

Міністерство освіти і науки України
Державний торговельно-економічний університет
Кафедра міжнародного менеджменту

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

**«Організація імпорту шпалер з Німеччини» (за матеріалами ТОВ
«Епіцентр-К»)**

Студента 5 курсу, 1 групи,
спеціальності 073 «Менеджмент»
освітньої програми «Менеджмент
зовнішньоекономічної діяльності»

Котова
Софія
Сергіївна

*(підпис
студента)*

Науковий керівник
науковий ступінь
вчене звання

Прохорова
Марина
Едуардівна

*(підпис наукового
керівника)*

Гарант освітньої
програми «Менеджмент»
зовнішньоекономічної діяльності»

П'янкova
Оксана
Василівна

(підпис гаранта)

Київ 2023

АНОТАЦІЯ

Котова С.С «Організація імпорту шпалер з Німеччини (за матеріалами ТОВ «Епіцентр-К»)». 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 імпорту шпалер з Німеччини, що передбачає: дослідження функціонування підприємства-суб'єкта ЗЕД, аналіз світового ринку шпалер обґрунтування вибору Німеччини як країни-імпортера для реалізації імпортованих шпалер у ТОВ «Епіцентр-К», реалізацію управлінського рішення щодо імпорту через організаційне забезпечення та прогнозу оцінку результативності імпорту шпалер з Німеччини.

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

SUMMARY

Kotova S.S. «Organization of the import of beer from the Czech Republic (based on the materials of Epicenter-K LLC)». Manuscript.

Final qualifying work in the specialty «Management» with a specialization «Management of foreign economic activity». Kyiv National University of Trade and Economics, 2023.

The final qualifying work is devoted to the practical aspects of organizing the import of wallpaper from Germany, which includes: a study of the functioning of an enterprise-subject of foreign economic activity, an analysis of the global wallpaper market, the rationale for choosing the Germany as an importing country for the sale of imported wallpaper to Epicenter-K LLC, the implementation of a management decision on import through organizational support and predictive assessment of the effectiveness of wallpaper imports from Germany.

Key words: subject of foreign economic activity, import, management decision, organizational support, wallpaper, Germany.

Державний торговельно-економічний університет

Факультет міжнародної торгівлі та права

Кафедра міжнародного менеджменту

Освітній ступінь бакалавр

Спеціальність менеджмент

Освітня програма менеджмент зовнішньоекономічної діяльності

Затверджую

Зав. кафедри _____

«___» _____ 20__ р.

Завдання

на випускню кваліфікаційну роботу студентів

Котова Софія Сергіївна

1. Тема випускної кваліфікаційної роботи:

«Організація імпорту шпалер з Німеччини» (за матеріалами ТОВ «Епіцентр-К»)

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

2. Строк здачі студентом закінченої роботи: _____

3. Цільова установка та вихідні дані до випускної кваліфікаційної роботи

Мета роботи – аналіз імпорту шпалер з Німеччини

Об'єктом дослідження – процес організації імпорту шпалер з Німеччини.

Предметом дослідження - механізм організації імпорту шпалер з Німеччини (за матеріалами ТОВ «Епіцентр-К»).

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

ВСТУП

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

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

1.2. Аналіз імпортової діяльності ТОВ «Епіцентр К»

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

2.1. Визначення основних тенденції розвитку світового ринку шпалер

2.2. Дослідження ринку шпалер в Україні

РОЗДІЛ 3. РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ІМПОРТУ ТОВ «Епіцентр К» ШПАЛЕР З НІМЕЧЧИНИ

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

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

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

ДОДАТКИ

5. Календарний план виконання роботи:

№ з/п	Назва етапів написання випускної кваліфікаційної роботи	Терміни виконання етапів роботи	
		За планом	Фактично
1	Вибір теми випускної кваліфікаційної роботи	до 15 листопада	
2	Оформлення і затвердження завдання на випускну кваліфікаційну роботу	до 1 грудня	
3	Написання 1 розділу випускної кваліфікаційної роботи	до 10 грудня	
4	Написання 2 розділу випускної кваліфікаційної роботи	до 20 грудня	
5	Написання 3 розділу випускної кваліфікаційної роботи	до 3 січня	
6	Подання завершеної випускної кваліфікаційної роботи на перевірку керівникові	до 10 січня	
7	Подання випускної кваліфікаційної роботи на кафедрі	до 16 січня	
8	Підготовка до захисту випускної кваліфікаційної роботи в атестаційній комісії, отримання зовнішньої рецензії	до 1 лютого	
9	Захист випускної кваліфікаційної роботи в атестаційній комісії		

6. Дата видачі завдання «__» _____ 2023 р.

7. Керівник випускної кваліфікаційної роботи
Прохорова Марина Едуардівна
(прізвище, ініціали, підпис)

8. Гарант освітньої програми _____
(прізвище, ініціали, підпис)

9. Завдання прийняв до виконання Котова Софія Сергіївна
студент (підпис студента)

10. Відгук керівника випускної кваліфікаційної роботи

Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи

Тема випускної кваліфікаційної роботи Організація імпорту шпалер з Німеччини» (за матеріалами ТОВ «Епіцентр-К») є актуальною, оскільки в сучасних економічних умовах кількість компаній, які укладають договори з іноземними підприємствами невинно зростає. Для ефективної діяльності ці компанії постійно оптимізують витрати, використовуючи різні методи та знаходяться в постійному пошуку кращих пропозицій. Підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності за рахунок проведення ефективних імпорتنих операцій є одним із пріоритетних напрямів розвитку багатьох підприємств.

Позитивним у роботі є те, що студент зробив оцінку виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ТОВ «Епіцентр-К та проаналізував імпорту діяльність підприємства, що стало інформаційною базою для написання розділу 2 її роботи.

Написання роботи супроводжувалося використанням різноманітних методів серед яких метод узагальнення, порівняння, графічного та статистичного аналізу та економіко-математичного моделювання.

У 3 розділі автор проаналізував та аргументував доцільність імпорту шпалер з Німеччини та розкрив процедуру реалізації управлінського рішення щодо імпорту ТОВ «Епіцентр-К та надав прогнозну оцінку результативності імпорту і шпалер з Німеччини ТОВ «Епіцентр-К.

Викладені матеріали демонструють вміння Котової С.С. узагальнювати матеріали літературних джерел і практичного досвіду діяльності, пов'язаною з тематикою дослідження.

Усі висновки зроблені автором самостійно та обґрунтовані. Також робота носить практичний характер.

У цілому робота відповідає вимогам і може бути допущена до захисту

(підпис, дата)

Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи

6

(підпис, дата)

11. Висновок про випускну кваліфікаційну роботу

Випускна кваліфікаційна робота студента

Котова С. С.

(прізвище, ініціали)

може бути допущена до захисту в екзаменаційній комісії.

Гарант освітньої програми

П'янкова О.В

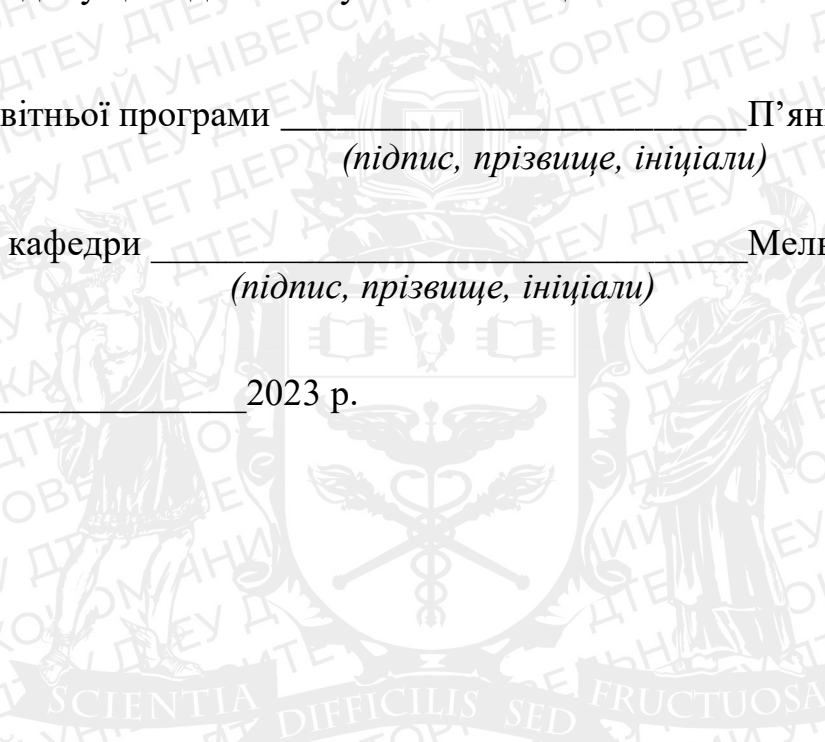
(підпис, прізвище, ініціали)

Завідувач кафедри

Мельник Т.М.

