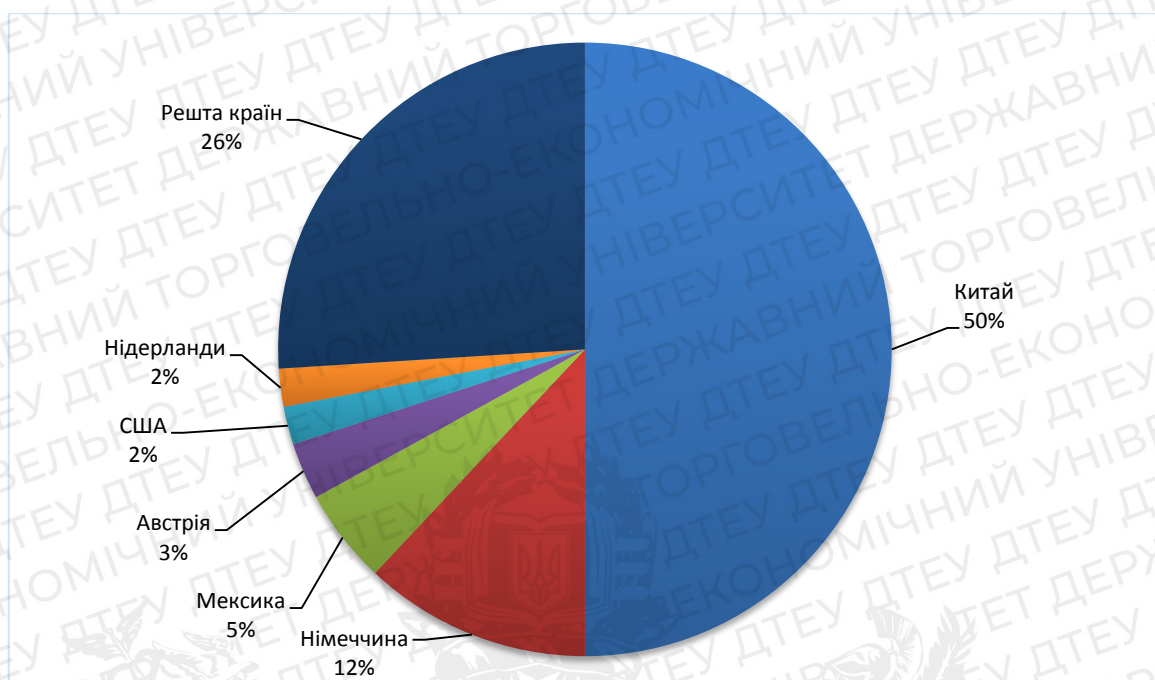


Рисунок 2.6 – Структури експорту пирососів за країнами за 2021 рр., %

Джерело [10]

Отож, аналізуючи структуру експорту, ми бачимо, що найбільшим експортером пирососів є Китай, частка експорту у світі якого становить 50%.

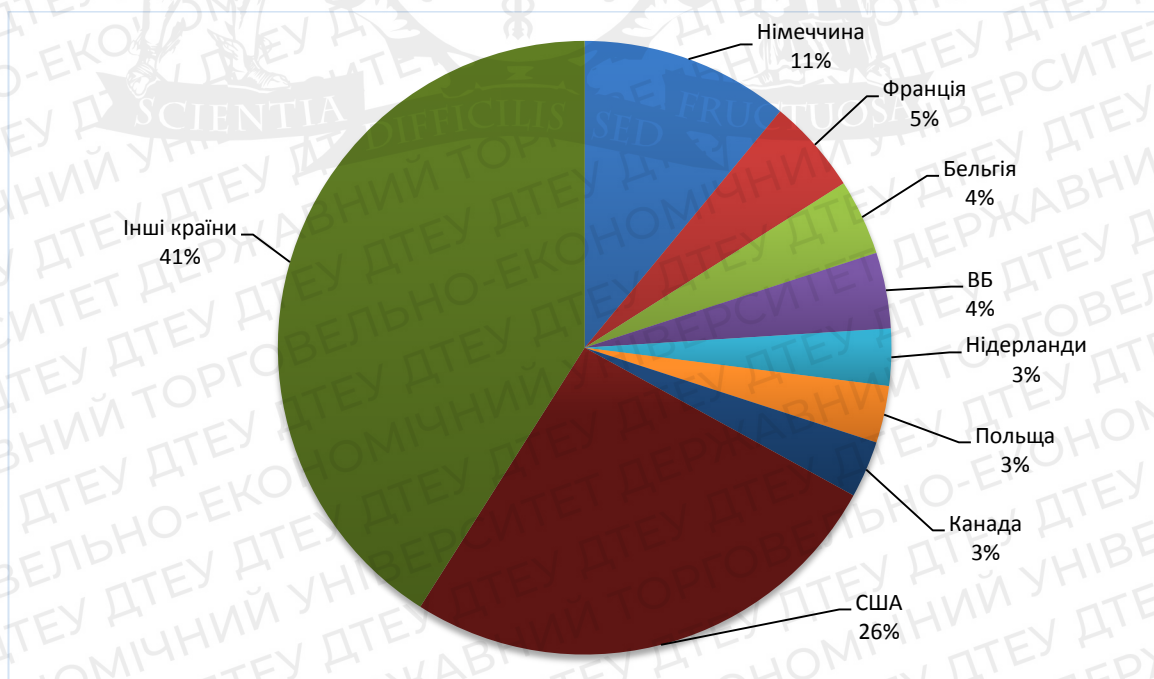


Рисунок 2.7 – Структури імпорту пирососів за країнами за 2021 рр., %

Джерело [10]

Щодо структури імпортерів, то імпорт є менш концентрованим ніж експорт, проте найбільшу частку на ринку займають США (26%) та Німеччина (11%), решту країн мають частки від 5 до 1%.

Отож перейдемо до аналізу динаміки експорту та імпорту пилососів (рис. 2.8)

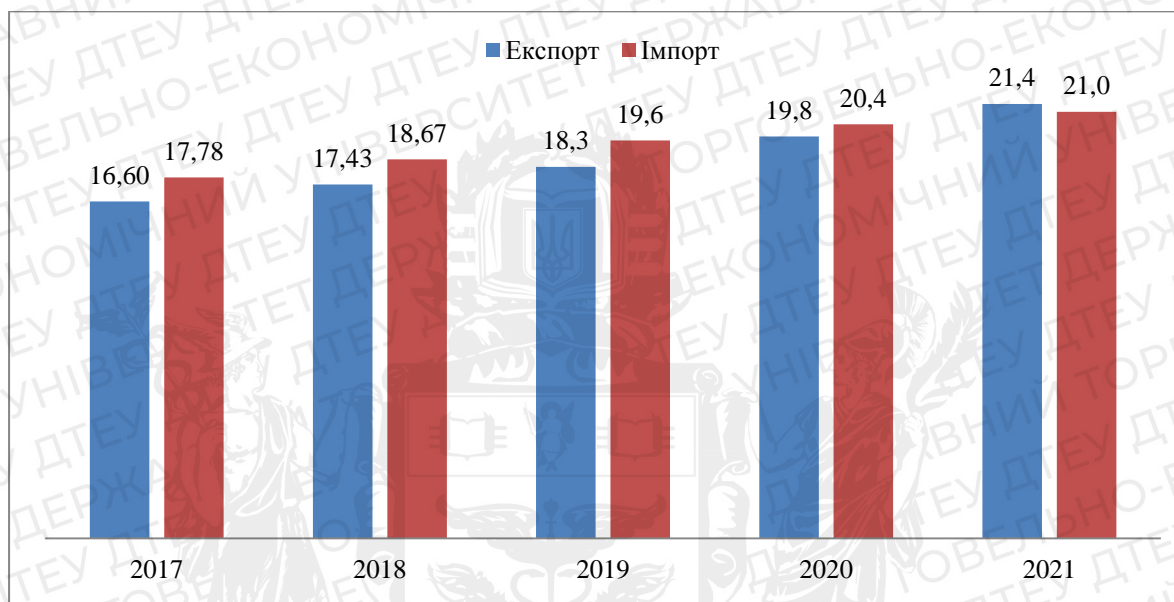


Рисунок 2.8 – Динаміка експорту та імпорту пилососів за період 2017-2021 рр., млрд. дол. США

Джерело: побудовано автором за даними аналізу світових показників [10]

Ото, аналізуючи рисунок 2.8, ми бачимо що як і експорт так і імпорт пилососів кожного року зростає, середньорічний темп зростання 4% за п'ять років.

Згідно з тенденціями ринку побутових пилососів, з точки зору продукту, вертикальний сегмент зробив найбільший внесок у ринок: 23,3 млрд доларів у 2021 році і, за оцінками, досягне 6,8 млн доларів до 2031 року за середньорічного темпу зростання 4,5 % протягом прогнозного періоду. Вертикальні пилососи корисні у великих будинках, оскільки охоплюють великі площі. Вертикальні пилососи - це звичайні пилососи, які використовуються з давніх-давен. Люди все частіше купують вертикальні пилососи, щоб покращити стандарти здоров'я та впровадити високий рівень точності прибирання у домашніх справах. Сегмент вертикальних пилососів

завоював значну частку на світовому ринку побутових пилососів завдяки таким причинам, як невеликий розмір, здатність покривати велику площу поверхні та високу потужність всмоктування.

Залежно від типу, сегмент бездротових пристроїв зробив найбільший внесок у ринок: 6,2 млрд. доларів у 2020 році і, за оцінками, він досягне 9,5 млн доларів до 2031 року за середньорічного темпу зростання 5,7% протягом прогнозованого періоду. Бездротові побутові пилососи працюють від акумуляторів та є багатофункціональними, універсальними та швидкими, що робить їх надзвичайно маневреними у порівнянні з мережевими пилососами. Крім того, на відміну від мережових пилососів бездротові пилососи менш громіздкі, їх легко транспортувати, а значить, вони зручні у використанні. Таким чином, бездротові пилососи здобули велику популярність у побутовому секторі.

Наступним проведемо дослідження світового ринку пилососів за типом продукту (див. рис. 2.9).

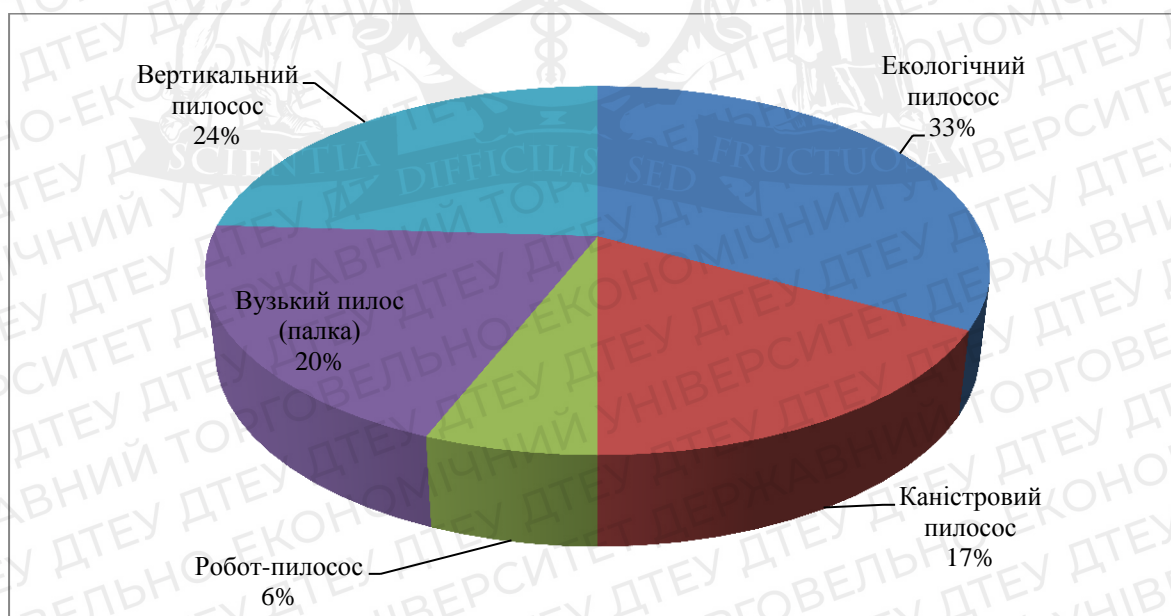


Рисунок 2.9 – Структура продажу пилососів за типом продукту за 2021 рр., %

Джерело [11]

Щодо способу продажу, то він охоплює супермаркети, гіпермаркети, роздрібні магазини та продаж від дверей до дверей. Очікується, що звичайні роздрібні магазини стануть основним варіантом для покупок у на період 2022-2023 рр., хоча темпи зростання, як очікується, будуть повільними. Споживачі, як і раніше, прагнуть отримати глибокі знання про продукти, особливо про побутову техніку, перш ніж робити будь-які покупки. Отже, роздрібні продавці можуть підвищити якість обслуговування споживачів, пропонуючи щось більше, ніж те, що вони очікують. Крім того, відчутні переваги, що пропонуються офлайн-каналом продажів, такі як досвід роботи з продуктом, фундаментальна довіра, що підтримується роздрібним продавцем, та знання продукту, що надається продавцями, сприяли зростанню продажів. Таким чином, вищезгадані фактори, ймовірно, стимулюють зростання ринку за рахунок офлайн-сегменту.

Згідно з ринковими можливостями ринку пилососів у регіональному розрізі, Азіатсько-Тихоокеанський регіон зайняв основну частку ринку побутових пилососів у 2021 році, і очікується, що вона збереже свою частку ринку протягом прогнозованого періоду ринку побутових пилососів. Це здебільшого пов'язано зі зростанням споживчого переваги переходу від традиційних методів очищення до автоматизованих рішень для очищення. Зростання наявного доходу та зростання поінформованості про переваги пилососів є іншими факторами, що сприяють зростанню ринку.

Компанії, які працюють у світовій індустрії побутових пилососів, прийняли різні стратегії розвитку, щоб розширити свою частку ринку, підвищити прибутковість та зберегти конкурентоспроможність на ринку. Отож в підсумку пропонуємо дослідити основні компанії на ринку світових пилососів за рівнем доходу від реалізації [12] (див. рис. 2.10).