(підпис, прізвище, ініціали)

« » 2023 р.



Зміст

Вступ.....	7
РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ЗЕД ТОВ	
«Епіцентр К»	9
1.1. Оцінка виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ТОВ «Епіцентр К»	9
1.2. Аналіз імпоротної діяльності ТОВ « Епіцентр К»	17
РОЗДІЛ 2. ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ КРАЇНИ-КОНТРАГЕНТА ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ІМПОРТУ ШПАЛЕР	25
2.1. Визначення основних тенденції розвитку світового ринку шпалер.....	25
2.2. Дослідження ринку шпалер в Україні	34
РОЗДІЛ 3. РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ІМПОРТУ ТОВ «Епіцентр К» ШПАЛЕР З НІМЕЧЧИНИ	43
3.1. Організаційне забезпечення здійснення імпорту ТОВ «Епіцентр К» шпалер з Німеччини	43
3.2. Прогнозна оцінка результативності імпорту ТОВ «Епіцентр К» шпалер з Німеччини	46
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	50
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	53
ДОДАТКИ	56

ВСТУП

Актуальність теми. Останнім часом кількість компаній, які співпрацюють з іноземними підприємствами тільки зростає. Один з пріоритетних напрямів розвитку багатьох підприємств- це підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності за рахунок імпортних операцій. Головне завдання імпорту- знизити виробничі витрати шляхом використання сировини за нижчою вартістю. Це дозволить збільшити прибуток підприємства та зробити національне виробництво ефективнішим.

В роботі розглянемо питання підвищення ефективності імпортних операцій підприємства, можливості покращення діяльності підприємства.

Об'єкт дослідження – процес організації імпорту шпалер з Німеччини» (за матеріалами ТОВ «Епіцентр-К»)

Метою дослідження є аналіз особливостей та ключових аспектів організації імпортних поставок шпалер в Україну з Німеччини.

Предмет – механізм організації імпорту шпалер з Німеччини (за матеріалами ТОВ «Епіцентр К».

Методи дослідження: написання роботи супроводжувалося використанням різноманітних методів серед яких метод теоретичного узагальнення, порівняння, графічного та статистичного аналізу.

Основними завданнями дослідження є:

- дослідження діяльності суб'єкта ЗЕД ТОВ «Епіцентр К»;
- обґрунтування вибору країни-контрагента для організації імпорту шпалер в Україну;
- визначити основні тенденції розвитку світового ринку шпалер
- надання прогнозної оцінки результативності імпортної поставки шпалер з Німеччини.

Практична значущість одержаних результатів полягає в тому, що результати проведеного дослідження можуть бути використані

підприємствами для підвищення рівня ефективності імпорту в сучасності, зокрема ТОВ «Епіцентр К».

Структура і обсяг дипломної роботи – робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел, додатків. Робота викладена на 86 сторінках, містить 24 таблиці, 23 рисунка, список використаних джерел із 32 найменувань, 3 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»

Об'єктом дослідження є Товариство з Обмеженою Відповідальністю «Епіцентр К». Діяльність підприємства регулюється Цивільним кодексом України, Господарським кодексом України та Законом України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю».

ТОВ «Епіцентр К» код ЄДРПОУ 32490244, місцезнаходження 04128, місто Київ, вулиця Берковецька, будинок 6-К. Дата державної реєстрації 27 серпня 2003 року.

Основні види діяльності (КВЕД) :

- 47.78 Інші види роздрібної торгівлі новими товарами у спеціалізованих магазинах.
- 49.42 Надання послуг перевезення речей (переїзду).
- 46.49 Оптова торгівля іншими товарами господарського призначення.
- 46.19 Діяльність посередників у торгівлі товарами широкого асортименту.
- 85.51 Освіта у сфері спорту та відпочинку.

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.

За 18 років мережа Епіцентр пройшла еволюцію від будівельних гіпермаркетів до будівельно-господарських та переросла в найбільшу в Україні мережу торговельних центрів.

- Епіцентр створив власний унікальний формат, який не має аналогів у світі.

- Відділи у торговельних центрах “Епіцентр” представлені у форматі shop-in-shop.
- У 2017 році відкрився перший магазин Intersport поза межами мережі “Епіцентр”. У 2020 року частина магазинів формату shop-in-shop – “Галереї “Деко” та Е.РІС - також вийшли за межі мережі “Епіцентр”, відкрившись у інших торговельно-розважальних центрах.
- Компанія стрімко розвиває онлайн-сервіс. Інтернет-магазин epicentrk.ua з асортиментом понад 1 млн найменувань дає можливість клієнтам робити великі комплексні замовлення з доставкою або забрати їх безкоштовно у сучасних Центрах видачі у будь-якому ТЦ “Епіцентр” в Україні.
- З 2016 року “Епіцентр К” реалізує стратегію розвитку торговельних центрів біля дому, площею 4-6 тис. м², які відкриваються у районних центрах та невеликих містах обласного підпорядкування

Сьогодні мережа Епіцентр налічує 75 ТЦ, у які входять 10 об'єктів мережі «Нова лінія». Загальна торгова площа 1,5 млн. кв. м. Це як 1650 футбольних полів. Найбільший ТЦ компанії, складає 105 000 кв. м. та працює на вулиці Полярній 20 Д в Києві, коли найменший – у Шепетівці Хмельницької області складає 3 500 кв.м.. Власники розробили досить вдалу стратегію коли вирішили відкривати гіпермаркети поряд з іншими супермаркетами, такими як Ашан чи Метро. На початку цільовою аудиторією були лише люди бажаючі купити будівельні матеріали, але з часом асортимент розширився до такої межі, що зараз там можна придбати усе, що потрібно та навіть отримати послуги.

В районних центрах і містах підпорядкування «Епіцентр» відкриває торговельні центри площею 4-6 тис. кв. м.

За 18 років пліткої роботи мережа торговельних центрів «Епіцентр» трансформувалась до будівельно-господарських гіпермаркетів, і наразі є потужною мережею торговельних центрів.

Таблиця 1.1.

Структура підприємства ТОВ «Епіцентр К»

Формати ТЦ

Великий	Малий
16 торгових відділів	торгові відділи об'єднані в декілька напрямів
22 неторгових відділи	

Таблиця 1.2

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

Джерело: побудовано за даними підприємства

ТОВ «Епіцентр К» має лінійно-функціональний тип. Це комбінація лінійної та функціональної структур. Основний принцип роботи такої структури - це розподілення відповідальностей та повноважень за функціями та прийняттями рішень по вертикалі.

Головним показником результатів господарської діяльності підприємства є чистий прибуток, утворений у встановленому законом порядку, з відрахуванням встановлених законом податків.

Аналіз майна підприємства здійснюється на основі агрегованого балансу підприємства та структури і динаміки оборотних активів. Аналіз майна «Епіцентр К» почнемо з оцінки майна підприємства і джерел його утворення (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

**Оцінка структури і динаміки майна підприємства ТОВ «Епіцентр К»,
тис.грн.**

Показник	2018	Питома вага, %	2019	Питома вага, %	2020	Питома вага, %	Відхилення (+,-), тис.грн.		Темп приросту, %	
							2019/2018	2020/2019	2019/2018	2020/2019
1.Необоротні активи										
Нематеріальні активи	4870	0,4	12543	0,7	32720	1,4	7673	20177	157,5	160,8
Основні засоби	8568122	72,4	12304648	76,8	15231712	68,8	3736526	2927064	43,6	23,7
Інші фінансові інвестиції	1750200	14,8	1755267	10,9	3129633	14,1	5067	1374366	0,2	78,2
Усього за розділом 1	11823622	43,3	16010547	42,6	22109337	43,1	4186925	6098790	35,4	38,1
2.Оборотні активи										
Запаси	13250000	72,3	13885925	66,5	15389033	68,6	635 925	1 503 108	4,8	10,8
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	770000	4,2	1467824	7,0	2182479	9,7	697 824	714 655	90,6	48,6
Дебіторська заборгованість за розрахунками:	0	0	0	0	1	4,4	0	1	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	3320100	18,1	4381455	20,9	3859491	17,2	1 061 355	-521 964	31,9	11,9
Гроші та їх еквіваленти	690000	3,7	921054	4,4	642802	2,8	231 054	-278 252	33,4	30,2
Усього за розділом 2	18302900	56,7	20881053	57,4	22416054	56,9	2 578 153	1 535 001	14,1	7,3
Баланс	30126522	100,0	36891621	100,0	44525391	100,0	6 765 099	7633770	22,4	20,6

Джерело: розраховано автором за даними ТОВ «Епіцентр К»

В структурі активів ТОВ «Епіцентр К» 43,1% приходиться загалом необоротних активів на кінець 2020 року, в порівнянні з 2019 роком, можемо побачити прирост 38,1% або 6098790 тис.грн. Нематеріальні активи на кінець 2020року склали 32720 тис.грн., або 1,4%; основні засоби склали 15231712 тис.грн., або 68,8%; та інші фінансові інвестиції 3129633тис.грн., або 14,1%. Бачимо, що найбільшу питому вагу займає - основні засоби, коли найменшу - нематеріальні активи.