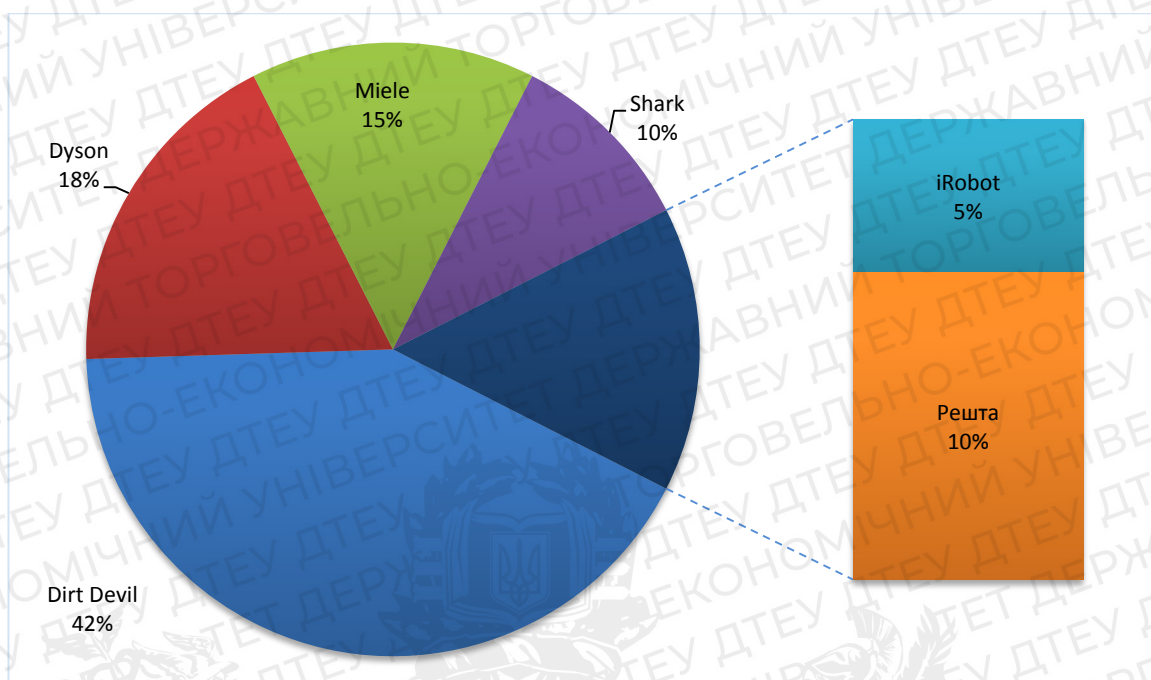


Рисунок 2.10 – Структура продажу пилососів за основними гравцями (дохів від реалізації) за 2021 рр., %

Джерело: побудовано автором за даними ТОВ «Епіцентр» [13-22]

Отож, на основі аналізу рисунку 2.10, ми бачимо, що найбільша частка на ринку належить компанії Dirt Devil (країна реєстрації бренду США) – 42% та робить компанією одним із найбільший на найвпливовіших гравців на ринку. Наступне місце належить компанії Dyson (країна реєстрації бренду Велика Британія) – 18% та з часткою 10% третє місце займає компанія Miele (країна реєстрації бренду Німеччина).

На основі нашого дослідження визначено, що світовий ринок пилососів кожного року зростає, що означає його розвиток та збільшення обсягів споживання та відповідно продажу. Даний ринок є доволі широким за обсягом по кількості проданих пилососів та малим за обсягом продажів, так як середня ціна пилососу коливається в районі 180-190 доларів США.

2.2. Дослідження ринку пилососів України

Перш ніж розпочати аналіз імпорту пилососів пропонуємо розглянути тарифне та нетарифне регулювання.

Митно-тарифне регулювання – це відносини, що виникають між державою та суб'єктами ЗЕД з приводу умов перетинання національного кордону товарами, капіталами, послугами, робочою силою; це погодження регулювання питань, пов'язаних із встановленням митних податків, митних зборів, а також процедурами митного контролю, організацією діяльності органів митного контролю [33]. На рис. 2.11 можна побачити основні складові митно-тарифного регулювання.

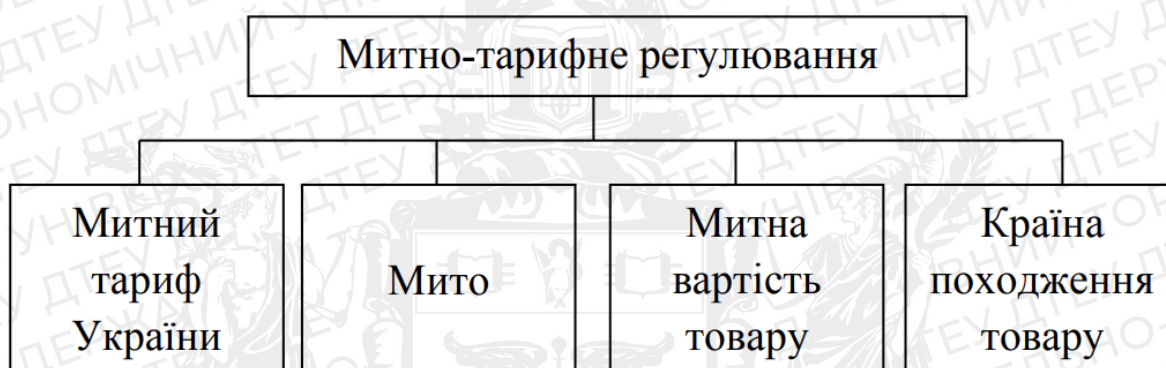


Рисунок 2.11 – Основні складові митно-тарифного регулювання

Джерело: [33]

Після прийняття Декларації про державний суверенітет Україна самостійно визначає митну політику, створює власну митну систему та здійснює митне регулювання на своїй території.

Спеціально уповноваженим органом державного управління в галузі митної справи є Державна митна служба України, яка приймає нормативні акти, що регулюють дану сферу діяльності. Митне регулювання здійснюється відповідно до Митного кодексу, законів України та міжнародних договорів.

У практиці зовнішньоекономічної діяльності країн світу існує два рівні митного регулювання [33]:

- Міжнародний: передбачає здійснення такого регулювання через прийняття та виконання рішень спеціалізованих міжнародних організацій, таких як СОТ, МВФ, Світовий банк реконструкції та розвитку та інших.

– Національний: опирається на відповідні закони та інші законодавчі акти свого національного законодавства.

До заходів нетарифного регулювання імпорту належать:

– проходження обов'язкової оцінки відповідності продукції вимогам Технічного регламенту щодо медичних виробів: імпортовані пирососи мають супроводжуватись декларацією про відповідність, її копією чи спрощеною декларацією про відповідність;

– обов'язкове нанесення знаку відповідності технічним регламентам на імпортовану медичну продукцію та/або на інші об'єкти, що визначені такими технічними регламентами (табличку з технічними даними, пакування, супровідні документи тощо);

– пирососи, при ввезенні в Україну підлягають санітарно-епідеміологічному та радіологічному контролю; він здійснюється посадовою особою контролюючого органу в зонах митного контролю на митній території України, а підтвердженням його проведення є наявність на товаросупровідних документах відбитку штампа «Санітарно-епідеміологічний контроль здійснено».

Наступним пропонуємо дослідити імпорті ставки на ввезення пирососів в Україну та проаналізувати їх регулювання (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Характеристика митних ставок на ввезення пило сів в Україну

Код УКТЗЕД Назва		Ставки мита, %				
		преференційна	пільгова	ЄАВТ	ЄС	Канада
8508	Пирососи:					
8508 11 00	потужністю не більш як 1500 Вт та які мають мішок для збору пилу або інший пилозбірник об'ємом не більш як 20 л	10	10	0	0	0

8508 19 00 00	інші	10	10	0	0	0
8508 60 00 00	інші пилососи	0	0	0	0	0
8508 70 00 00	частини	5	5	0	0	0

Джерело: [22]

Як ми бачимо ввізне мито на пилососи становить 10% та ввезення пилососів в Україні регулюється Законом України про ЗЕД. З Німеччини, з якої ми будемо досліджувати доцільність імпортової операції, ставка мита становить 0%, так як вона входить до складу ЄС.

Отож наступним перейдемо до аналізу імпорту пилососів в Україну за період 2015-2021 рр. (див. рис. 2.12).

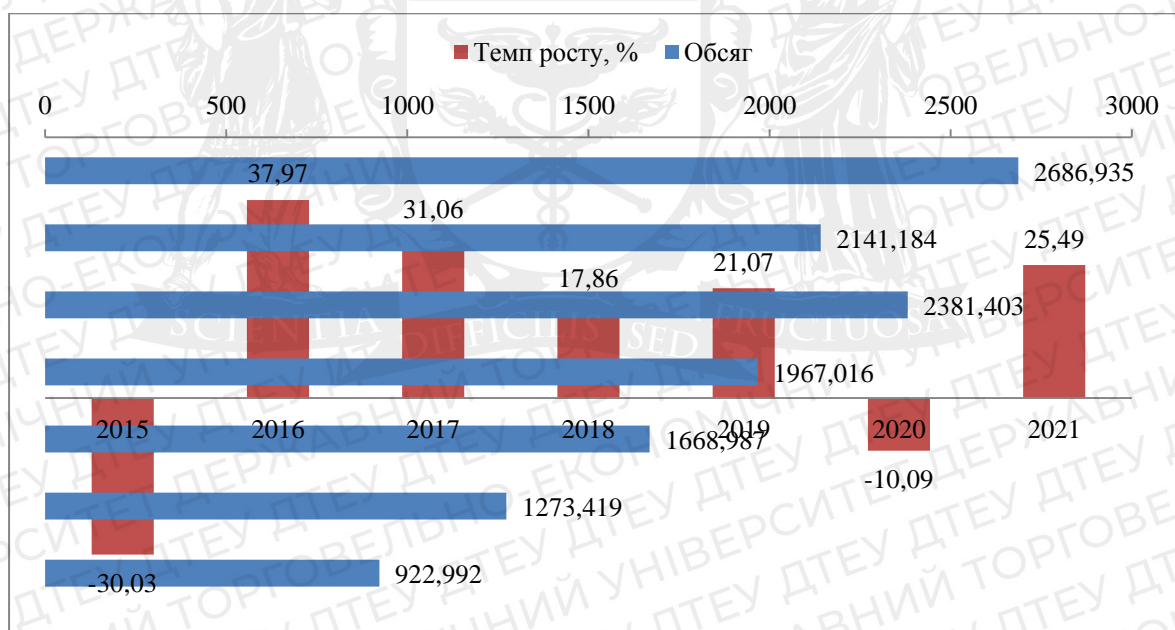


Рисунок 2.12 – Динаміка імпорту пилососів в Україну за період 2015-2021 рр., млн. дол. США

Джерело: [25]

Отож, як ми бачимо з рисунку 2.12 обсяг імпорту пилососів в Україні зріс, особливо в 2021 році – 25,49% в порівнянні з 2020 роком. Ріст цього ринку супроводжувався зростанням загального попиту на пилососи серед українців та бажаннями замінити стару техніку на нову.

Наступним дослідимо структуру основних країн імпортерів в Україну (рис. 2.13).

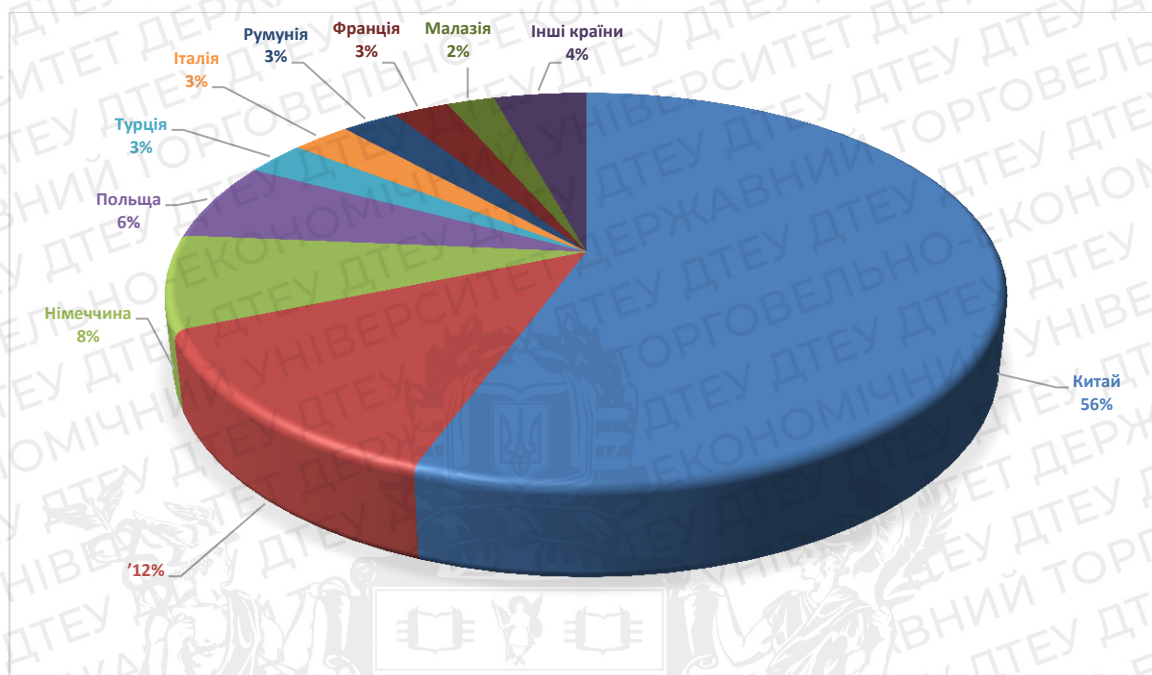


Рисунок 2.13 – Структура імпорту пилососів в Україну за країнами станом на 2021 рр., %

Джерело: [26, 34]

Отже, ми бачимо, що основним імпортером пилососів в Україну є Китай, частка якого в загальному імпорті складає 56%, так як країна є одним із найбільших світових виробників пилососів і займає стабільне положення на ринку. Наступною країною за кількістю світового імпорту пилососів є В'єтнам, частка якого складає 12% в зв'язку з великою кількістю виробництв. Трійку імпортерів пилососів до України закриває Німеччина, частка якої в 2021 році становила 8%, основною причиною імпорту пилососів з Німеччини є логістика та відмінна якість.

Наступним дослідимо динаміку середніх цін українського ринку на пилососи (див. рис. 2.14).

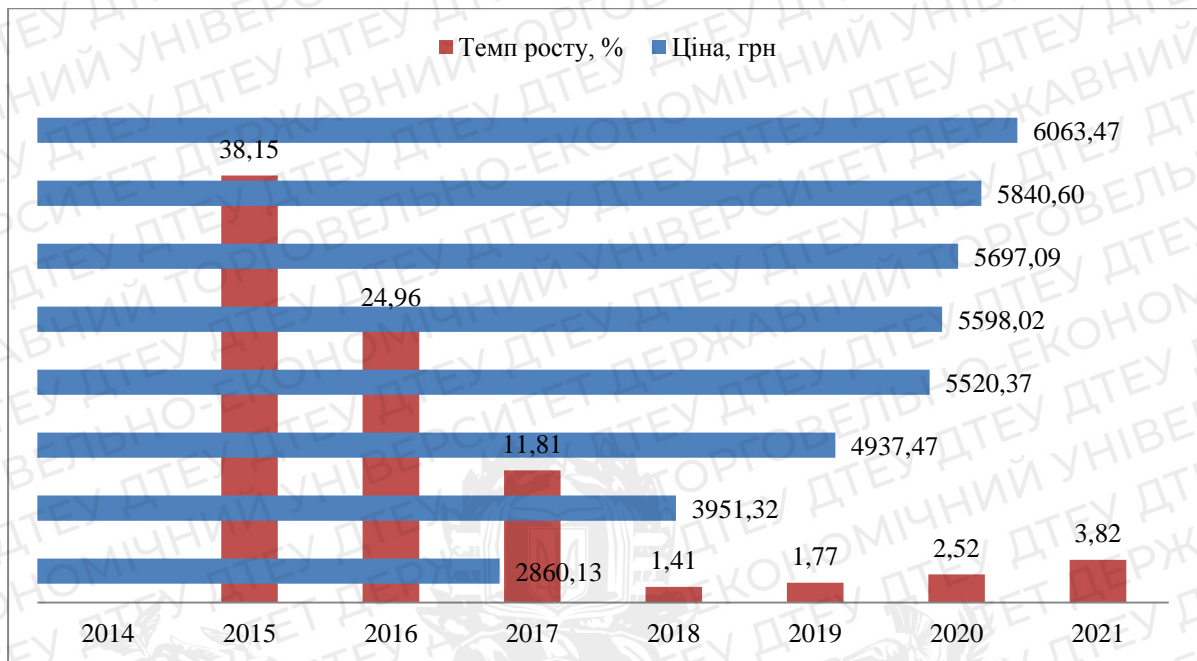


Рисунок 2.14 – Динаміка цін на пілососи в Україні за період 2015-2021 рр., грн

Джерело: побудовано автором за даними динаміки цін на пілососи [26]

Отож, аналізуючи середні ціни на пілосос в Україні ми бачимо їх зростання, особливо гостро це було відчутно у 2015-2016 рр., коли вплив на імпорт мала військова агресія РФ, що спричинило ріст долару та відповідно ціни реалізації.

Дослідивши вітчизняний ринок пілососів, ми можемо стверджувати, що основний їх притік відбувається із-зі кордону в основному з Китаю, країн ЄС та США. Всі діючі українські компанії, які займаються реалізацією пілососів зацікавлені в пошуку дешевого постачальника, що й зумовило їх повну концентрацію на імпорті, адже саме ціна закупки є одним із найбільших чинників, який впливає на обсяг продажу, а в підсумку і на дохід.

Однією з ключових тенденцій зростання імпорту пілососів став розвиток електронної торгівлі, яка впливає на реалізацію пілососів в Україні, адже з розвитком технологій та Пандемією Коронавірусу більшість українців перейшли на купівлю Інтернет, особливо це стосується побутової техніки.

За даними Експертів Інтернет Асоціації України, у 2020 році зростання ринку електронної торгівлі тривало шаленими темпами, в основному через епідемію Коронавірусу, яка і дала поштовх розвитку онлайн-торгівлі.

Згідно з офіційною статистикою українських сайтів, близько 67% користувачів Інтернету відвідують сайти, які пов'язані саме зі сферою електронної торгівлі. Отож пропонуємо проаналізувати динаміку електронної торгівлі в Україні та визначити її частку у звичайній торгівлі (див. рис. 2.15)



Рисунок 2.15 – Динаміка електронної комерції та її частка в роздрібній торгівлі в Україні за період 2016-2020 рр.

Джерело [23]

Наступним проведемо аналіз основних маркетплейсів України, які найбільше відвідують українці (рис. 2.16).

Як ми можемо побачити з рисунка 2.16 найбільш відвідуваним маркетплейсом серед українців на протязі двох років є Інтернет-магазин Rozetka, частка відвідуваності якого зростає на 76,8% у 2021 році в порівнянні з 2020, що означає успішність даного маркетплейсу та пожвавлення росту електронної торгівлі в Україні.

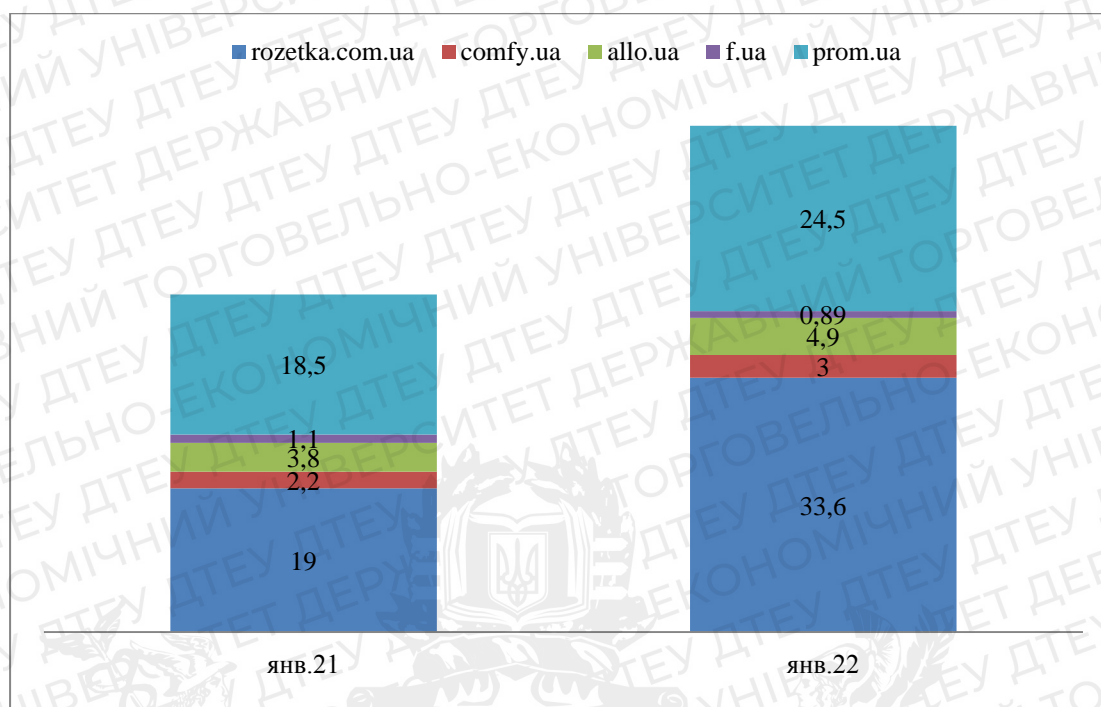


Рисунок 2.16– Динаміка кількості відвідувань маркетплейсів українськими покупцями за період 2020-2021 рр., млн. чол.

Джерело: [24]

Згідно проведеного дослідження ми можемо ствердити, що розвиток маркетплейсів в Україні є доволі потужним. Також варто відмітити, що ринок є напрочуд молодим і з недостатньо сформованим рівнем конкуренції, яка присутня на інших ринках. Отож можна зробити висновки, що перспектив для розвитку бізнесу є більш ніж достатньо і для ефективного опанування даної ніші повинна бути впроваджена маркетингова стратегія, так званий особливий план виходу на маркетплейс.

Отож, на основі нашого дослідження Україна має великий потенціал у розвитку інформаційних технологій та максимально його використовує. На сьогодні день основною загрозою для розвитку онлайн-торгівлі країни є війна в Україні, яка не тільки забрала тисячі життів мирних жителів, але й призвела до відтоку кадрів, зменшення фінансування, руйнуванні інфраструктури та багато інших негативних наслідків, які просто не злічити.

На нашу думку, використовуючи унікальні способи із залучення клієнтів та збільшення продажів, електронна торгівля поступово витіснить фізичні магазини, на які витрачається час, який відповідно економитимуть онлайн-покупки, а час у сучасному світі – це гроші.

Отже, враховуючи дослідження ринку України та світового імпорту електротехніки та пирососів, попит на купівлю пирососів зростає. Німеччина посідає 2-ге місце серед обсягів експорту пирососів (11% світового експорту), а враховуючи її географічне положення відносно України та митне регулювання, імпорт з Німеччини буде доцільним.



РОЗДІЛ 3. РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ІМПОРТУ ТОВ «ЕПІЦЕНТР К» ПИЛОСОСІВ З НІМЕЧЧИНИ

3.1. Організаційне забезпечення здійснення імпорту ТОВ «Епіцентр К» пирососів з Німеччини

Даний підрозділ розпочнемо з аналізу умов поставки та етапів імпорту згідно умов. В контракті ми пропонуємо умову поставки FCA (Бельм) (Інкотермс 2020).

Категорія F – основне перевезення не сплачується продавцем. FCA означає, що продавець здійснює передачу товару перевізнику чи іншій особі, номінованій покупцем, у своїх приміщеннях чи іншому обумовленому пункті.

Сторонам рекомендується найчіткіше визначити пункт у місці постачання, оскільки ризик переходить на покупця.

При намірі сторін здійснити передачу товару у приміщеннях продавця вони повинні вказати адресу цього приміщення у узгодженому місці постачання. З іншого боку, якщо сторони вважають, що товар має бути передано в іншому місці, вони повинні визначити це особливе місце передачі.

Відповідно до FCA від продавця потрібно виконання формальностей для вивезення, якщо такі застосовуються. Проте продавець зобов'язаний виконувати митні формальності для ввезення, сплачувати імпортні мита чи виконувати інші митні формальності під час ввезення.

Розглянемо детально поетапні обов'язки сторін імпоротної операції за умов поставки FCA (табл 3.1).

Таблиця 3.1

Обов'язки сторін імпоротної операції за умов FCA

	Обов'язки продавця	Обов'язки покупця
1	<p><i>Поставка товару у відповідності з договором.</i></p> <p>Продавець зобов'язаний відповідно до договору купівлі-продажу надати покупцеві товар, комерційний рахунок-фактуру або еквівалентне йому електронне повідомлення, а також будь-які інші докази відповідності, які можуть бути</p>	<p><i>Оплата ціни.</i></p> <p>Покупець зобов'язаний сплатити передбачену договором купівлі-продажу ціну товару.</p>

	потрібні за умовами договору купівлі-продажу.	
2	<p><i>Ліцензія, свідоцтво, формальності.</i></p> <p>Продавець зобов'язаний за власний рахунок та на свій ризик отримати будь-яку експортну ліцензію або інше офіційне свідоцтво, а також виконати, якщо це буде потрібно, всі митні формальності, необхідні експорту товару.</p>	<p><i>Ліцензія, свідоцтво, формальності.</i></p> <p>Покупець зобов'язаний за власний рахунок та на свій ризик отримати будь-яку імпорتنу ліцензію або інше офіційне свідоцтво, а також виконати, якщо це буде потрібно, всі митні формальності для імпорту товару, а також його транзитного перевезення через треті країни.</p>
3	<p><i>Договори перевезення та страхування.</i></p> <p>1. Договір перевезення.</p> <p>Немає зобов'язань. Проте, або на прохання покупця, або на підставі комерційної практики, у разі, якщо покупець заздалегідь не дав інших вказівок, продавець має право укласти договір перевезення на звичайних умовах за рахунок та на ризик покупця. Продавець може також відмовитись від укладання такого договору. У такому разі він повинен негайно сповістити про це покупця.</p> <p>2. Договір страхування.</p> <p>Немає зобов'язань.</p>	<p><i>Договори перевезення та страхування.</i></p> <p>1. Договір перевезення.</p> <p>Покупець зобов'язаний власним коштом укласти договір перевезення товару від названого місця, за винятком випадку, коли договір перевезення укладено продавцем.</p> <p>2. Договір страхування.</p> <p>Немає зобов'язань.</p>
4	<p><i>Поставка.</i></p> <p>Продавець зобов'язаний надати товар перевізнику чи іншій особі, вказаній покупцем або обраному продавцем, у названому місці у встановлену дату або в обумовлений термін.</p> <p>Постачання вважається виконаним:</p> <p>а) якщо назване місце поставки знаходиться у приміщенні продавця: коли товар завантажений у транспортний засіб перевізника, вказаного покупцем або іншою особою, яка діє від його імені;</p> <p>б) якщо назване місце знаходиться за межами приміщення продавця: коли невідвантажений з транспортного засобу продавця товар представлений у розпорядження перевізника або іншої особи, вказаної покупцем або обраної продавцем.</p> <p>Якщо сторони не домовилися про будь-який конкретний пункт у названому місці поставки і якщо таких пунктів кілька, то продавець може</p>	<p><i>Приймання поставки.</i></p> <p>Покупець зобов'язаний прийняти постачання товару, коли його здійснено.</p>

	<p>вибрати пункт, який йому найбільше підходить.</p> <p>Якщо продавець не має точних інструкцій від покупця, він може поставити товар для подальшого транспортування таким способом, який передбачає даний вид транспорту та/або кількість та/або характер товару.</p>	
5	<p><i>Перехід ризиків.</i></p> <p>Продавець зобов'язаний з урахуванням застережень нести всі ризики втрати або пошкодження товару до моменту його постачання.</p>	<p><i>Перехід ризиків.</i></p> <p>Покупець зобов'язаний нести всі ризики втрати або пошкодження товару з моменту, коли товар поставлений йому і з погодженої дати або з моменту закінчення узгодженого строку для поставки, які виникають або при невиконанні ним обов'язку вказати перевізника або іншу особу, або тому, що вказаний нею перевізник або інша особа не міг прийняти товар у своє розпорядження в узгоджений строк або він сам не міг дати повідомлення. Умовою, однак, є належна відповідність товару договору. Це означає, що товар має бути належним чином ідентифікований, тобто виразно відокремлений або іншим чином позначений як товар, що є предметом цього договору.</p>
6	<p><i>Розподіл витрат.</i></p> <p>Продавець зобов'язаний нести всі витрати, пов'язані з товаром до моменту його поставки, у разі потреби всі мита, податки та інші збори, і навіть витрати виконання митних формальностей, підлягають оплаті під час експорту.</p>	<p><i>Розподіл витрат.</i></p> <p>Покупець зобов'язаний нести всі витрати, пов'язані з товаром, з моменту поставки товару та нести всі додаткові витрати або при невиконанні ним обов'язків вказати перевізника або іншу особу або тому, що вказаний ним перевізник чи інша особа не міг прийняти товар у своє розпорядження у узгоджений строк або він сам не міг дати повідомлення. Умовою, однак, є належна відповідність товару договору. Це означає, що товар має бути належним чином ідентифікований, тобто виразно відокремлений або іншим чином позначений як товар, що є предметом даного договору, і сплатити, якщо це потрібно, всі мита, податки та інші збори, а також витрати на виконання митних формальностей, що підлягають оплаті при імпорті товару, та, у разі потреби, для</p>