Розглянемо оборотні активи, на кінець 2020 року їх розмір за умовою усіх складових склав 22416054 тис.грн., :

Запаси на кінець 2020 року склали 15389033тис.грн., або 68,6% оборотних активів.

Дебіторська заборгованість ТОВ «Епіцентр К» була 15%, найбільшу частину питомої ваги займає дебіторська заборгованість за продукцію, товари роботи, послуги, найменшу - дебіторська заборгованість за розрахунками.

З 2018 року по 2020рік ТОВ «Епіцентр К» накопичував на рахунках гроші та їх еквіваленти, але у 2020 році їх обсяг скоротився на 278 252 тис.грн., що склало 642802тис.грн., або 2,8% оборотних активів. Також інша дебіторська заборгованість у 2020 році знизилась на 521 964тис.грн.

Показники рентабельності підприємства показані в таблиці 1.4.

Таблиця 1.4

Аналіз показників рентабельності ТОВ «Епіцентр К»

Показник	2018	2019	2020	Відхилення		Темп росту,%	
				2019/2018	2020/2019	2019/2018	2020/2019
1	2	3	4	5	6	7	8
1.Чистий дохід від реалізації, тис. грн.	41 400 220	43 979 194	50 382 425	2 578 974	6 403 231	6,2	14,5
2.Чистий прибуток, тис. грн.	10 999 640	13 164 443	14 788 755	2 164 803	1 624 312	19,6	12,3
3.Сума активів, тис. грн.	30126522	36891621	44525391	6 765 099	7 633 770	22,4	20,6
4.Сума власного капіталу, тис.грн	12458 610	14 700 877	17 846 696	2 242 267	3 145 819	17,9	21,3
5.Сума позиченого капіталу, тис.грн	16 754 912	19 925 318	22 223 615	3 170 406	2 298 297	18,9	11,5

6.Разом витрати, тис. грн.	7 913 955	10 230 264	12 653 267	2 316 309	2 423 003	29,2	19,1
7.Валова рентабельність продаж (2/1*100%)	26,5	29,9	29,3	3,4	-0,6	12,8	2,0
8.Рентабельність активів (2/3*100%)	36,5	35,6	33,2	-0,9	-2,4	2,4	6,7
9.Рентабельність власного капіталу (2/4*100%)	88,2	89,5	82,8	1,3	-6,7	1,4	7,4
10.Рентабельність позиченого капіталу (2/5*100%)	65,6	66,0	66,5	0,4	0,5	0,6	0,9
11.Рентабельність продукції (2/6*100%)	138,9	128,6	116,8	-10,3	-11,8	7,4	9,1

Джерело: розраховано автором за даними ТОВ «Епіцентр К»

Отже, оскільки діяльність підприємства є прибутковою, то і показники рентабельності є позитивними. Зокрема, в 2020 році валова рентабельність ТОВ «Епіцентр К» складає 29,3%, в порівнянні з 2018 роком зросла у 1,1 рази. Відповідне зростання показують більшість показників, але рентабельність власного капіталу, продукції, продажів та активів показало пониження показників. Тому можемо зробити висновок, що рентабельність за 2019 рік була найбільшою.

Аналіз динаміки та структури джерел утворення майна розглянемо у таблиці 1.5.

Таблиця 1.5

Аналіз динаміки та структури джерел утворення майна підприємства ТОВ «Епіцентр К», тис. грн.

Показник	2018	Питома вага, %	2019	Питома вага, %	2020	Питома вага, %	Відхилення (+), тис.грн.		Темп приросту, %	
							2019/2018	2020/2019	2019/2018	2020/2019
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Власний капітал										
Зареєстрований (пайовий) капітал	158 610	0,5	158 610	0,5	158610	0,5	0	0	0	0
Додатковий капітал	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Резервний капітал	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Нерозподілений прибуток	12300 000	40,8	14 542 267	39,4	17688086	39,7	2 242 267	3 145 819	18,2	21,6

Усього розділом 1	за	12458 610	41,3	14 700 877	39,8	17 846 696	40,0	2 242 267	3 145 819	17,9	21,6
Довгострокові зобов'язання											
Усього розділом 2	за	910 000	3,0	2 265 426	6,1	4 455 080	10,0	1 355 426	2 189 654	148,9	96,6
Поточні зобов'язання											
Короткострокові кредити банків		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом		180545	0,5	273257	0,7	326 833	0,7	92 712	53 576	51,3	19,6
Інші поточні зобов'язання		1891166	6,2	3 667 811	9,9	4 144 753	9,3	1 776 645	476 942	93,9	13,0
Усього розділом 3	за	16 754 912	55,6	19 925 318	54,0	22 223 615	49,9	3 170 406	2 298 297	18,9	11,5
Баланс		30 126 522	100	36 891 621	100	44 525 391	100	6 765 099	7 633 770	22,4	20,6

Джерело: розраховано автором за даними ТОВ «Епіцентр К»

Аналізуючи динаміку та структуру джерел утворення майна даного підприємства 40% власного капіталу приходить на кінець 2020 року, в порівнянні з 2019 роком, можемо побачити приріст 21,6% або 3 145 819 тис. грн.

Довгострокові зобов'язання на кінець 2020 року склали 4 455 080 тис. грн., або 10%, бачимо, що цей показник у 2019 році був менший на 2 189 654 тис. грн., чи 96.6%.

Поточні зобов'язання у 2020 році склали 22223615 тис. грн., що 49,9% від загального балансу підприємства. В порівнянні в минулим роком, бачимо, що відбувся приріст 11,5%, що в грошовому еквіваленті 2298297 тис. грн..

Розглядаючи баланс структури джерел утворення майна ТОВ «Епіцентр К», можемо порахувати, що з 2019 по 2020 роки він зріс на 20,6%, що складає 7633770 тис.грн..

Графічно структуру пасивів ТОВ «Епіцентр К» зображено на рисунку 1.1.

Чистий прибуток та його формування розрахуємо в таблиці 1.6

Таблиця 1.6

Формування чистого прибутку ТОВ «Епіцентр К»

Показник	2018	2019	2020	Відхилення		Темп росту,%	
				2019/2018	2020/2019	2019/2018	2020/2019
1	2	3	4	5	6	1	2
Чистий дохід	41 400 220	43 979 194	50 382 425	2 578 974	6 403 231	6,2	14,5
Собівартість	30 400 580	30 814 751	35 593 670	414 171	4 778 919	1,3	15,5
Валовий прибуток	10 999 640	13 164 443	14 788 755	2 164 803	1 624 312	19,6	12,3
Інші операційні доходи	260 235	530 835	737 243	270 600	206 408	103,9	38,8
Адміністративні витрати	540 040	751 814	872 759	211 774	120 945	39,2	16,0
Витрати на збут	6 623 200	7 985 945	8 648 047	1 362 745	662 102	20,5	8,2
Інші операційні витрати	396373	254 271	920 408	-142 102	666 137	35,8	261,9
Фінансовий результат від операційної діяльності	3 700 262	4 703 248	5 084 784	1 002 986	381 536	27,1	8,1
Інші фінансові доходи	180 000	3 851	211 555	-176 149	207 704	97,8	5393,5
Інші доходи	52 000	354 733	554 085	302 733	199 352	582,1	56,1
Витрати (дохід) з податку на прибуток	-670 000	-821 675	-944 982	-151 675	-123 307	7,7	15,0
Чистий прибуток	2 960 712	3 602 109	3 171 204	641 397	-430 905	21,6	11,9

Джерело: розраховано автором за даними ТОВ «Епіцентр К»

Відповідно до таблиці на формування чистого прибутку вплинули наступні фактори:

- чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) щорічно зростає, так в 2019 році він був менший на 14,5%, або 6 403 231 тис. грн., ніж у 2020 році.

- собівартість реалізованої продукції з 2018 по 2020 роки теж має тенденцію зростання, та в 2020 році сягнула на 15,5%, або 4 778 919 тис. грн., більше ніж у 2019 році.