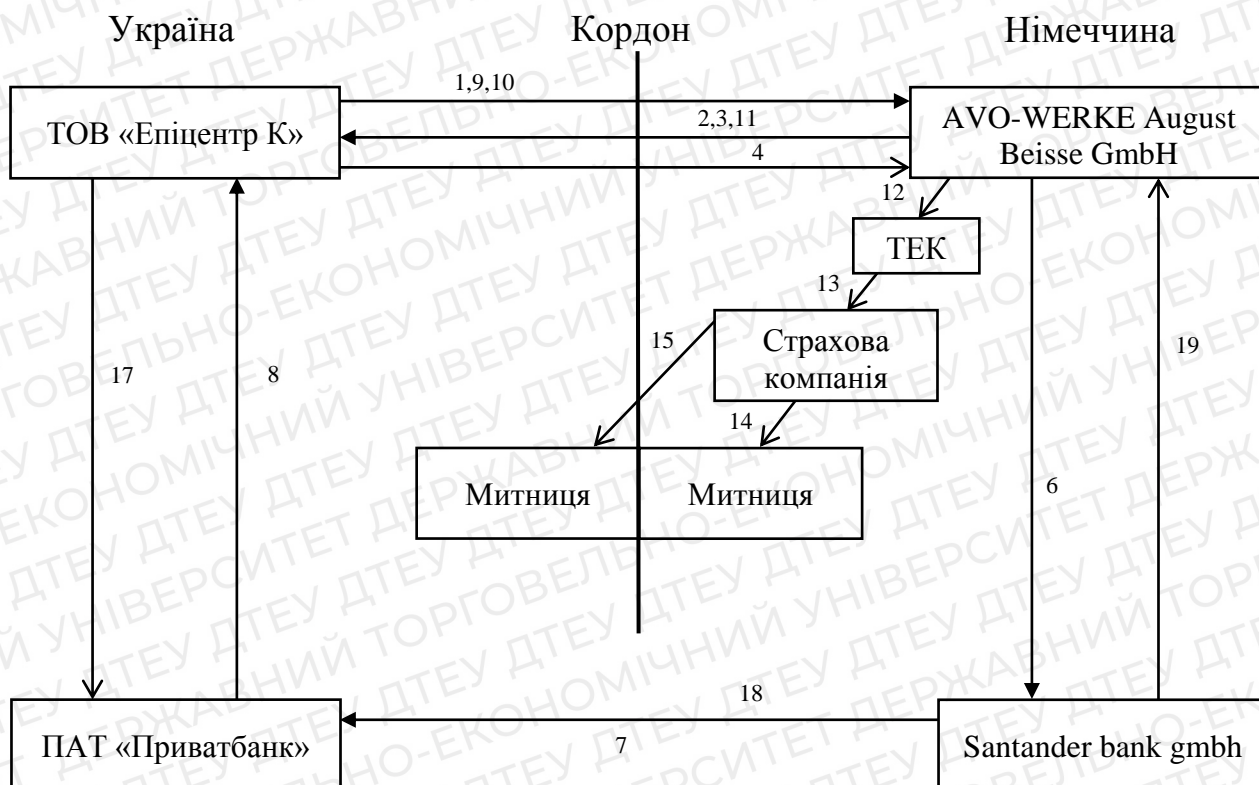
		його транзитного перевезення через треті країни.
7	<p><i>Повідомлення покупцю.</i></p> <p>Продавець зобов'язаний сповістити покупця про постачання товару. У разі, якщо перевізник не може прийняти товар у погоджений термін, продавець зобов'язаний сповістити про це покупця відповідно.</p>	<p><i>Повідомлення продавцю.</i></p> <p>Покупець зобов'язаний сповістити продавця про назву перевізника або іншої особи і, де необхідно, вказати спосіб транспортування, а також дату або термін поставки йому товару, і, у разі потреби, пункт у місці, де товар має бути переданий перевізнику чи іншій особі.</p>
8	<p><i>Доведення доставки, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення.</i></p> <p>Продавець зобов'язаний надати покупцеві за свій рахунок як доказ поставки товару звичайні транспортні документи. У випадку, якщо такий доказ не є транспортним документом, продавець зобов'язаний надати покупцеві на його прохання, за його рахунок та на його ризик всіляке сприяння в отриманні транспортного документа (наприклад, оборотного коносаменту, необоротної морської накладної, докази про перевезення внутрішнім водним транспортом), повітряної накладної, накладної залізничного або автотранспортного сполучення або накладного змішаного перевезення). У разі, якщо продавець і покупець домовилися про використання коштів електронного , згадані вище документи може бути замінено еквівалентними електронними повідомленнями (EDI).</p>	<p><i>Доведення доставки, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення.</i></p> <p>Покупець зобов'язаний прийняти докази постачання.</p>
9	<p><i>Перевірка, упакування, маркування.</i></p> <p>Продавець зобов'язаний нести витрати, пов'язані з перевіркою товару (наприклад, перевіркою якості, розмірів, ваги, кількості), необхідної для постачання товару. Продавець зобов'язаний за свій рахунок оплатити витрати, пов'язані з упакуванням, необхідною для перевезення товару (за винятком випадків, коли в цій галузі торгівлі зазвичай прийнято відправляти обумовлений контрактом товар без упакування). Останнє здійснюється тією мірою, коли обставини, що стосуються транспортування (наприклад, способи перевезення, місце призначення), були</p>	<p><i>Інспекція товару.</i></p> <p>Покупець зобов'язаний нести витрати, пов'язані з будь-яким переднавантажувальним оглядом товару, крім випадків, коли такий огляд потрібно владі країни експорту.</p>

	відомі продавцю до укладення договору купівлі-продажу. Упаковка має бути маркована належним чином.	
10	<p><i>Інші зобов'язання.</i></p> <p>Продавець зобов'язаний на прохання покупця надати останньому за його рахунок та на його ризик повне сприяння в отриманні будь-яких документів або еквівалентних їм електронних повідомлень (крім названих у 8 пункті зобов'язань), що видаються або використовуються в країні постачання та/або країні походження товару, які можуть бути потрібні покупцю для імпорту товару, або, у разі потреби, для його транзитного перевезення через треті країни. Продавець зобов'язаний забезпечити покупця на його вимогу всією інформацією, необхідною для страхування.</p>	<p><i>Інші зобов'язання.</i></p> <p>Покупець зобов'язаний нести всі витрати та сплачувати збори, пов'язані з отриманням документів або еквівалентних ним електронних повідомлень, а також відшкодувати витрати продавця, які були понесені останнім внаслідок надання їм допомоги покупцеві при оформленні договору перевезення. Покупець зобов'язаний дати продавцеві необхідні інструкції в тих випадках, коли буде потрібно сприяння продавця у укладанні договору перевезення.</p>

Джерело: складено автором

Далі проаналізуємо схему імпорتنих операцій ТОВ «Епіцентр К» пирососів з Німеччини.

Схема здійснення імпорту пирососів з Німеччини в Україну на умовах ФСА (Бельм) наведена на рис. 3.1.



←

Рисунок 3.1 – Схема здійснення імпорту пілососів з Німеччини в Україну на умовах FCA (Бельм) (форма платежу – банківський переказ проти поставки товару)

Джерело: складено автором

Етапи здійснення імпорту пілососів з Німеччини в Україну на умовах FCA (Бельм) (рис. 3.1):

1. ТОВ «Епіцентр К» надсилає запит до AVO-WERKE August Beisse GmbH про бажання придбати пілососи.
2. AVO-WERKE August Beisse GmbH надсилає оферту.
3. ТОВ «Епіцентр К» акцептує оферту.
4. ТОВ «Епіцентр К» укладає попередній договір на умовах FCA (Бельм) з формою платежу банківський переказ проти поставки товару і відсилає в AVO-WERKE August Beisse GmbH один примірник.
5. AVO-WERKE August Beisse GmbH акцептує та повертає підписаний проект контракту без змін чи доповнень.
6. AVO-WERKE August Beisse GmbH передає Santander bank gmbh товаророзпорядчі документи.
7. Santander bank gmbh надсилає товаророзпорядчі документи ПАТ «Приватбанк», який перевіряє їх на відповідність.
8. ПАТ «Приватбанк» відправляє товаророзпорядчі документи ТОВ «Епіцентр К».
9. ТОВ «Епіцентр К» перевіряє документи на відповідність і акцептує.
10. ТОВ «Епіцентр К» повідомляє AVO-WERKE August Beisse GmbH про готовність прийняти товар.
11. AVO-WERKE August Beisse GmbH повідомляє ТОВ «Епіцентр К» про готовність відвантажувати товар відповідно до базисних умов поставки FCA (Бельм).

12. AVO-WERKE August Beisse GmbH укладає договір з транспортно-експедиторською компанією про доставку товару на свій склад, відповідно до якого ТЕК повинна здійснити усі розрахунки, які виникнуть у процесі транспортування.

13. ТЕК направляє лист у страхову компанію, з якою укладено генеральний поліс щодо страхування вантажів, із проханням застрахувати обладнання на період його транспортування, а страховий поліс виписати на ТОВ «Епіцентр К» .

14. ТЕК здійснює митне очищення товарів на території Німеччини.

15. ТЕК здійснює митне очищення товарів на території України на регіональній митниці та сплачує ПДВ.

16. Транспортування продовжується по території до м. Київ на склад ТОВ «Епіцентр К» .

17. ТОВ «Епіцентр К» дає доручення своєму банку ПАТ «Приватбанк» здійснити переказ грошей за поставлений товар в банк експортера Santander bank gmbh.

18. ПАТ «Приватбанк» здійснює переказ коштів до Santander bank gmbh.

19. Santander bank gmbh інформує AVO-WERKE August Beisse GmbH про одержання коштів.

Всі етапи здійснення імпорту зображені на діаграмі Ганта (рис. 3.2).

1 ТИЖДЕНЬ | 2 ТИЖДЕНЬ | 3 ТИЖДЕНЬ | 4 ТИЖДЕНЬ

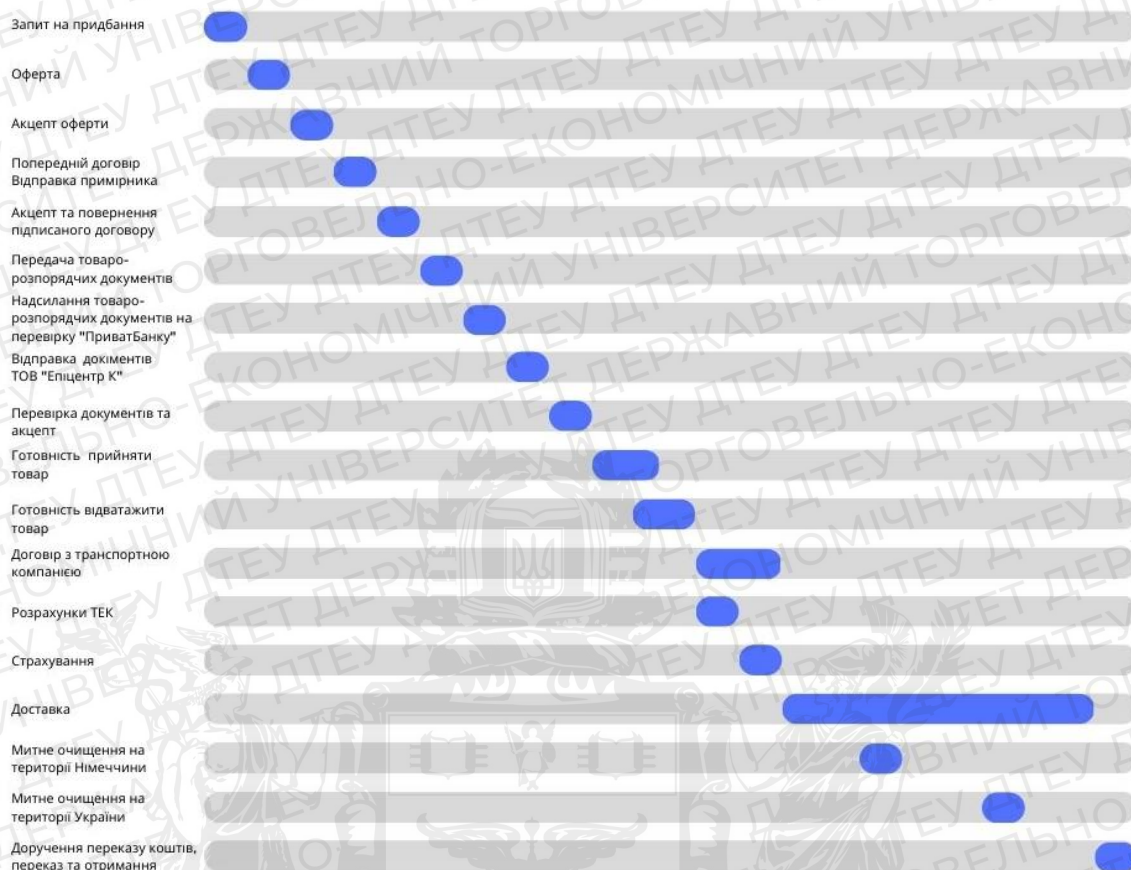


Рисунок 3.2 – Діаграма Ганта здійснення імпорту пілососів з Німеччини в Україну

Джерело: складено автором

Зовнішньоторговельна діяльність Німеччини регулюється на міжнародно-правовому (в основному представленому обов'язковими нормативними актами ЄС – Регламенти та Директиви) та національному рівнях.

Регулювання імпорту відбувається на основі наступних регламентів:

- Регламент ЄС від 26.02.2009 № 260/2009 «Про загальні правила імпорту» [29].
- Регламент ЄС від 07.07.2009 № 625/2009 «Про загальні положення регулювання імпорту з третіх країн» [30].
- Регламент ЄС від 15.07.2008 № 717/2008 «Про встановлення процедури загальноєвропейського управління кількісними квотами (контингентами)» [31].