- валовий прибуток в період з 2019 по 2020 роки виріс на 12,3%, або 1 624 312 тис. грн..

- за даний період зросли й інші операційні доходи, так у 2020 році вони стали на 38,8%, або 206 408 тис. грн..

- адміністративні витрати зросли на 16%, чи 120 945 тис. грн. з 2019 по 2020 роки.
- витрати на збут щорічно зростали, так у 2020 році цей показник став більший ніж в минулому на 8,2%, або 662 102 тис. грн..
- інші операційні витрати в 2020 році вирости на 261,9%, що складає 666 137 тис. грн.
- на 8,1%, або 381 536 тис. грн. на користь підприємства змінився фінансовий результат від операційної діяльності
- інші фінансові доходи зросли на рекордний 5393,5%, або 207 704 тис. грн. за 2019 по 2020 роки.
- інші доходи зростали щорічно, так у 2020 році вони склали на 199 352 тис. грн., або 56,1%.
- на 123307 тис. грн. у 2020 році в порівнянні з 2019 роком, можемо побачити пониження показника витрат (доходів) з податку на прибуток.
- чистий прибуток був менший у 2020 році ніж у минулому на 430 905 тис. грн..

На рисунку 1.2. показано динаміку коефіцієнта фінансової незалежності, активів та власного капіталу ТОВ «Епіцентр К».

1.2 Аналіз імпоротної діяльності ТОВ « Епіцентр К »

Зовнішньоекономічна діяльність є стратегічним напрямком розвитку підприємства ТОВ «Епіцентр К», тому в такій ситуації важливе значення має діяльність маркетингової служби на підприємстві, яка має сприяти розширенню ринку збуту продукції.

Дослідимо обсяг імпорту за геопросторовою (географічною) ознакою за період з 2018 по 2021 роки.

Таблиця 1.7.

Обсяг імпорту ТОВ «Епіцентр К» за 2018-2020рр., тис. грн. (за географічною ознакою)

Показник	2018	2019	2020	2021	Абсолютне відхилення	
					2021/2018	2021/2020
1	2	3	4	5	6	7
Обсяг імпорту	1 500 000	3 500 000	3 500 000	4 500 000	3 000 000	1 000 000
Китай	450 000	550 000	1 000 000	10 000	-440 000	-990 000
Іспанія	100 000	65 000	150 000	3 000	-97 000	-147 000
Німеччина	55 000	100 000	65 000	10 000	-45 000	-55 000
Польща	35 000	650 000	900 000	4 500	-30 500	-895 500
Гонконг	15 000	40 000	300 000	3 000	-12 000	-297 000
інші країни	1 000 000	2 000 000	400 000	70 000	-930 000	-330 000

Джерело: пораховано автором за даними підприємства

За даними наведеними в таблиці, бачимо, що країнами-лідерами з обсягу імпорту шпалер були: Китай, Іспанія, Німеччина, Польща та Гонконг. Наприклад, Китай, що займає перше місце в рейтингу імпортував 450 000 тис. грн. в 2018 році, що менше на 3 000 000 тис. грн. ніж в 2021 році; Іспанія ж навпаки знизилася свій імпорт на 440 000 тис. грн. в 2021 р. в порівнянні з 2018 р.; Німеччина з 55 000 тис. грн., знизилася до 10 000 тис. грн.; Польща з 35 000 тис. грн. до 4 500 тис. грн., тобто на 30 500 тис. грн. менше в 2021 р.; Гонконг зробив менше на 12 000 тис. грн.. А загалом обсяг імпорту підвищився з 2018 р. з 1 500 000 тис. грн. до 4 500 000 тис. грн. у 2021 р., тобто на 3 000 000 тис. грн..

Обсяг імпорту за географічною ознакою за 2021 рік, 2020 рік, 2019 рік та 2018 рік зображено графічно на рисунках 1.3-1.6.

Доцільно провести аналіз питомої ваги імпорту з кожної з країн, які були основними імпортерами ТОВ «Епіцентр К» в період з 2018 по 2021 роки. Результат дивитись в таблиці 1.8.

Таблиця 1.8

**Аналіз питомої ваги обсягу імпорту за географічною ознакою за
2018-2021рр., тис. грн.**

Показник	2018	Питом а вага,%	2019	Пито ма вага, %	2020	Пит ома ваш а,%	2021	Пит ома вага, %	Відхилення (+/-)	
									2019/2018	2021/2020
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Китай	450 000	30	550 000	15,7	1 000 000	28,5	100 000	20	100 000	-900 000
Іспанія	100 000	6,6	65 000	1,8	150 000	4,2	30 000	0,6	-35 000	-120 000
Німеччина	55 000	3,6	100 000	2,8	65 000	1,8	100 000	20	45 000	35 000
Польща	35 000	2,3	650 000	18,5	900 000	25,7	45 000	10	615 000	-855 000
Гонконг	15 000	1	40 000	1,1	300 000	8,5	30 000	0,6	25 000	-270 000
інші країни	1 000 000	66,6	2 000 000	57,1	400 000	11,4	700 000	15	1 000 000	300 000
Обсяг імпорту	1 500 000	100	3 500 000	100	3 500 000	100	4 500 000	100	2 000 000	1 000 000

Джерело: пораховано автором на основі даних підприємства

Аналізуючи данні наведені в таблиці вище, бачимо, що обсяг імпорту в 2021 році значно виріс, так якщо у 2018 році він складав 1 500 000 тис. грн., то в 2021 році складає 4 500 000 тис. грн.. Китай займає значне місце серед основних країн-імпортерів, але останній рік значно знизився обсяг імпорту, також знизився відсоток імпорту з Іспанії, Польщі та Гонконгу. Виріс обсяг імпорту з Німеччини та інших країн.

Товарна структура імпортованих товарів ТОВ «Епіцентр К» за 2018-2021 роки, буде наведена в рисунку 1.7-1.10 та таблицях 1.9-1.12.

Таблиця 1.9

Аналіз товарного кошику ТОВ «Епіцентр К» в 2018 році., тис. грн..

Товари	2018
Плитка керамічна глазурована	400 000-450 000
Плитка керамічна неглазурована	75 000-80 000
Меблі для сидіння	70 000-75 000
Електричні водонагрівачі	65 000-70 000
Машини, обладнання з нагріванням	60 000-65 000

Трактори	55 000-60 000
Лампи	50 000-55 000
Інші вироби алюмінієві	45 000-50 000
Посуд	40 000-45 000
Інші меблі ті їх частини	35 000-40 000
Інші (253 типи)	950 000-1 000 000

Джерело: побудовано автором за даними підприємства

Проаналізуємо товари, які склали найбільшу частку імпорту ТОВ «Епіцентр К» в 2018 році, а саме плитка, меблі, обладнання з нагріванням, трактори, лампи, алюмінієві вироби та посуд. Так, наприклад, плитка керамічна глазурована та неглазурована склала 475 000-520 000 тис грн., посуд 40 000-45 000 тис. грн., лампи 50 000- 55 000 тис. грн., меблі 95 000-115 000 тис. грн..

Таблиця 1.10

Аналіз товарного кошику ТОВ «Епіцентр К» в 2019 році., тис. грн..

Товари	2019
Цистерни, баки, ємності з чорних металів	550 000-600 000
Причепи та напівпричепи	200 000-250 000
Плитка керамічна глазурована	200 000-250 000
Частини для обладнання	150 000-200 000
Меблі для сидіння	150 000-200 000
Інші вироби з чорних металів	100 000-150 000
Насоси повітряні чи вакуумні	90 000-95 000
Інші машини для переміщення	90 000-95 000
Інвентар для занять фізкультурою	80 000-85 000
Плити деревоволокнисті	70 000-75 000
Інші (більше 270 типів)	1 500 000-2 000 000

Джерело: побудовано автором за даними підприємства

Проаналізуємо товари, які склали найбільшу частку імпорту ТОВ «Епіцентр К» в 2019 році, а саме цистерни з чорних металів, причепи та напівпричепи, плитка керамічна глазурована, меблі для сидіння, машини чи обладнання для переміщення, насоси вакуумні, інвентар для занять фізкультурою та плити деревоволокнисті. Так, наприклад, плитка керамічна глазурована 200 000-250 000 тис грн., меблі для сидіння 150 000-200 000 тис.

грн., цистерни, баки, ємності з чорних металів для рідини 550 000-600 000 тис. грн., інвентар для занять фізкультурою склав 80 000-85 000 тис. грн..

Таблиця 1.11

Аналіз товарного кошику ТОВ «Епіцентр К» в 2020 році., тис. грн..