Щодо України, то регулювання імпорту здійснюється на підставі Митного кодексу та відповідно до товарної класифікації УКТЗЕД, тобто всі товари, які ввозяться на територію України повинні пройти обов'язкове митне очищення на кордоні та відповідно сплачені усі мита.

Німеччина має велику кількість угод про преференційну торгівлю. В результаті імпорт з країн користується перевагами, пов'язаними зі зниженням витрат на митні формальності при виході на Європейський (німецький) ринок. Також сплата ввізного мита на пілососи при наявності сертифікату EURO-1 є відсутньою, що визначено в митному кодексі обох країн.

Наступним проаналізуємо ресурсне забезпечення ТОВ «Епіцентр К».

У таблиці 3.2 представлено основну продукцію, яку імпортується та реалізується на території України ТОВ «Епіцентр К»

Таблиця 3.2

Характеристика транспортних засобів для перевезення продукції, яку реалізує ТОВ «Епіцентр К» в Україні станом на 2021 рік

№	Найменування	Об'єм, м3	Габарити
1	Електроніка	40	Довжина 11660 мм Ширина 2550 мм Висота 3780 мм
2	Машина та обладнання	38	Довжина 11050 мм Ширина 2550 мм Висота 3800 мм
3	Техніка	32	Довжина 10600 мм Ширина 2550 мм Висота 3660 мм

Джерело: створено автором за даними ТОВ «Епіцентр К»

Як ми можемо побачити, що для складування своєї продукції ТОВ «Епіцентр К» використовує автомобілі розміром від 40м³ до 32м³, в залежності від попиту на конкретний вид товару.

Інтенсивне постачання товарів зі складів ТОВ «Епіцентр К» відбувається протягом року, орієнтовно по дві-три машини в день.

Постачання здійснюється вантажівками вантажопідйомністю від 1.5 до 20 т, транспортна компанія, що надає автомобіль, забирає вантаж тільки за умови того, що він становитиме не менше 50% від усієї вантажопідйомності ТЗ. Відвантаження товарів відбувається щодня.

На даний момент ТОВ «Епіцентр К» має десять вантажівок для перевезення продукції від компаній до складу, але цього недостатньо, щоб здійснювати оперативну доставку товарів. Підприємству доводиться звертатися за послугами у наданні транспорту у транспортні компанії. Часто буває, що відправник вантажів один, а вантажоодержувачів кілька, в таких ситуаціях набагато складніше знайти «перевізника».

Аналіз забезпеченості трудовими ресурсами дуже важливий з метою оцінки фактичної картини управління працівниками. Він дозволяє з'ясувати скільки працівників прийняли/звільнилося з роботи, яка економія/надлишок працівників установи, якісний склад працівників установи, їх структуру тощо.

Аналіз складу та структури персоналу ТОВ «Епіцентр К» представлений у табл. 3.3

Таблиця 3.3

Показники руху персоналу ТОВ «Епіцентр К»

Показники	Рік			Абсолютне відхилення +/-		Темп приросту, %	
	2018	2019	2020	2020/ 2019	2019/ 2018	2020/ 2019	2019/ 2018
Середньооблікова чисельність працівників, осіб	12101	12371	12651	280	270	2,26	2,23
Прийнято протягом року, осіб	240	270	280	10	30	3,70	12,50
Звільнено протягом року, з них:	220	240	240	0	20	0,00	9,09
за власним бажанням	17	15	15	0	-2	0,00	-11,76
за порушення трудової	0	0	0	0	0	0,00	0,00

дисципліни							
Коефіцієнт обороту щодо прийняття	23,76	26,21	25,93	-0,28	2,45	-1,07	10,31
Коефіцієнт обороту зі звільнення	21,78	23,3	22,22	-1,08	1,52	-4,64	6,98
Коефіцієнт плинності кадрів	0,92	0,89	0,86	-	-	0,00	0,00
				0,0317	0,0278		

Джерело: розроблено автором за даними [2]

Отже, середньооблікова чисельність працівників рік у рік зростає. Це пов'язано з тим, що у роботу влаштовується більше працівників, ніж звільняється. Прийнято протягом 2018 року 240 осіб, а звільнено – 220 (з них 170 осіб за власним бажанням); 2019 року прийнято 270 осіб, звільнено – 240 (з них 150 за власним бажанням); 2020 року прийнято 280 осіб, звільнено – 240 (з них 150 за власним бажанням).

Коефіцієнт обороту щодо прийняття 2020 року становив 25,93, що у 1,07% менше, ніж 2019 року. Коефіцієнт обороту зі звільнення 2020 року становив 22,22, що у 4,64% менше, ніж 2019 року.

Отож, дослідивши організаційно-ресурсне забезпечення імпортерських операцій, визначено, що для організації вигідної операції імпорту пілососів ТОВ «Епіцентр К» з Німеччини, є достатньо переваг та базового обґрунтування. Однак, на нашу думку доцільно було б найняти митного брокера та купити власний транспорт, що допомогло б компанії формувати ще більш ефективний імпортерський процес в довгостроковій перспективі. Розберемо структурно операцію імпорту пілососів ТОВ «Епіцентр К» з Німеччини та прорахуємо її результат в наступному пункті.

3.2. Прогнозна оцінка результативності імпорту ТОВ «Епіцентр К» пілососів з Німеччини

Розглянемо детально імпортерську операцію щодо постачання пілососів з Німеччини. ТОВ «ЕПІЦЕНТР-К» уклало контракт №03052022-456 з AVO-WERKE August Beisse GmbH (Німеччина) від 03.05.2022.

Оскільки, як правило, процедура розмитнення імпортованої продукції передбачає заповнення митної декларації із детальним описом технічних характеристик товару, спеціалісти із імпорту в ТОВ «Епіцентр К» обов'язково мають володіти технічними знаннями в галузі техніки, їх властивостей та використання.

Регулювання зовнішньоекономічної діяльності України здійснюється державою в особі її органів у межах їх компетенції; недержавними органами управління економікою, що діють на підставі їх статутних документів; самими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності.

Однак на зовнішньоекономічну діяльність ТОВ «Епіцентр К» найбільш безпосередній вплив має Державна митна служба України. Під час імпорту пілососів ТОВ «Епіцентр К», як правило, бере на себе зобов'язання та витрати з розмитнення товарів.

Окрім тарифного регулювання, зважаючи на важливість повної безпеки товарів пілососів для використання населенням, Державна митна служба також здійснює нетарифне регулювання імпорту таких товарів (код 8508) згідно з УКТ ЗЕД).

Основна вимога нетарифного імпортного регулювання пілососів – відповідність технічним регламентам (Технічний регламент щодо пілососів, затверджений постановою Кабінету Міністрів України) та проходження санітарного контролю на митниці.

Тому для здійснення митного контролю та митного оформлення товарів пілососів, що переміщуються через митний кордон України, обов'язкові для подання такі документи:

- митна декларація;
- товарно-транспортний документ на перевезення (ТОВ «Епіцентр К» переважно подає ЦМР) із штампом про проходження санітарно-епідеміологічного контролю;
- зовнішньоекономічний договір;

- рахунок (інвойс) або інший документ, який визначає вартість товару та містить специфікацію;
- декларація про відповідність технічним регламентам.

Як підприємство-імпортер, ТОВ «Епіцентр К» сплачує наступні види податків:

- податок на прибуток – загальнодержавний податок (ч. 1 статті 14 Закону України «Про систему оподаткування») здійснюється за ставкою 20 відсотків, за винятком операцій, звільнених від оподаткування та операцій, до яких застосовується нульова ставка;

- податок на додану вартість – відповідно до ст. 193 Податкового кодексу встановлено ставку ПДВ у розмірі 7 % бази оподаткування за операціями з медичних виробів за переліком, затвердженим Кабінетом Міністрів України. До переліку входять більшість імпортованих ТОВ «Епіцентр К» товарів: вата, бинти та аналогічні вироби (пластирі, перев'язувальні матеріали), рукавички хірургічні, шприци та голки, бандажні вироби, термометри тощо;

- митні платежі – при імпорті пілососів на митну територію України ввізне мито сплачується на загальних підставах згідно із ч. 1 ст. 286 Митного кодексу України за ставками, встановленими Митним тарифом України. Пілососи не є підакцизними, однак за імпорт таких товарів стягуються митні збори в звичайному порядку.

Усі перелічені митні платежі нараховуються на митну вартість товару. Митна вартість імпортованих товарів базується на ціні, що фактично сплачена або підлягає сплаті за ці товари. Як правило, ця вартість визначається за ціною договору. Саме цей метод використовується при встановленні митної вартості імпортованої ТОВ «Епіцентр К» техніки.

Оскільки ТОВ «Епіцентр К» планує імпорт пілососів, йому необхідно укласти міжнародний договір з іноземною компанією на їх купівлю. До умов, які повинні бути передбачені в міжнародному договорі, відносяться всі

звичайні компоненти зовнішньоекономічного контракту №03052022-456 від 03.05.2022, а саме:

1. Назва, номер договору (контракту), дата та місце його укладення;
2. Преамбула – у ній зазначається повне найменування сторін-учасників зовнішньоекономічної операції, під якими вони офіційно зареєстровані, із зазначенням країни, скорочене визначення сторін як контрагентів («Продавець», «Покупець»), особа, від імені якої укладається зовнішньоекономічний договір, документів, якими керуються контрагенти договору;
3. Предмет договору – визначається, який товар один з контрагентів зобов'язаний поставити іншому із зазначенням точного найменування, марки, сорту або кінцевого результату роботи, що виконується;
4. Кількість та якість товару – визначається одиниця виміру товару, прийнята для товарів такого виду, його загальна кількість та якісні характеристики;
5. Базисні умови поставки товарів – зазначається вид транспорту та базисні умови поставки (відповідно до Інкотермс-2020), які визначають обов'язки контрагентів щодо поставки товару і встановлюють момент переходу ризиків від однієї сторони до іншої, а також конкретний строк поставки товару;
6. Ціна та загальна вартість договору – визначається ціна одиниці виміру товару та загальна вартість товарів, що поставляються згідно з договором, та валюта контракту;
7. Умови платежів – визначає валюту платежу, спосіб, порядок та строки фінансових розрахунків та гарантії виконання сторонами взаємних платіжних зобов'язань;
8. Умови приймання-здавання товару – визначаються строки та місце фактичної передачі товару, перелік товаросупровідних документів (рахунок-фактура з оцінками митниці, міжнародна товарно-транспортна накладна (CMR), декларація про відповідність, сертифікат походження);

9. Упаковка та маркування – містить відомості про упаковку товару та маркування;

10. Форс-мажорні обставини – містить відомості про те, за яких випадків умови договору можуть бути не виконані сторонами;

11. Санкції та рекламації – встановлює порядок застосування штрафних санкцій, відшкодування збитків та пред'явлення рекламацій у зв'язку з невиконанням або неналежним виконанням одним із контрагентів своїх зобов'язань;

12. Урегулювання спорів у судовому порядку – визначаються умови та порядок вирішення спорів у судовому порядку щодо тлумачення, невиконання та/або неналежного виконання договору з визначенням назви суду або чітких критеріїв визначення суду будь-якою зі сторін залежно від предмету та характеру спору;

13. Місцезнаходження (місце проживання), поштові та платіжні реквізити сторін – зазначаються місцезнаходження (місце проживання), повні поштові та платіжні реквізити (№ рахунку, назва та місцезнаходження банку) контрагентів договору.

Однак за своїм змістом міжнародний договір є змішаним договором, тобто він може передбачати умови, властиві різним договорам: постачання, комерційної концесії, надання маркетингових послуг, використання торгової марки тощо. Тому окрім перелічених вище компонентів, такий договір може також включати такі умови:

– інформування постачальника про ринкову кон'юнктуру – дистриб'ютор повинен інформувати постачальника про свою діяльність, умови ринку та конкурентів на своїй території, про законодавче регулювання імпорту, маркування товарів, безпеки товарів постачальника тощо;

– ціни продажу – постачальник може встановити «верхню межу» коридора цін, в межах якого самостійно визначає ціни реалізації;

- гарантований мінімум продаж – договором може бути передбачено обов'язковий мінімальний обсяг продажів, невиконання якого спричиняє підвищення ціни або припинення договору;
- використання об'єктів інтелектуальної власності постачальника (зокрема, торгівельних марок, товарних знаків, комерційних назв) – як правило додатково регулюється окремим ліцензійним договором, але обов'язково обговорюється в дистриб'юторському договорі;
- сумісна маркетингова політика – дистриб'ютор зобов'язується організувати продаж відповідно до маркетингової політики постачальника, включаючи необхідну символіку, пакування, кваліфікацію персоналу тощо.

Важливою умовою контракту є встановлення ціни на товар, адже саме від ціни значною мірою залежить ефективність зовнішньоекономічних операцій.

Спеціалісти ТОВ «Епіцентр К» мають бути обізнані, передусім, із рівнем та базисом цін, знати способи розрахунку цін на товари та фіксації цін у контракті, визначитись, у якій валюті буде встановлена ціна товару та в якій проводитимуться платежі.

Зазвичай згідно з контрактом поставляються товари різної якості та асортименту, тому ціна встановлюється окремо за кожну одиницю, а окремим пунктом контракту вказується його загальна вартість. У цьому випадку цінові показники можуть бути вказані у специфікації, на які робиться посилання у тексті контракту.

Ціна на імпортні пілососи формується на підставі ціни постачальника, вказаної в інвойсі, та вартості транспортування до кордону України – все обчислюють у євро. На кордоні ціна перераховується в гривнях за офіційним курсом НБУ. Потім мито, акциз, митний збір, ПДВ на імпорт та інші митні платежі утворюють вхідну ціну, а витрати на транспортування до споживача, зберігання й реалізацію, дорожній збір утворюють ціну реалізації. Отримана ціна фіксується на день виходу і прив'язується до курсу долара, зі зміною курсу змінюються й ціни.

Під час імпорту товарів пирососів, ТОВ «Епіцентр К» планує отримувати такі знижки від своїх постачальників:

- дилерська (дистриб'юторська) знижка – надається постачальниками ТОВ «Епіцентр К» на підставі дистриб'юторської угоди під час реалізації пирососів, вони коливаються залежно від виду й марки товарів та сягають у середньому 15-20% від ціни;
- знижка при авансовій оплаті товару – до 6% ціни;
- сезонні знижки – надаються за купівлю несезонних товарів в період сезонного розпродажу, коли падає попит на такі товари. Розмір сезонних знижок доходить до 50-80%;
- непомітні знижки – це форма надання додаткових безкоштовних послуг покупцю, наприклад, безкоштовне обслуговування медичної техніки.

Основними джерелами інформації про рівень цін виступають прайс-листи, які надаються компаніями-постачальниками ТОВ «Епіцентр К» в електронній формі.

Умови платежу – один з ключових компонентів зовнішньоекономічного договору; цей розділ контракту містить узгоджені сторонами умови платежів, засіб і порядок розрахунків, а також гарантії виконання сторонами взаємних платіжних зобов'язань. Умови платежу включають: валюту платежу, засіб платежу і форму розрахунків, та додаткові відомості або застереження.

Форма розрахунків – це сформований у міжнародній і комерційній та банківській практиці і врегульований законодавством країни-учасника розрахунків спосіб оформлення, передачі та оплати товаророзпорядчих та платіжних документів, що виконуються через банк.

Оскільки ТОВ «Епіцентр К» має багаторічний досвід співпраці із провідними постачальниками та добру репутацію, при укладанні зовнішньоекономічних дистриб'юторських договорів зазвичай використовується така форма розрахунків, як акредитив – за такої умови покупець оплачує вартість товару лише після його відправки та отримання пакету товаро-транспортних документів, які свідчать факт відправки.

Акредитив гарантує як факт поставки товару, так і факт його оплати, та є вигіднішим для імпортера у порівнянні із такими формами розрахунку, як інкасо та передплата. Окремі постачальники, що мали найдовші партнерські відносини із ТОВ «Епіцентр К», дозволяють розрахунок за відкритим рахунком – коли товар експортується без гарантій платежу з боку імпортера. В обох випадках ТОВ «Епіцентр К» здійснює оплату шляхом банківського переказу.

Термін платежу і засіб платежу чітко встановлюються у контракті. Якщо терміни не встановлені, то платіж здійснюється через певне число днів після отримання пакету документів (при акредитиві) або поставки товару (при відкритому рахунку).

Умови «Інкотермс» визначають, яким чином продавець і покупець розподіляють відповідальність, витрати і ризик при здійсненні контракту.

Для імпорту крупних партій пілососів ТОВ «Епіцентр К» переважно користується послугами автомобільного транспорту, іноді – морського (або поєднання двох).

Основним оперативно-зовнішньоторговельним документом є зовнішньоекономічний контракт. Комерційні документи мають містити вартісну, якісну та кількісну характеристику товару. Це, перш за все, рахунок-фактура або інвойс.

Транспортним документом є документ, який свідчить про завантаження вантажу на транспортний засіб, відправлення або прийняття його під відповідальність.

Наступним проведемо оцінку ризиків здійснення імпорту пілососів, яка проводилася за двома параметрами: ймовірність реалізації ризику і ступінь впливу ризику на діяльність компанії за 5-ти бальною шкалою Лайкерта, відповідно до якої експерти мають вказати ступінь своєї згоди або незгоди із заданим твердженням.

Ідентифікація зовнішніх ризиків і усереднені результати експертного опитування ТОВ «Епіцентр К» показано в табл. 3.4.

Реєстр зовнішніх ризиків ТОВ «Епіцентр К»

Формулювання ризику	Джерело ризику	Ймовірність реалізації ризику	Вплив ризику на діяльність компанії	Узагальнена оцінка ризику
Коливання курсу валют	Ринковий ризик	4,78	4,78	22,83
Обмеження ввозу пілососів	Ринковий ризик	4,22	3,22	13,60
Зниження купівельної спроможності населення	Ринковий ризик	4,67	4,67	21,78
Зміна смаків та уподобань клієнтів	Торговельний ризик	2,67	3,44	9,19
Збій у доставці пілососів	Глобалізаційний ризик	3,11	4,56	14,17
Введення високих митних квот на ввезення пілососів	Політичний ризик	1,67	4,33	7,22
Мінливість тенденцій (поява нових видів пілососів)	Ризик дизайну	2,78	3,56	9,88
Підвищення цін на пілососи на світовому ринку	Глобалізаційний ризик	3,67	3,33	12,22
Узагальнена оцінка (сума)				110,89

Джерело: авторські розрахунки

Як ми можемо побачити з табл. 3.4 найбільший вплив на діяльність ТОВ «Епіцентр К» має ризик коливання курсу валют, так як компанія закуповує пілососи з Німеччини в євро, а продає їх в Україні в гривнях, таким чином, при кожному зменшенні курсу долара компанія несе втрати. Наприклад, якщо товар був закуплений при курсі 26 грн за долар, а коли був привезений в Україну курс становив 25,5, то компанія понесла збитки у розмірі 0,50 доларів, проте закупки здійснюються у тисячах доларів, то при різкому коливанню курсу валют (у бік зменшення) ТОВ «Епіцентр К» несе втрати на тисячі доларів.

Не менш значного впливу на діяльність ТОВ «Епіцентр К» здійснює ризик зниження купівельної спроможності населення, який визначає можливість споживача придбати продукцію і тому впливає на обсяги продаж

компанії. На третьому місці у рейтингу зовнішніх ризиків ризик збою у поставці продукції, що може призвести до зменшення обсягів продаж і погіршення фінансового стану компанії.

Ідентифікація внутрішніх ризиків і усереднені результати експертного опитування ТОВ «Епіцентр К» показано в табл. 3.5.

Таблиця 3.5

Реєстр внутрішніх ризиків ТОВ «Епіцентр К»

Формулювання ризику	Джерело ризику	Ймовірність реалізації ризику	Вплив ризику на діяльність компанії	Узагальнена оцінка ризику
Зниження попиту	Ринковий ризик	3,22	4,89	15,8
Непривабливі умови постачань сировини	Фінансовий ризик	1,44	2,11	3,0
Непривабливі умови поставок готової продукції	Фінансовий ризик	2,00	2,22	4,4
Загроза банкрутства	Фінансовий ризик	2,33	1,78	4,1
Напружені стосунки в колективі	Кадровий ризик	1,33	3,56	4,7
Плинність кадрів	Кадровий ризик	2,11	3,56	7,5
Низький рівень внутрішньої комунікації менеджерів	Кадровий ризик	2,78	4,00	11,1
Узагальнена оцінка (сума)				50,80

Джерело: авторські розрахунки

Як ми бачимо з аналізу табл. 3.5 серед внутрішніх ризиків підприємства найбільш суттєвим є зниження попиту, що безпосередньо впливає на зменшення доходу від реалізації та зниження рівня рентабельності які опосередковано чинять вплив на фінансовий стан підприємства, що може призвести до його банкрутства.

На другому місці серед внутрішніх ризиків є ризик низького рівня внутрішньої комунікації менеджерів. Налагодження прозорої і довірливої комунікації менеджерів дозволяє усунути протиріччя під час прийняття управлінських рішень і мінімізувати управлінські помилки.

На третьому місці в рейтингу внутрішніх ризиків є ризик плинності кадрів. Вважається, що відсутність плинності персоналу протягом значного періоду негативно впливає на розвиток організації.

Аналіз показав, що зовнішні ризики є найбільш небезпечними і становлять більшу загрозу для підприємства, їх узагальнена оцінка вдвічі більше, ніж узагальнена оцінка внутрішніх ризиків (110,89 проти 50,80).

В підсумку пропонуємо дослідити ефективність імпорتنних операцій на закупівлю пілососів, умови наведені в табл. 3.6 та 3.7.

Таблиця 3.6

Вихідні умови для розрахунку ефективності імпорتنної операції на закупівлю пілососів

Найменування товару	пілососи
Код УКТЗЕД	8508 (8508110000)
Країна-експортер	Німеччина
Ціна за одиницю	160 євро
Загальна кількість	625 штук
Умови постачання	FCA (Бельм)
Курс НБУ (станом на 13.01.2023)	39,36
ПДВ	Згідно з законодавством (20%)
Ставка мита	Повна – 10% Пільгова – 10% ЄАВТ – 0% ЄС – 0% Канада – 0% Ізраїль – 0% Британія – 0%
Вартість за одиницю при реалізації	10000 грн

Таблиця 3.7

Структура витрат для розрахунку ефективності імпорتنної операції на закупівлю пілососів

Статті витрат	Структура (у % до фактурної вартості)
Витрати на навантаження товару на транспортний засіб	0,8%
Витрати на транспортування товару до основного транспорту	3,5%
Витрати на навантаження товару на основний транспорт	1,3%
Витрати на транспортування товару до кордону країни імпорту	8%
Витрати на страхування партії товару	3%
Витрати на транспортування товару з кордону країни імпорту на склад підприємства-імпортера	4%

Витрати на розвантаження товару на склад підприємства-імпортера	0,6%.
---	-------

Отож фактурна вартість становитиме $= 160 \text{ євро} * 625 \text{ шт.} = 100000 \text{ євро}$

$100000 * 39,36 = 3936000 \text{ грн}$

Як ми дослідили в попередньому розділі ставка мита на ввіз пилососів складає 0% (Німеччина входить до складу ЄС) [28]:

Мито $= 3936000 \text{ грн} * 0\% = 0$

Митна вартість з урахуванням умов ІНКОТЕРМС 2020 FCA (Бельм) $= 3936000 \text{ грн} + 3936000 \text{ грн} * (3\% + 1,3\% + 8\%) = 4420128 \text{ грн}$

Ставка ПДВ $(4420128 \text{ грн} + 0) * 20\% = 884025,6 \text{ грн}$

Пилососи не є об'єктом акцизного оподаткування.

Акцизний податок $= 0$

До витрат на території України відносяться витрати на транспортування з кордону країни імпорту на склад підприємства-імпортера – 4% та витрати на розвантаження товару на склад підприємства імпортера – 0,6%.

Витрати на території України $= 3936000 \text{ грн} * (4\% + 0,6\%) = 181056 \text{ грн}$

Отож, імпортна вартість контракту становитиме:

$4420128 \text{ грн} + 884025,6 \text{ грн} + 181056 \text{ грн} = 5485209,6 \text{ грн}$

Далі проаналізуємо ефективність операції:

Дохід від реалізації в Україні $10000 \text{ грн} * 625 \text{ шт.}$ (за Контрактом 625шт)
 $= 6250000 \text{ грн}$

Ефективність $= 6250000 \text{ грн} / 5485209,6 = 1,09$

Отож, дана імпортна операція буде ефективною, адже її значення складає більше 1 і імпорт пилососів для ТОВ «Епіцентр К» буде вигідним та прибутковим.

ТОВ «Епіцентр К» має великий потенціал на ринку пилососів, техніки та будівельних матеріалів не тільки в Україні, але й закордоном і може використати запропоновані заходи щодо оптимізації імпорту пилососів в своїй діяльності.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

У ході написання випускної кваліфікаційної роботи був проведений комплексний аналіз організації імпорتنих поставок пілососів ТОВ «Епіцентр К», проведений аналіз його імпорتنної діяльності та здійснена прогнозна оцінка результативності імпорту пілососів.

А першому розділі був проведений аналіз діяльності досліджуваної компанії ТОВ «Епіцентр К».

В ході роботи були досліджені коефіцієнти ліквідності та рентабельності, які також з кожним роком збільшують значення. Можна припустити, що така негативна тенденція спровокована локдаунами, навпаки позитивно вплинула на діяльність ТОВ «Епіцентр К», адже саме в 2020 році його прибутки сягнули рекордного значення. Тобто, в загальному, діяльність підприємства є прибуткова, та все рівно потребує розробки ефективної системи антикризового управління, для того, щоб попередити усі негативні тенденції у майбутньому.

Незважаючи на досить значний список постачальників ТОВ «Епіцентр К» здійснює регулярно пошук нових контрагентів, оскільки недостатня виробнича потужність вимагає додаткових матеріальних ресурсів. ТОВ «Епіцентр К» укладає договори в основному на довгострокові періоди, що дозволяє підприємству отримувати додаткові заощадження завдяки наданими постачальниками знижками.

В підсумку аналізу імпорتنної діяльності ми б рекомендували ТОВ «Епіцентр К» розробити ефективний ланцюжок поставки товарів з ЄС, шляхом комбінування різних вантажів та доставки товарів.

В другому розділі було проведе обґрунтування вибору країни-контрагента для імпорту пілососів для ТОВ «Епіцентр К».

Визначено, що світовий ринок пілососів кожного року зростає, що означає його розвиток та збільшення обсягів споживання та відповідно продажу. Даний ринок є доволі широким за обсягом по кількості проданих

пилососів та малим за обсягом продажів, так як середня ціна пилососу коливається в районі 180-190 доларів США.

Дослідивши вітчизняний ринок пилососів, ми можемо стверджувати, що основний їх притік відбувається із-зі кордону в основному з Китаю, країн ЄС та США. Всі діючі українські компанії, які займаються реалізацією пилососів зацікавлені в пошуку дешевого постачальника, що й зумовило їх повну концентрацію на імпорті, адже саме ціна закупки є одним із найбільших чинників, який впливає на обсяг продажу, а в підсумку і на дохід.

В третьому розділ була здійснена реалізація управлінського рішення щодо імпорту пилососів з Німеччини.

Для організації імпорту ТОВ «Епіцентр К», на нашу думку потрібно найняти митного брокера та купити власний транспорт, що допоможе компанії зекономити кошти та відповідно імпорт буде вигідним.

На рахунок оптимізації перевезень на сьогоднішній час ТОВ «Епіцентр К» краще імпортувати пилососи власним автотранспортом, зекономлені кошти від якого компанія може використати для інвестицій у свій розвиток чи підняти заробітну плату працівникам.

Виходячи з проведеного аналізу та розрахунків ефективності імпоротної операції з розділу 3.2 згідно контракту №03052022-456 ТОВ «Епіцентр К» з компанією AVO-WERKE August Beisse GmbH (Німеччина) можемо зробити висновок, що дана імпортна операція буде вигідною та прибутковою в подальшій реалізації пилососів.