Товари	2020
Цистерни, баки, ємності з чорних металів	200 000-250 000
Плитка керамічна неглазурована	150 000-200 000
Інші готові вироби	150 000-200 000
Посуд	100 000-150 000
Машини спец призначення	100 000-150 000
Інші вироби з скла	100 000-150 000
Меблі для сидіння	100 000-150 000
Інструменти ручні з двигуном	100 000-150 000
Мітли та щітки	100 000-150 000
Плити деревоволокнисті	95 000-100 000
Інші (273 типи)	2 500 000-3 000 000

Джерело: побудовано автором за даними підприємства

Проаналізуємо товари, які склали найбільшу частку імпорту ТОВ «Епіцентр К» в 2020 році, а саме цистерни з чорних металів, плитка керамічна неглазурована, інші готові вироби, як викройка, посуд, машини спеціального призначення, інші вироби з скла, меблі для сидіння, інструменти ручні з електричним та неелектричним двигуном, мітли та щітки та плити деревоволокнисті. Так, наприклад, плитка керамічна неглазурована 150 000-200 000 тис грн., меблі для сидіння 100 000-150 000 тис. грн., цистерни, баки, ємності з чорних металів для рідини 200 000-250 000 тис. грн., мітли та щітки склали 100 000-150 000 тис. грн..

Таблиця 1.12

Аналіз товарного кошику ТОВ «Епіцентр К» в 2021 році., тис. грн..

Категорія товарів	2021
Плитка керамічна неглазурована	250 000-300 000
Інші апарати літальні	200 000-250 000
Меблі для сидіння	150 000-200 000
Інші вироби з скла	150 000-200 000

Інші меблі та їх частини	100 000-150 000
Інвентар для занять фізкультурою	100 000-150 000
Мітли та щітки	100 000-150 000
Лампи	100 000-150 000
Посуд	100 000-150 000
Інші вироби з пластмас	100 000-150 000
Інші (282 типи)	3 000 000-3 500 000

Джерело: побудовано автором за даними підприємства

Проаналізуємо товари, які склали найбільшу частку імпорту ТОВ «Епіцентр К» в 2021 році, а саме плитка керамічна неглазурована, літальні апарати, меблі для сидіння, інші вироби з скла, інші меблі та їх частини, інвентар для занять фізкультурою, мітли та щітки, лампи, посуд та інші вироби з пластмас. Так, наприклад, плитка керамічна неглазурована 250 000-300 000 тис грн., меблі для сидіння 150 000-200 000 тис. грн., лампи 100 000-150 000 тис. грн., мітли та щітки склали 100 000-150 000 тис. грн..

Інтеграційні процеси мають сформувати додаткові обсяги зовнішньої торгівлі як джерела поповнення бюджету ТОВ «Епіцентр К» за рахунок продажу товарів, робіт, послуг, а також за рахунок збільшення митних платежів і податкових надходжень від суб'єктів ЗЕД. В цілому за останні 4 років (з 2018 по 2021) обсяги ЗЕД ТОВ «Епіцентр К» збільшились. Обсяги зовнішньоекономічної діяльності у розрізі основних її складових наведено у табл. 1.13. Загальна сума імпорту у 2020 і 2019 рр. була майже на одному рівні (4 000 000 000грн.). Але починаючи з 2021 року обсяг зовнішньої торгівлі поступово зростає й досягає максимуму у 2021 році – 7 000 000 000грн.

Таблиця 1.13

Обсяги зовнішньої торгівлі товарами, послугами в ТОВ «Епіцентр К» за 2018 – 2021 рр..

Показник	2018	2019	2020	2021
1	2	3	4	5
Обсяг імпортує тис. грн.	2 000 000	4 000 000	4 000 000	5 000 000
Дохід від експорту тис. грн.	5 000 000	2 500 000	900 000	2 000 000
Контрагентів	750	800	600	550
Кількість операцій	3 000	3 000	3 500	3 500
Разом обсяг ЗЕД тис. грн.	7 000 000	6 500 000	4 900 000	7 000 000

Джерело: побудовано автором за даними підприємства

Обсяг імпорту в 2021 році значно виріс в порівнянні з 2018 роком, так з 2 000 000 тис. грн. до 5 000 000 тис грн., тобто на 3 000 000 тис. грн.. контрагентів навпаки ж зменшилось на 200 шт. і склало 550 в 2021 році. Так і дохід від експорту знизився на 3 000 000 тис. грн., і склав 2 000 000 тис. грн. в 2021 році. Загалом обсяг імпорту як і в 2018 році склав 7 000 000 тис. грн. в 2021 році, хоча змінювався в проміжні роки.

Графічно динаміка зовнішньої торгівлі ТОВ «Епіцентр К» за роки (з 2018 до 2021) наведено на рис. 1.11

Основна частина зовнішньої торгівлі ТОВ «Епіцентр К» складається з операцій спрямованих на імпорт та експорт товарів, можемо побачити це на рисунку наданому вище.

Питома вага імпорту товарів у загальній сумі зовнішньоекономічної діяльності України варіюється від 28,5% у 2018 р. до 71,4% у 2021 р. Питома вага експорту товарів виросла від 18,3% у 2020 р. до 28,5% у 2021р.. Бачимо щорічне зростання відсотку питомої ваги імпорту та у загальній сумі зовнішньої торгівлі України.

Доцільним буде виявити реальні проблеми, з якими ТОВ «Епіцентр К» стикається під час зовнішньоекономічної діяльності.

1. збільшення сировини, яку ввезли для продукції;
2. через велику відстань імпортуючого підприємства, виникають великі витрати на ввезення потрібної сировини;
3. зменшення виробничих потужностей, чи взагалі втрата на окупованих територіях та територіях з військовими діями та політичними конфліктами.
4. затримка та порушення термінів поставки у виробничій системі

Підприємство, як суб'єкт ЗЕД дещо обтяжує велика кількість дозвільних документів для експорту/імпорту, такі як проблеми з замитненням / розмитненням через перевірки контролюючих органів (а саме – Держспроживслужби України).

Серед найчастіших проблем зовнішньої торгівлі – контрабанда на митниці.

Останні роки великою проблемою для зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Епіцентр К» є воєнний стан країни.

Встановлено, що діяльність підприємства ТОВ «Епіцентр К» ефективна та прибуткова, та має великі темпи зростання. Стратегія організації постачання продумана. Гіпермаркет ТОВ «Епіцентр К» надає різноманітні послуги клієнтам, такі як: надання допомоги, створення сприятливого середовища для придбання товарів та безпосередньо продаж різноманітних товарів. Також важливо, що асортимент товарів настільки великий, що дозволяє клієнтам придбати все бажане в одному місці, що також вказує на продуману стратегією підприємства.

Розділ 2. ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ КРАЇНИ-КОНТРАГЕНТА ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ІМПОРТУ ШПАЛЕР

2.1 Визначення основних тенденції розвитку світового ринку шпалер

Доречно буде розпочати з основних етапів розвитку шпалер.

Історія шпалер розпочалась ще в кам'яному столітті, саме первісна людина започаткувала історію шпалер. Однією з функцій нескельного живопису був естетичний елемент та виконував, по суті одну з функцій шпалер - декорування стін у будинку. Від звичайних малюнків люди переходили на шкури тварин.

Наступний етап розвитку- це ткані шпалери. Приблизно 1000 р. до.н.е. з'явилися перші ткані шпалери. Їхнє народження пов'язують з асирійцями та вавилонянами. Спочатку це були грубі полотна із чорно-білим малюнком. І лише через багато років-у XI столітті нашої ери вони стають кольоровими. На шпалерних полотнах зображують сюжети з Біблії, сцени полювання, квіти, рослинні та художні орнаменти тощо.

На початку XV століття художник фламандської школи Іван Ван Ейк запропонував не ткати малюнок шпалер, а малювати його вже на витканому полотні. Знахідку Ван Ейка можна вважати початком ери з виробництва друкованих шпалер. Новий спосіб знизив вартість тканих шпалер, і вони почали швидко завойовувати ринок у багатьох європейських країнах. Виробництво тканих шпалер проіснувало до кінця XVIII ст.

Історія паперових шпалер.

У 105 році нашої ери в Китаї за правління імператора Хоті був відкритий спосіб виробництва паперу, який виготовляли з помелу старого ганчір'я, кори та розтертих ниток. Китайці стали обклеювати аркушами папери та стіни свого житла. На папері зображали тварин, птахів, рослинні орнаменти та квіти. Так почалася історія паперових шпалер.

В Іспанії з'явилися перші в Європі паперові млини. Але китайські паперові шпалери потрапили в Європу завдяки англійцям, які були лідерами довгі роки.

У 1839 році англійський друкар Престон почав виготовляти шпалери на машині для друку на коленкорі і першим застосував циліндричні валики для нанесення малюнка. Саме машина Престона стала прообразом сучасних шпалерних верстатів.

Наприкінці XVIII століття Росії зводилися сотні особняків і садиб, знадобилися нові прогресивні оздоблювальні матеріали. Попит на паперові шпалери сильно зріс. Стало модно використовувати паперові шпалери для оформлення інтер'єрів. В 1795 стали вироблятися московські фабричні шпалери.

Тепер розглянемо сучасний стан ринку шпалер. Якщо розглядати різновиди шпалер, виходячи з технології виробництва, то виділяють такі:

✓ Паперові. За основу в таких шпалерах взятий спеціальний щільний папір. Це найпоширеніший вид, що вважається порівняно дешевий. Зі шпалерами такого плану легко працювати, проте вони не довговічні, їм також властиво вигоряти. Паперові шпалери можуть бути одношаровими та двошаровими. Вони у свою чергу поділяються на:

- ґрунтовані (перед нанесенням малюнка папір фарбується)
- неґрунтовані (малюнок наноситься на папір білого кольору)
- фонові (не мають малюнка, використовуються як фон)
- тиснені (на такі шпалери нанесено рельєфний малюнок).

✓ Вінілові. Одні з найбільш зносостійких видів. Вони прості у догляді, стійкі до вигоряння, легко миються та підійдуть для будь-якого приміщення. Такі сучасні шпалери в інтер'єрі при правильному поєднанні ідеально гармоніюватимуться з будь-якими меблями. Єдиний мінус - вони здатні виділяти шкідливі речовини (ДБФ, формальдегіди і т.д.), тому не варто використовувати їх у дитячих. Приміщення, де поклеєні вінілові шпалери, повинні регулярно провітрюватися.

✓ Флізелінові. Вони дуже еластичні та зносостійкі, виготовляються вони з нетканого полотна, яке називається флізеліном і є двошаровими. Для них ще характерна повітронепроникність та гіпоалергенність. Такі шпалери можна неодноразово забарвлювати водоемульсійними, акриловими або латексними фарбами.

✓ Текстильні. Підійдуть ці сучасні шпалери для вітальні, зали та спальні. Вони мають паперову або флізелінову основу, яка ламінується натуральною тканиною або волокнами. Такі шпалери вважаються екологічними. Для них характерна світлостійкість, шумопоглинання та теплоізоляція.

✓ Велюрові. Виробництво шпалер досить трудомістке, тому ціна на них висока. На паперову основу наносяться вертикально нейлонові волокна. Клеїти їх потрібно дуже акуратно, розгладжуючи шви спеціальною щіточкою. Шпалери такого виду підходять для приміщень з низькою забрудненістю, тому що вони сильно притягують пил і здатні вбирати неприємні запахи.

✓ Фотошпалери. В останні роки досить популярний вигляд. Є нанесеним на папір матовим або глясовим зображенням. Найчастіше для захисту покривається спеціальною плівкою. Вони світлостійкі, проте часто піддаються механічним ушкодженням. Заборонено використовувати у приміщенні з високою вологістю.

✓ Рідкі. Це сучасні шпалери для спальні, зали або передпокою, які можуть наноситися на будь-яку складну поверхню. До складу таких шпалер можуть входити різні натуральні волокна (шовкові, бавовняні та інші). Технологія нанесення таких шпалер схожа на штукатурку або фарбу, але в кінцевому підсумку виходять рельєфні або гладкі шпалери без швів. Спочатку вони йдуть у вигляді сухої суміші, а перед нанесенням розбавляються водою. Для цього виду шпалер характерні тепло- та звукоізоляція, пожежобезпечні та не токсичні.

✓ Скловолокнисті. Ці шпалери вогнестійкі та екологічно чисті. Вони можуть вироблятися з вапна, соди, доломіту і кварцового піску. Клеяться скловолокнисті шпалери на спеціальний клей, за рахунок них можна перекрити різні вади на поверхні та невеликі тріщини. Ці шпалери водонепроникні, легко чистяться.

✓ Акрилові. Вважаються аналогом вінілових, є паперові шпалери з акриловим напленням, яке наноситься точковим методом. В результаті виходить рельєфний рисунок. Такі шпалери дуже практичні, легко чистяться і красиво виглядають в інтер'єрі.

✓ Самоклеючі. Такий матеріал має нижній клейовий шар, а що стосується верхнього – він може бути зроблений з різного матеріалу (пробковий, ПВХ, тканинний і т.д.).

Усі шпалери можна класифікувати за певними ознаками:

- за поверхневою фактурою (глянсові, шорсткі, з вибитим малюнком, ребристі тощо);
- за щільністю матеріалу (важкі, легкі, щільні та середньої щільності);
- за наявності малюнка (кольорові, однотонні, горизонтальну або вертикальну смужку, фотошпалери, з візерунками, з орнаментами тощо);
- за рівнем водостійкості (сильно водостійкі – вінілові, водостійкі – миючі, не водостійкі – паперові, велюрові).

В даний час законодавцями моди на шпалери є Італія та Німеччина. Відомі й нові імена: AS Creation (Німеччина), Decorì Decorì (Італія), Emiliana Parati (Італія), Rasch (Німеччина), Sirpi (Італія), Domus Parati (Італія), Limonta (Італія), Plastisud Italia Group (Art Wall), P + S International (Німеччина), Erismann (Німеччина), Legogcol (Німеччина).

Світовий обсяг імпорту та експорту за останні 5 років, наведено в таблицях 2.1-2.5.

Таблиця 2.1

Світовий імпорт/експорт шпалер за 2017 рік

Країна	4814 «Шпалери та аналогічні настінні покриття; папір прозорий для вікон»			
	Імпорт		Експорт	
	2017			
	Частка в світі (\$), %	Вартість (долл. США)	Частка в світі (\$), %	Вартість (долл. США)
Росія	14,87	212 298 899,61	4,52	74 257 058,4
Франція	7,05	100 739 977,71	3,63	59 625 720,63
Великобританія	6,71	95 778 920,18	6,36	104 413 481,82
Китай	5,81	83 065 471,00	20,71	339 996 784,00
Іран	5,48	78 227 900,00	0,09	1 572 113,00
Казахстан	4,57	65 327 744,89	0,27	4 557 816,13
США	4,27	60 977 010,00	3,2	52 666 072,00
Саудівська Аравія	2,73	39 024 850,06		
Німеччина	2,48	35 406 760,91	15,70	257 808 906,42
Польща	2,31	33 075 838,00	2,13	35 035 277,00

Джерело: побудовано автором на базі даних світової статистики

Лідерами країнами-імпортерами в 2017 р. були Росія з часткою в світі 14,87%, Франція (7,05%), Великобританія (6,71%), Китай (5,81%), Іран (5,48%), Казахстан (4,57%), США (4,27%), Саудівська Аравія (2,73%), Німеччина (2,48%) та Польща (2,31%).

Таблиця 2.2

Світовий імпорт/експорт шпалер за 2018 рік

Країна	4814 «Шпалери та аналогічні настінні покриття; папір прозорий для вікон»			
	Імпорт		Експорт	
	2018			
	Частка в світі (\$), %	Вартість (долл. США)	Частка в світі (\$), %	Вартість (долл. США)
Росія	14,63	204 944 115,39	5,55	89 584 155,33
Великобританія	7,86	110 183 782,53	6,37	102 764 103,25
Франція	7,08	99 212 746,47	3,64	58 854 669,85
США	4,85	67 973 277,00	2,79	45 011 068,85
Китай	4,77	66 883 966,00	20,25	45 011 068,00
Казахстан	4,68	65 662 911,50	0,15	326 738 204,00
Білорусь	3,12	43 750 200,00	3,39	2 475 711,92
Польща	2,79	39 132 761,00	2,18	54 692 300,00
Іран	2,57	36 131 750,00	0,18	35 308 771,00

Німеччина	2,35	33 029 085,94	15,18	2 944 643,00
-----------	------	---------------	-------	--------------

Джерело: побудовано автором на базі даних світової статистики

Лідерами країнами-імпортерами в 2018 р. були Росія з часткою в світі 14,63%, Франція (7,08%), Великобританія (7,86%), Китай (4,77%), Іран (2,57%), Казахстан (4,68%), США (4,85%), Білорусь (3,12%), Німеччина (2,35%) та Польща (2,79%).