ТОВ «Епіцентр К» має великий потенціал на ринку пилососів, техніки та будівельних матеріалів не тільки в Україні, але й закордоном і може використати запропоновані заходи щодо оптимізації імпорту пилососів в своїй діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Офіційний сайт ТОВ «Епіцентр К» (2020) URL: <https://epicentrk.ua/> (дата звернення: 28.12.2022).
2. Фінансова звітність https://clarity-project.info/edr/32490244/finances?current_year=2020 (дата звернення: 28.12.2022).
3. Фінансовий аналіз. Навчальний посібник / М. Р. Лучко, С. М. Жукевич, А. І. Фаріон – Тернопіль:, ТНЕУ, – 2016 – 304 с.
4. Селіверстова Л. С., Скрипник О. В. Фінансовий аналіз: Навч. метод. посіб. / За ред. С. М. Безрутченка – К. «Видавництво «Центр учбової літератури», 2012. – 274 с. 29.
5. Тарасенко Н. В. Економічний аналіз: Навчальний посібник. – 4-те вид. доп. перер. – Львів: «Новий Світ-2000», 2008. – 344 с.
6. Терещенко О. О. Антикризове фінансове управління на підприємстві: Монографія. – К.:КНЕУ, 2004. – 259 с.
7. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навч. посібник. – К.:КНЕУ, 2003. – 554 с.
8. Тютюнник Ю.М. Фінансовий аналіз: навч. посібник / Ю. М. Тютюнник. – К.: Знання, 2012. – 815 с.
9. Household Vacuum Cleaners Market Analysis By Product (Upright, Canister, Central, Robotic, Drum, Wet/dry), And Segment Forecasts To 2022 (2022) URL: <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/household-vacuum-cleaners-market> (дата звернення: 03.01.2023).
10. Vacuum Cleaners – Worldwide (2021) URL: <https://www.statista.com/outlook/cmo/household-appliances/small-appliances/vacuum-cleaners/worldwide#revenue> (дата звернення: 03.01.2023).
11. Vacuum Cleaner Market – Global Equipment Analysis and Forecast (2022 – 2029) (2021) URL: <https://www.maximizemarketresearch.com/market-report/global-vacuum-cleaner-market/19223/> (дата звернення: 03.01.2023).

12. The 10 Best Vacuum Cleaner Brands of 2023 (2021) URL: <https://www.bobvila.com/articles/best-vacuum-cleaner-brands/> (дата звернення: 03.01.2023).
13. Annual revenue of Dyson Ltd worldwide from 2010 to 2021 (2021) URL: <https://www.statista.com/statistics/746505/worldwide-dyson-annual-revenue/> (дата звернення: 03.01.2023).
14. Shark revenue (2021) URL: <https://www.zippia.com/the-shark-group-careers-1557303/revenue/> (дата звернення: 03.01.2023).
15. iRobot Reports Fourth-Quarter and Full-Year 2021 Financial Results (2021) URL: <https://investor.irobot.com/news-releases/news-release-details/irobot-reports-fourth-quarter-and-full-year-2021-financial> (дата звернення: 03.01.2023).
16. Bissell revenue (2021) URL: <https://www.zippia.com/bissell-careers-16864/revenue/> (дата звернення: 03.01.2023).
17. Eufy (2021) URL: <https://www.zoominfo.com/c/eufy/448367172> (дата звернення: 03.01.2023).
18. Hoover revenue (2021) URL: <https://www.zippia.com/hoover-institution-careers-1549579/revenue/> (дата звернення: 03.01.2023).
19. Eureka revenue (2021) URL: <https://www.zippia.com/eureka-casino-resort-careers-22805/revenue/> (дата звернення: 03.01.2023).
20. Total revenue of Miele from 2006/07 to 2021 (2021) URL: <https://www.statista.com/statistics/221027/revenue-of-miele/> (дата звернення: 03.01.2023).
21. Tineco revenue (2021) URL: <https://www.owler.com/company/tineco> (дата звернення: 03.01.2023).
22. Dirt Devil revenue (2021) URL: <https://ir.ttigroup.com/en/ir/annual/2021/ar2021.pdf> (дата звернення: 03.01.2023).
23. Минулого року ринок e-commerce досяг \$4 мільярдів, URL: <https://dia.dp.gov.ua/minulogo-roku-rinok-e-commerce-dosyag-4-milyardiv/> (дата звернення: 04.01.2023)

24. Топ-5 e-commerce сайтів України. Актуальні методи просування у 2022 році, URL: <https://dia.dp.gov.ua/minulogo-roku-rinok-e-commerce-dosyag-4-milyardiv/> (дата звернення: 04.01.2023)

25. Статистика зовнішнього сектору України (2021) URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-external> (дата звернення: 04.01.2023)

26. Volza's Global Import data, HSN Code 8508110000 (2021) URL: <https://www.volza.com/p/hsn-code-8508110000/import/> (дата звернення: 04.01.2023).

27. Vacuum Cleaners (2021) URL: <https://oec.world/en/profile/hs/vacuum-cleaners> (дата звернення: 11.01.2023).

28. Ввізне мито <https://qdpro.com.ua/export/goodinfo/8508110000> (дата звернення: 12.01.2023).

29. Council Regulation (EC) No 260/2009 of 26 February 2009 on the common rules for imports (Codified version) (2009) URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX%3A32009R0260> (дата звернення: 20.01.2023).

30. COUNCIL REGULATION (EC) No 625/2009 of 7 July 2009 on common rules for imports from certain third countries (Codified version) (2009) URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:02009R0625-20140220&rid=1> (дата звернення: 20.01.2023).

31. Council Regulation (EC) No 717/2008 (2008) URL: <https://www.legislation.gov.uk/eur/2008/717/contents> (дата звернення: 22.01.2023).

32. Дяченко Т. О. Особливості митно-тарифного регулювання України // Актуальні проблеми міжнародних відносин. Випуск 125 (частина I). – 2015. – С.129-137.

33. Костяна О. В. Проблеми ефективності адміністрування митних платежів в Україні / О. В. Костяна // БІЗНЕСІНФОРМ. – 2019. – № 10. – С. 213- 219.

34. Trade Map. Trade statistics for international business development URL:

https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry.aspx?nvpm=5%7c804%7c%7c%7c%7c8508%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1

(дата звернення: 22.01.2023).



Додаток А

КОНТРАКТ №03052022-456

м. Бельм

3 травня 2022

р.

ТОВ «Епіцентр К» (Україна) надалі покупець, в особі генерального директора Петра Михайлишина, який діє на підставі Статуту підприємства з однієї сторони та компанія AVO-WERKE August Beisse GmbH (Німеччина), надалі покупець, в особі відповідального за врегулювання фінансових питань Міхаеля Бергена, який діє на підставі статуту, (кожна окремо – «Сторона», разом – «Сторони») уклали цей договір про наступне:

1. Предмет контракту

- 1.1. Предметом договору є імпорту пилососів.
- 1.2. Продавець, компанія AVO-WERKE August Beisse GmbH, зобов'язана надати партію пилососів в обумовленому цим контрактом місці у кількості зазначеній у інвойсі та рахунко-фактурі, а покупець, ТОВ «Епіцентр К», повинен сплатити 100% суми за товари.

2. Термін дії контракту

- 2.1. Цей контракт набуває чинності з дати його підписання сторонами (3 травня 2022 року) та діє протягом одного року (до 03 травня 2023 року).
- 2.2. Продавець зобов'язаний надати Покупцеві товар в обумовленому місці 13.05.2022року.

3. Кількість і якість товару

- 3.1. Покупець купує товар або партії товару, якість якого повинна відповідати вимогам нормативних документів та підтверджуватись відповідним сертифікатом якості.
- 3.2. Покупець купує товар у кількості та асортименті, в одиницях виміру, прийнятих для товарів відповідного виду, визначених у накладних, рахунках (інвойсах та пакувальних листах) продавця.
- 3.3. Сертифікацією для даного контракту на товар є інвойс, який надається на кожну партію товару окремо.
- 3.4. Для даного Контракту кількість Товару буде відповідати 625 шт. пилососів, документи, що це засвідчують: даний контракт, рахунок-фактура, інвойс та інші документи.
- 3.5. Відповідність товару заявленим вимогам Покупець перевіряє перед безпосереднім прийомом Товару на складі Продавця.
- 3.6. При не відповідності Товару Покупець має право звернутися з позовом до арбітражного суду протягом 10 календарних днів.

4. Умови поставки

- 4.1. Замовлення на купівлю Товару Покупець надає Продавцю засобами факсимільного зв'язку або електронною поштою.
- 4.2. Умови поставки визначені у відповідності з міжнародними правилами тлумачення термінів INKOTERMS 2020 FCA (Free Carrier (Бельм)).
- 4.3. Продавець зобов'язаний доставити товар до Покупця на умовах FCA м. Бельм, Німеччина.
- 4.4. Продавець зобов'язаний надати Товар Покупцеві в день визначений цим Контрактом.
- 4.5. Дестрокова доставка Товару допускається.
- 4.6. Вантажодержувачем Товару є ТОВ «Епіцентр» м. Київ, Україна.
- 4.7. На кожну поставку Постачальник видає Покупцю наступні документи:
- Інвойс – 2 екз.;
- Специфікація – 1 екз.;
- Пакувальний лист – екз.;
- Сертифікат про походження 2 екз.
- 4.8. Товар вважається. Зданим Постачальником і прийнятим Покупцем за відсутності розбіжності фактичних даних:
- За якістю - з даними свідчення якості та свідчення аналізу;
за кількістю - з даними рахунку-фактури, інвойсу.

Приймання здійснюється на складі вантажовідправника.

- 4.9. Покупець має право в 30 (тридцять) - денний термін від дати приймання товару пред'явити Постачальнику рекламацию за кількістю товарів.

CONTRACT NO. 03/05/2022

Belm bei Osnabrück

3 May

2022

LLC «Epicentr K» (Ukraine) in the future, the buyer, in the person of General Director of Petro Myhaylyshyn, acting on the basis of the Charter of the enterprise on the one hand, and the company AVO-WERKE August Beisse GmbH (Germany), in the future the buyer, the person responsible for the resolution of financial issues, Mr. Michael Bergen, on the basis of the Charter (each separately a "Party", collectively "Parties") have entered into this agreement as follows:

1. The subject of the contract

- 1.1. The subject of the contract is to import a vacuum cleaner.
- 1.2. The seller, the company AVO-WERKE August Beisse GmbH, shall provide party vacuum cleaners in stipulated in this contract the place the amount specified in the invoice and the invoice, and the buyer, LLC «Epicentr K» must pay 100% of the amount for the goods.

2. The term of the contract

- 2.1. This contract shall enter into force on the date of its signing by the parties (May 3, 2022) and is valid for one year (until 03 May 2023).
- 2.2. The seller must provide the goods in due place 13.05.2022.

3. The quantity and quality of goods

- 3.1. The buyer buys the goods or consignment of goods, the quality of which must correspond to requirements of normative documents and confirmed with the relevant certificate of quality.
- 3.2. The buyer buys the goods in quantity and assortment, in the units adopted for the respective goods specified in the invoices, invoices (invoices and packing lists) to the seller.
- 3.3. Certification for this contract for the goods is the invoice that provides for each consignment separately.
- 3.4. For this Contract the quantity of Goods will be responsible 625 pieces of a vacuum cleaner., proof of this: the contract, the invoice, invoice and other documents.
- 3.5. The goods meet the stated requirements, the Buyer checks before the actual receipt of Goods in the warehouse of the Seller.
- 3.6. In case of not conformity of the Goods the buyer has the right to sue in arbitration court within 10 calendar days.

4. Terms of delivery

- 4.1. The purchase order, the Purchaser provides to the Seller by Fax or e-mail.
- 4.2. The terms of delivery determined in accordance with international rules for the interpretation of the terms INKOTERMS 2020 FCA (Free Carrier (Belm)).
- 4.3. The seller is obliged to deliver the goods to the Buyer on terms FCA Belm bei Osnabrück, Germany.
- 4.4. The seller must provide the goods to the Buyer on the day specified by this Contract.
- 4.5. Early delivery is allowed.
- 4.6. The consignee of the Goods is LLC «Epicentr K». Kiev, Ukraine.
- 4.7. For each delivery the Supplier shall issue to Buyer the following documents:
- Invoice – 2 copies;
- Specification – 1 copy;
- Packing list – copy;
- Certificate of origin 2 copies.
- 4.8. The product is considered to be. Delivered by Supplier and accepted by Buyer in the absence of divergence of the actual data:
- According to certificate of quality and certificate of analysis;
the number - data invoices, of invoice.

Acceptance is carried out in the warehouse of the shipper.

- 4.9. The buyer has the right within 30 (thirty) days from the date of acceptance of the goods to the Supplier to present a complaint regarding the number of items.

4.10. Продавець несе відповідальність за порушення строків поставки Товару, що спричинені з вини Продавця.

5. Ціна товару та загальна вартість Контракту

5.1. Ціна Товару складає 160 EUR/пилосос.

5.2. Загальна сума Контракту по товарах складає 100000 EUR

6. Умови платежів

6.1. Покупець зобов'язується оплатити товар на умовах 100% передоплати.

6.2. Оплата за товар здійснюється банківським переказом на рахунок Постачальника у валюті договору.

6.3. Валюта договору – EUR (євро).

6.4. Валюта платежу – EUR (євро).

6.5. Всі витрати по банківським переказам за рахунок Продавця.

7. Умови приймання

7.1. Приймання товарів по кількості проводиться за товаросупровідним документом, а за якістю по документах, які засвідчують якість (сертифікат якості).

7.2. Товар вважається прийнятим Покупцем, якщо у 10 (десяти) денний термін, з моменту передачі Товару, не надійшло письмової заяви від Покупця не надійде офіційна заява про інше.

7.3. Якість та кількість Товару Покупець погоджує відразу при прийомі його від Продавця.

7.4. У разі нестачі або наявності неякісного товару Продавець повинен якнайшвидше компенсувати чи замінити недоброякісний Товар на якісний.

8. Право власності. Ризики

8.1. Ризики випадкової втрати або пошкодження товару, купівля-продаж якого є предметом цього договору, переходять від Постачальника до Покупця згідно базису поставки.

8.2. Згідно базису поставки ризики переходять при передачі Товару Покупцеві на складі Продавця.

9. Права та обов'язки сторін. Санкції

Окрім умов визначених у цьому договорі Продавець зобов'язаний:

9.1. Повідомляти Покупця про час, коли товар буде поставлений в його розпорядження, але не пізніше ніж за 5 робочих днів до його фактичного надходження.

9.2. По клопотанню Покупця допомогти останньому в отриманні документів, які видаються в державі Продавця чи державах виготівника, постачальника Товару, які необхідні Покупцю або вимагаються органами державної влади, управління країни Покупця.

Покупець зобов'язаний:

9.3. Прийняти Товар у місці та в строк, вказаний у цьому контракті.

9.4. Розрахуватись за Товар та Послуги в порядку та на умовах, визначених цим контрактом.

9.5. У разі несвоєчасної поставки Товару з вини Продавця він сплачує штраф Покупцеві у розмірі 0,5% від суми несвоєчасно поставленого Товару. Штраф сплачується протягом 20 календарних днів з моменту отримання претензії Покупця.

9.6. У разі несвоєчасного розрахунку з вини Покупця за Товар він повинен сплатити штраф у розмірі 0,5% від суми несвоєчасного розрахунку за Товар. Штраф сплачується протягом 20 календарних днів з моменту отримання претензії Продавця.