Таблиця 2.3

Світовий імпорт/експорт шпалер за 2019 рік

Країна	4814 «Шпалери та аналогічні настінні покриття; папір прозорий для вікон»			
	Імпорт		Експорт	
	2019			
	Частка в світі (\$), %	Вартість (долл. США)	Частка в світі (\$), %	Вартість (долл. США)
Росія	11,00	142 375 986,09	5,82	102 789 026,62
Великобританія	9,20	119 060 890,72	6,15	108 647 142,71
Франція	8,14	105 320 326,28	3,62	63 947 184,74
США	5,76	74 582 624,00	2,22	39 311 016,00
Казахстан	5,12	66 276 715,47	0,18	3 189 970,62
Білорусь	3,49	45 270 500,00	3,42	60 497 00,00
Узбекистан	3,14	40 741 887,00	21,28	377 714 550,00
Нідерланди	3,03	39 223 252,9	0,10	1 906 567,00
Німеччина	2,72	35 203 457,51	2,86	50 618 080,45
Азербайджан	2,47	32 050 534,84	12,03	212 517 574,04

Джерело: побудовано автором на базі даних світової статистики

Лідерами країнами-імпортерами в 2019 р. були Росія з часткою в світі 11%, Франція (8,14%), Великобританія (9,20%), Білорусь (3,49%), Узбекистан (3,14%), Казахстан (5,12%), США (5,76%), Нідерланди (3,03%), Німеччина (2,72%) та Азербайджан (2,47%).

Таблиця 2.4

Світовий імпорт/експорт шпалер за 2020 рік

Країна	4814 «Шпалери та аналогічні настінні покриття; папір прозорий для вікон»			
	Імпорт		Експорт	
	2020			
	Частка в світі (\$), %	Вартість (долл. США)	Частка в світі (\$), %	Вартість (долл. США)
Росія	11,15	132 937 002,98	7,00	107 931 474,49
Великобританія	9,86	117 574 734,99	6,27	96 758 365,51
Франція	8,86	105 652 190,95	4,10	63 297 165,44
США	6,85	81 639 944,00	2,62	40 454 436,00
Казахстан	5,46	65 171 971,00	0,04	685 372,00
Нідерланди	3,36	40 108 758,51	3,80	58 580 549,82
Узбекистан	3,20	38 233 492,90	0,24	3 819 860,98
Німеччина	2,80	33 480 527,63	13,67	210 807 533,06
Білорусь	2,64	31 556 900,00	3,42	52 733 000,00
Азербайджан	2,31	27 625 969,50	0,00	50,00

Джерело: побудовано автором на базі даних світової статистики

Лідерами країнами-імпортерами в 2020 р. були Росія з часткою в світі 11,15%, Франція (8,86%), Великобританія (9,86%), Білорусь (2,64%), Узбекистан (3,20%), Казахстан (5,46%), США (6,85%), Нідерланди (3,36%), Німеччина (2,80%) та Азербайджан (2,31%).

Таблиця 2.5

Світовий імпорт/експорт шпалер за 2021 рік

Країна	4814 «Шпалери та аналогічні настінні покриття; папір прозорий для вікон»			
	Імпорт		Експорт	
	2021			
	Частка в світі (\$), %	Вартість (долл. США)	Частка в світі (\$), %	Вартість (долл. США)
Росія	10,75	134 443 043,14	8,15	145 457 846,11
Франція	10,22	127 708 855,71	3,44	61 344 646,41
США	8,87	110 910 889,00	2,68	47 870 495,00
Великобританія	6,97	87 155 348,92	5,74	102 414 057,33
Узбекистан	4,36	54 523 987,96	0,50	8 954 145,98
Нідерланди	4,00	50 079 619,77	3,15	56 330 243,82
Індія	3,86	48 243 920,21	1,29	23 031 036,71

Польща	2,82	35 325 354,00	1,76	31 471 527,00
Німеччина	2,67	33 414 594,98	12,29	219 256 704,81
Азербайджан	2,59	32 378 426,48	0,00	31 471 527,00

Джерело: побудовано автором на базі даних світової статистики

На базі даних за 2021 рік, можемо визначити лідерів-імпортерів шпалер: Росія, Франція, Великобританія, Китай, Іран, Казахстан, США, Саудівська Аравія, Німеччина та Польща. У 2021 році ми бачимо зміни, так наприклад, США (8,87%) посіли третє місце замість Великобританії 96,97%), четверте місце посів Узбекистан 94,36%), п'яте Нідерланди (4%), потім Індія (3,86), Польща (2,82%), Німеччина (2,67%) та Азербайджан (2,59%).

Визначимо світові тренди ринку шпалер. Зараз у тренді екологічність – враховуйте це при виборі матеріалу. Які полотна підійдуть:

- Паперові.
- Вінілові.
- Флізелінові.
- Текстильні
- Склошпалери
- Рідкі

Найпопулярніші принти:

1. Графічний принт.

Новий тренд — перетворювати фотореалістичні мотиви на сучасну графіку. Шпалери стають ефектнішими, моднішими і надають приміщенню атмосфери «архітектурності».

2. Шпалери-фрески.

Візерунок, що повторюється, на шпалерах - це мило, але дизайнери все частіше вибирають повноцінну картину, щоб передати атмосферу, настрій. Тому шпалери-фрески ручної роботи на піку популярності. Завдяки сучасним технологіям їх можна зробити будь-якого розміру та у будь-якій колірній гамі.

3. Малюнок під ситець.

Відразу подумали про малюнки на сукні із ситцю? Не бійтеся, сьогодні квіткові візерунки не навіюють тоску. Щоб зробити шпалери цікавішими, дизайнери додають у традиційний мотив яскравіші тони, блискучі металізовані елементи.

4. Текстурні шпалери. (рис 2.1)

Всім любителям однотонних шпалер присвячується: щоб вони не були нудними, дизайнери пропонують варіанти із різними текстурами. З ними ви створите інтер'єр з ефектом глибини та зможете легко розставити акценти.

5. Акварельні візерунки.

Акварельні малюнки на шпалерах залишаються на піку популярності – і не лише у дитячих кімнатах. Вони роблять атмосферу більш творчою, схильною до спілкування та відпочинку. Хто знає, можливо, вони надихнуть вас піти на заняття з малюнку.

6. Імітація натуральних матеріалів. (рис 2.2)

Нам усім подобається, як виглядають натуральний камінь, шкіра та який розкішний ефект ці матеріали створюють в інтер'єрі. Сучасні виробники не стоять на місці та пропонують шпалери з високоякісного вінілу, які здалеку не відрізниш від оригіналу.

7. Смужки.

Графічні однотонні смужки ніколи не виглядатимуть застарілими. Особливо, якщо використовувати теплі нейтральні відтінки.

8. Батік. (рис. 2.3)

Малюнок батик виглядає дуже «живим», затишним, нагадує ручну роботу та пом'якшує інтер'єр завдяки невеликим недосконалостям малюнка – все як при справжньому нанесенні патерну на тканину.

9. Азіатські мотиви. (рис. 2.4)

Шпалери, здаються на перший погляд дивним вибором для сучасного будинку. Але в еkleктичному інтер'єрі, де вінтаж сусідить із сучасністю, вони будуть виглядати дуже свіжо та органічно.

Аналіз основних виробників шпалер наведено нижче у табл.

2.6.

Таблиця 2.6

Основні виробники шпалер у світі

Українська назва	Англійська назва/торгова марка	Країна виробник
КОФ Палітра	Палітра	Росія
Марбург	Marburg	Німеччина
РАШ	Rasch	Німеччина
Ідеко	Ideco	Бельгія
Венілія	Venillia	Франція
Мурелла	Mirella	Італія
Декорі Декорі	DecoriDecori	Італія
Файн Декор	Finedecor	Великобританія
Грехем енд Браун	Graham & Brown	Великобританія
Ерісманн	Erismann	Німеччина
Версаль	Версаль	Україна

Джерело: побудовано автором на базі даних статистики

Як бачимо, дуже велику частину постачань, саме імпортних шпалер займають саме німецькі компанії. Найпопулярніші з них – це «RASCH», «MARBURG», «ERISMANN» і т.д.. Відрізняються вони за ціновим рівнем, але не можна казати, що за якісними показниками, адже кожна компанія унікальна лише за стратегією позиціонування на ринку. Наприклад німецька компанія «MARBURG» використовує найбільший і «найтовстіший» флізелін під фарбування, використовує багато «золота», перламутру та інші різноманітні декоративні оздоблення.

2.2. Дослідження ринку шпалер в Україні

Дослідження обсягів світового імпорту та експорту стосовно України шпалер за останні 5 років наведено в таблиці 2.7

Таблиця 2.7

Обсяг імпорту та експорту шпалер, 2017-2021рр.