9.7. Несвоєчасна поставка Товару чи несвоєчасний розрахунок не звільняє Сторони від виконання умов цього контракту.

10. Форс-мажорні обставини

Сторони не несуть відповідальності за невиконання умов контракту, якщо таке невиконання було спричинене обставинами форс-мажор.

До форс-мажор обставин Сторони домовились відносити наступні обставини: військові дії, війна, стихійні лиха, ембарго, страйки на територіях, пов'язаних із виконанням умов контракту, відміна торгів на Українській фінансовій торговій біржі, та викликана цим, неможливість купити необхідну валюту для розрахунку по контракту, та інші непередбачувані природні чи техногенні обставини.

Після припинення дії форс-мажор обставин Сторони повинні

4.10. The seller is responsible for violation of terms of delivery of the Goods caused by the fault of the Seller.

5. The price of the goods and total value of the Contract

5.1 the price of the Product is 160 EUR/vacuum cleaner.

5.2. The total amount of the Contract for the goods is 100000 EUR

6. Payment terms

6.1. Buyer agrees to pay for the goods on the basis of 100% prepayment.

6.2. Payment for the goods by Bank transfer to the Supplier's account in the currency of the contract.

6.3. The contract currency is EUR (euros).

6.4. Payment currency must be EUR (euros).

6.5. All costs for Bank transfers for the Seller.

7. The conditions of admission

7.1. Acceptance of goods by quantity is carried out according touristpoint document as the documents certifying quality (certificate of quality).

7.2. The goods shall be considered accepted by the Purchaser, if within 10 (ten) days, from the date of transfer of the Goods, not received a written application from the Buyer will not receive an official statement about the other.

7.3. The quality and quantity of Goods the Buyer agrees immediately upon receiving it from the Seller.

7.4. In case of lack of or presence of defective goods, the Seller must compensate or replace substandard Goods at high quality.

8. The right of ownership. Risks

8.1. Risks of accidental loss or damage to the goods, the sale of which is subject to the present contract, is transferred from the Supplier to the Buyer according to the delivery basis.

8.2. According to delivery basis risk shall pass upon transfer of the Goods to the Buyer at the Seller's warehouse.

9. The rights and obligations of the parties. Sanctions

In addition to the conditions specified in the contract The seller is obliged:

9.1. To inform Buyer about when the item will be delivered at his disposal, but not later than 5 working days prior to its actual receipt.

9.2. At the request of the Buyer to help the latter in obtaining documents issued in the state of the Seller or the manufacturer, vendor of Goods, which is necessary for the Buyer or required by the public authorities, the control of the Buyer's country.

The buyer must:

9.3. To accept the Goods at the place and within the time specified in this contract.

9.4. To pay for Goods and Services in the manner and on the terms specified in this contract.

9.5. In case of late delivery of the Goods by the Seller to the Buyer he shall pay a fine in the amount of 0.5% of the amount of the late delivered Goods. The fine is paid within 20 calendar days of receipt of the Buyer's claims.

9.6. In case of failure to calculate the fault of the Buyer for the Goods he has to pay a penalty of 0.5% of the amount of untimely payment for the Goods. The fine is paid within 20 calendar days from the date of receipt of the claim of the Seller.

9.7. Delays in delivery of the Goods or failure shall not relieve the Parties from fulfillment of the terms of this contract.

10. Force majeure

The parties shall not be liable for failure to comply with the terms of the contract, if such failure was caused by circumstances of force majeure.

To force majeure circumstances, the Parties agreed to the following circumstances: hostilities, war, natural disasters, embargoes, strikes in the territories associated with the execution of the contract, cancellation of trading on the Ukrainian financial trading exchange, and the consequent inability to buy the necessary currency to settle the contract, and other unforeseen natural or man-made circumstances.

узгодити відновлення поставки партії (партій) Товару.

11. Інші умови

11.1. Все що виникає між сторонами розбіжності і суперечки, нерегульовані шляхом безпосередніх переговорів, вирішуються Міжнародним Комерційним Арбітражним судом.

11.2. Засідання Арбітражного суду будуть проводитися за місцем знаходження Арбітражного суду. Кількість арбітрів Арбітражного суду – один.

11.3. Арбітражний процес буде вестися українською мовою.

11.4. Рішення Арбітражного суду буде остаточним, сторони цього договору зобов'язуються його виконати.

11.5. Всі зміни, доповнення до цього договору дійсні тільки в тому випадку, коли і вони оформлені в письмовому вигляді і є підписи і печатки обох сторін.

11.6. Цей договір набирає чинності з дня його підписання сторонами і діє до 03.05.2023. Якщо до указанного терміну сторони не закінчать фінансові взаєморозрахунки, то цей контракт діє до повного взаєморозрахунку сторін.

11.7. Договір може бути розірваний достроково:

- За згодою сторін після повного розрахунку;

- Однією із сторін у разі невиконання або неналежного виконання другою стороною своїх обов'язків по договору після повного відшкодування збитків і сплати штрафних санкцій винною стороною.

11.8. Сторони погодили можливість укладення договору за допомогою факсимільного зв'язку. Факсимільний варіант договору визнається сторонами, які мають юридичну силу і є обов'язковим для виконання після підписання обома сторонами.

11.9. Цей договір складено в 2-х екземплярах на українській та англійській мовах, англійський і український варіант договору ідентичні. 1-й екземпляр переданий для виконання Постачальнику, 2-й - Покупцеві.

11.10. Сторони контракту не мають права передати ці права і зобов'язань за даним договором третім особам без попереднього письмового узгодження з іншою стороною.

12. Юридичні адреси, реквізити і підписи Сторін

Продавець:

«AVO-WERKE August Beisse GmbH». Industriestrasse 7
D - 49191 Belm bei Osnabrück

_____ Берген М.

Покупець:

ТОВ «Епіцентр»
03142, м. Київ, вул. Берковецька
Код ЄДРПОУ 32490244

Банк: ПАТ «Приватбанк»
МФО 320984,
ЄДРПОУ 21677333

_____ Михайлишина П.Й.

After the termination of force majeure circumstances, the Parties should agree on the resumption of the supply of lots (batches) of Product.

11. Other conditions

11.1. All arising between the parties to the disputes or unresolved by direct negotiation, be settled by the International Commercial Arbitration court.

11.2. The Arbitration will be conducted at the location of the Arbitration court. The number of arbitrators of the Arbitration court – one.

11.3. The arbitration will be conducted in the Ukrainian language.

11.4. The Arbitration award shall be final, the parties to this agreement undertake to implement it.

11.5. All changes and additions to this contract are valid only if they are in writing and have signatures and seals of both parties.

11.6. This agreement shall enter into force from the day of its signing by the parties and is valid till 03.05.2023. If before the deadline the parties have not finished the financial settlements, the contract is valid until full settlement of the parties.

11.7. The contract may be terminated prematurely:

- By agreement of the parties after full settlement;

- One of the parties in case of default or improper performance by the other party of its obligations under the contract after full compensation of losses and payment of penalty the guilty party.

11.8. The parties agreed on a contract by Fax. A Fax copy of the contract is recognized by the parties that has legal effect and is binding once signed by both parties.

11.9. This agreement is made in 2 instance on Ukrainian and English languages, English and Ukrainian version of the contract are identical. 1 copy forwarded for execution to the Vendor, 2nd to the Buyer.

11.10. The parties to the contract have no right to transfer these rights or obligations under this agreement to any third party without the prior written consent of the other party.

12. Legal addresses, requisites and signatures of the Parties

The Seller / Buyer

«AVO-WERKE August Beisse GmbH». Industriestrasse 7
D - 49191 Belm bei Osnabrück

_____ Bergen M.

The Buyer/ Customer

LLC «Epicentr K»
03142, Kyiv, Berkovetska street
USREOU code 32490244

Bank: JSC "Privatebank"
MFI 320984,
USREOU 21677333

_____ Myhaylyshyn P.

Додаток Б

ТОВ «ЕПЦЕНТР К»

Фінансова звітність за рік, що закінчився 31 грудня 2020 року

Баланс (Звіт про фінансовий стан)

На 31 грудня 2020 року

Форма №1

Актив	Код	На початок року, тис.грн.	На кінець року, тис.грн.
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	12 543	32 720
первісна вартість	1001	44 846	73 004
накопичена амортизація	1002	32 303	40 284
Незавершені капітальні інвестиції	1005	1 869 460	3 692 156
Основні засоби	1010	12 304 648	15 231 712
первісна вартість	1011	17 210 534	21 335 058
знос	1012	4 905 886	6 103 346
Інвестиційна нерухомість	1015	0	0
Довгострокові біологічні активи	1020	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	1 755 267	3 129 633
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	68 629	23 116
Інші необоротні активи	1090	0	0
Усього за розділом I	1095	16 010 547	22 109 337
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	13 885 925	15 389 033
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	1 467 824	2 182 479
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	0	0
з бюджетом	1135	0	1
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	4 381 455	3 859 491
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	921 054	642 802
Витрати майбутніх періодів	1170	7 322	5 399
Інші оборотні активи	1190	217 473	336 837
Усього за розділом II	1195	20 881 053	22 416 054
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття			
Баланс	1300	36 891 621	44 525 391
Пасив			
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	158 610	158 610
Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410	0	0
Резервний капітал	1415	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	14 542 267	17 688 086
Неоплачений капітал	1425	0	0
Вилучений капітал	1430	0	0
Усього за розділом I	1495	14 700 877	17 846 696
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			

Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	2 008 688	4 142 910
Інші довгострокові зобов'язання	1515	256 738	312 170
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
Усього за розділом II	1595	2 265 426	4 455 080
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	0	0
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	776 000	767 497
товари, роботи, послуги	1615	14 514 081	16 290 054
розрахунками з бюджетом	1620	273 257	326 833
у тому числі з податку на прибуток	1621	215 457	244 727
розрахунками зі страхування	1625	24 716	17 379
розрахунками з оплати праці	1630	160 208	137 988
Поточні забезпечення	1660	509 245	539 038
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	3 667 811	4 144 753
Усього за розділом III	1695	19 925 318	22 223 615
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
Баланс	1900	36 891 621	44 525 391

ТОВ «ЕПЦЕНТР К»

Фінансова звітність за рік, що закінчився 31 грудня 2019 року

Баланс (Звіт про фінансовий стан)

Форма №1

Актив	Код	На початок року, тис.грн.	На кінець року, тис.грн.
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	4 870	12 543
первісна вартість	1001	32 540	44 846
накопичена амортизація	1002	27 670	32 303
Незавершені капітальні інвестиції	1005	1 500 430	1 869 460
Основні засоби	1010	8 568 122	12 304 648
первісна вартість	1011	11 500 250	17 210 534
знос	1012	2 932 128	4 905 886
Інвестиційна нерухомість	1015	0	0
Довгострокові біологічні активи	1020	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0
Інші фінансові інвестиції	1035	1 750 200	1 755 267
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	68 629
Інші необоротні активи	1090	0	0
Усього за розділом I	1095	11 823 622	16 010 547
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	13 250 000	13 885 925
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	770 000	1 467 824
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	0	0
з бюджетом	1135	0	0
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0

Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	3 320 100	4 381 455
Поточні фінансові інвестиції	1160		0
Гроші та їх еквіваленти	1165	690 000	921 054
Витрати майбутніх періодів	1170	2 800	7 322
Інші оборотні активи	1190	270 000	217 473
Усього за розділом II	1195	18 302 900	20 881 053
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	21
Баланс	1300	30 126 522	36 891 621

Пасив	Код	На початок року, тис.грн.	На кінець року, тис.грн.
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	158 610	158 610
Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410	0	0
Резервний капітал	1415	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	12 300 000	14 542 267
Неоплачений капітал	1425		0
Вилучений капітал	1430		0
Усього за розділом I	1495	12458 610	14 700 877
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	910 000	2 008 688
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	256 738
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
Усього за розділом II	1595	910 000	2 265 426
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	0	0
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	776 000	776 000
товари, роботи, послуги	1615	13 454 053	14 514 081
розрахунками з бюджетом	1620	180 545	273 257
у тому числі з податку на прибуток	1621	130 000	215 457
розрахунками зі страхування	1625	62528	24 716
розрахунками з оплати праці	1630	140 000	160 208
Поточні забезпечення	1660	250 620	509 245
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	1891166	3 667 811
Усього за розділом III	1695	16 754 912	19 925 318
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		0
Баланс	1900	30 126 522	36 891 621

Звіт про фінансові результати
(Звіт про сукупний дохід)
за 2020 рік
Форма 2
I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код	За звітний період, тис.грн.	За аналогічний період попереднього року, тис.грн.
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	50 382 425	43 979 194
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	35 593 670	30 814 751
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий			
прибуток	2090	14 788 755	13 164 443
збиток	2095	0	0
Інші операційні доходи	2120	737 243	530 835
Адміністративні витрати	2130	872 759	751 814
Витрати на збут	2150	8 648 047	7 985 945
Інші операційні витрати	2180	920 408	254 271
Фінансовий результат від операційної діяльності			
прибуток	2190	5 084 784	4 703 248
збиток	2195	0	0
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	211 555	3 851
Інші доходи	2240	554 085	354 733
Фінансові витрати	2250	295 646	250 094
Втрати від участі в капіталі	2255	0	24 516
Інші витрати	2270	1 438 592	363 438
Фінансовий результат до оподаткування			
прибуток	2290	4 116 186	4 423 784
збиток	2295	0	0
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-944 982	-821 675
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат			
прибуток	2350	3 171 204	3 602 109
збиток	2355	0	0

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

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

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

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

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

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

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

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код	За звітний період, тис.грн.	За аналогічний період попереднього року, тис.грн.
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	43 979 194	41 400 220
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	30 814 751	30 400 580
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий прибуток	2090	13 164 443	10 999 640
збиток	2095	0	0
Інші операційні доходи	2120	530 835	260 235
Адміністративні витрати	2130	751 814	540 040
Витрати на збут	2150	7 985 945	6 623 200
Інші операційні витрати	2180	254 271	396373
Фінансовий результат від операційної діяльності			
прибуток	2190	4 703 248	3 700 262
збиток	2195	0	0
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	3 851	180 000
Інші доходи	2240	354 733	52 000
Фінансові витрати	2250	250 094	91 550
Втрати від участі в капіталі	2255	24 516	0
Інші витрати	2270	363 438	210 000
Фінансовий результат до оподаткування			
прибуток	2290	4 423 784	3630712
збиток	2295	0	0
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-821 675	-670 000
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат			
прибуток	2350	3 602 109	2 960 712
збиток	2355	0	0

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

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

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

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

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

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