Товари та товарні групи	Торговий потік	Показник	2017	2018	2019	2020	2021
4814. Шпалери та аналогічні настінні покриття	Імпорт	Зміна вартості, %	18,53	15,37	-5,03	4,89	16,33
		Вартість, дол. США	10 241 038,68	11 815 093,5	11 220 024,21	11 768 908,64	13 691 696,04
	Експорт	Зміна вартості, %	12,18	-7,26	-39,79	-9,8	0,8
		Вартість, дол. США	144 966 807,54	134 459 791,99	80 955 776,81	73 019 597,73	73 606 976,4

Джерело: побудовано автором на основі даних світової економіки

Експорт товарів групи 4814 «Шпалери та аналогічні настінні покриття; папір прозорий для вікон» з України у 2021 році склав 73 млн. доларів. У вартісному вираженні зростання постачання товарів групи 4814 з України у порівнянні з 2020 роком склало 0,804%: Експорт товарів групи 4814 «Шпалери та аналогічні настінні покриття; папір прозорий для вікон» виріс на 587 тис. доларів (у 2020 з України було поставлено товарів групи 4814 на суму 73 млн. доларів).

Основними напрямками експорту товарів групи 4814 «Шпалери та аналогічні настінні покриття; папір прозорий для вікон» з України в 2021 році стали:

- Латвія з часткою 24% (17,9 млн. US\$)
- Казахстан із часткою 17,7% (13,1 млн. US\$)
- Азербайджан з часткою 13,8% (10,1 млн. US\$)
- Узбекистан з часткою 11,4% (8,43 млн. US\$)
- Молдова з часткою 4,55% (3,35 млн. US\$)
- Грузія з часткою 4,35% (3,2 млн. US\$)
- Білорусь із часткою 4,29% (3,16 млн. US\$)
- Киргизія з часткою 3% (2,21 млн. US\$)
- Таджикистан з часткою 2,59% (1,9 млн. US\$)

- Польща з часткою 2,5% (1,84 млн. US\$)

Структура експорту з України товарів групи 4814 - Шпалери та аналогічні настінні покриття; папір прозорий для вікон - у 2021 році був представлений такими основними товарними групами:

95% (70 млн. USD): 481420 - Папір шпалерний та аналогічні стінові покриття з паперу, покритого з лицьового боку шаром пластмаси.

4,83% (3,55 млн. USD): 481490 - Інші папір шпалерний та інші настінні покриття; папір прозорий для вікон.

Імпорт товарів групи 4814 «Шпалери та аналогічні настінні покриття; папір прозорий для вікон» в Україні в 2021 році склав 13,6 млн. доларів. У вартісному вираженні зростання поставок товарів групи 4814 в Україну порівняно з 2020 роком склало 16,3%: Імпорт товарів групи 4814 «Шпалери та аналогічні настінні покриття; папір прозорий для вікон» виріс на 1,92 млн. доларів (у 2020 році в Україну було завезено товарів групи 4814 на суму 11,7 млн. доларів).

Товари групи 4814 «Шпалери та аналогічні настінні покриття; папір прозорий для вікон» склали у 2021 році 0,019% від загального імпорту в Україну товарів (загалом у 2021 році імпорт до України склав 69 млрд. доларів). Порівняно з 2020 роком частка товарів групи 4814 у сумарному імпорті в Україну зменшилася на 0,002 в.п. (2020 року вона становила 0,021 відсотків, а сукупний імпорт до України - 53 млрд. доларів).

Основними імпортерами товарів групи 4814 «Шпалери та аналогічні настінні покриття; папір прозорий для вікон» в Україні в 2021 році:

- Німеччина з часткою 51% (7,05 млн. US\$)
- Туреччина з часткою 10,6% (1,45 млн. US\$)
- Бельгія з часткою 8,74% (1,19 млн. US\$)
- Білорусь із часткою 8,17% (1,11 млн. US\$)
- Польща з часткою 7,8% (1,06 млн. US\$)

- Італія з часткою 5,82% (796 тис. US\$)
- Китай з часткою 3,03% (416 тис. US\$)
- Франція з часткою 1,34% (183 тис. US\$)
- Нідерланди - 128 тис. US\$
- Південна Корея - 101 тис. US\$

Графічно статистику міжнародного імпорту та експорту шпалерами за 2017-2021 рр. зображено на рисунках 2.5-2.6.

Виявимо місцевих виробників та конкурентів. Найбільш помітними українськими виробниками, що почали конкурувати із західними, це ті з них, що випускають шпалери, вважаються «Український Вініл» («Дніпромайн»), Корюківська шпалерна фабрика, фабрика «ЕДЕМ» (торговельна марка «Версаль»), «Сінтра» («RASCH», м. Калуш).

Найбільшими конкурентами ТОВ «Епіцентр К» з продажу шпалер в Україні є: мережа магазинів «Маєстро», «ОбоїТор», «АРС», «Рулон» та «Граффіті».

Роздрібні ціни на різні види шпалер в Україні встановлені на наступному рівні (за рулон):

паперові шпалери – 40-880 грн.

вінілові шпалери – 372-1643 грн.

флізелінові – 314-24 66 грн.

скловолокно – 221-4758 грн.

Проведемо аналіз споживчої поведінки, цільової аудиторії та факторів впливу на внутрішній ринок шпалер. В Україні обсяг споживання шпалер зростає на 10-15% щорічно.

Серед українських споживачів найбільш популярними є паперові шпалери, близько 75% споживачів обирає їх. Але найбільш високими темпами зростають продажі скловолокнистих шпалер (на 25%).

1. Фактори, які впливають на рішення клієнтів обрати той чи інший продукт в магазині оздоблювальних матеріалів.

Вже на першому етапі можемо поділити покупців, які вирішили зробити ремонт будинку чи офісу, та іншого приміщення, на три групи по поведінковому принципу.

Перший тип назвемо- «Рационалісти». Вони спочатку визначають напрямок ремонту, складають кошторис, на якій можуть потім орієнтуватися, в залежності від фінансової спроможності. Цей тип можемо поділити ще на дві підгрупи. Перша підгрупа краще звернеться за порадами до людей з досвідом (це можуть бути дизайнери, чи просто знайомі, які вже зробили ремонт і зтикалися з цією проблемою), але й самі активно приймають участь у пошуках, виборі та придбанні оздоблювальних матеріалів.

Такі споживачів обирають товари в магазинах, ставлячи на перше місце ціну-якість.

Друга група споживачів більше перекладає відповідальність вибору, пошуку іншим фахівцям (дизайнерам, наприклад). На основі рекомендацій, друга група вже обирає тип оздоблювальних матеріалів, і вже потім роблять кошторис. Фінансові можливості тут відіграють меншу роль, але є також важливими.

Так само, як і споживачі першої підгрупи, цим важлива ціна-якість, але ж, мабуть, якість посідає перше місце. І ці люди будуть більш спиратись на поради професіоналів, чи звертатись за допомогою в журнали.

На вибір магазину впливають реклама, чи попередній досвід (свій або чужий) співробітництва з магазином, також важливо виявилось стереотипи і спеціалізація магазинів.

2. Джерела інформації, що впливають на вибір оздоблювальних матеріалів і магазинів.

Знову можемо поділити ці джерела на два типи: особистого впливу чи опосередкованого.

До першого типу належать:

- Дизайнери.
- Будівельники-фахівці.
- Референтні групи (це можуть бути друзі, які нещодавно закінчили ремонт).
- Родина.
- Продавці-консультанти чи менеджери в магазині (наприклад, я хотів би покрасити стіни в ванній кімнаті, а консультант сказав, що керамічна плитка буде виглядати краще та протримається довше).

До другого типу належать:

- Реклама.
- Журнали спеціалізовані.
- Каталоги в магазинах.
- «Живі» приклади в магазині (« щоб можна було поторгати, походити, подивитись на поклеїні обої, покладений ламінат чи плитку»).

3. Основні критерії, які впливають на оцінку оздоблювальних матеріалів, є:

- Ціна (покупець може вважати, що якісний товар не може бути дешевим, та обирає подорожче, чи навпаки, не може дозволити собі дорогий, тому купує дешевий).
- Країна-виробник (на вибір може вплинути досвід минулих років, наприклад, «попередні німецькі шпалери прослужили мені 10 років, буду купувати німецькі знову).

В ході дослідження виявлено, що є деякі відмінності в критеріях покупців раціонального і емоційного типу.

Для людей раціоналістів, в основному це чоловіки, важливі такі якості:

- Функціональність матеріалів: зносостійкість, міцність, довгостроковість – тобто, вказані параметри мають відповідати дійсності (наприклад, фарба має бути стійкою, а шпалери водовідталкуючі).

- Гарантія.
- Сертифікати та їх зміст.

- Дата виготовлення та терміни споживання.
- Екологічність матеріалів.

Жінки. В основному відносяться до емоційного типу, вони ж обирають ще й за зовнішнім виглядом, дивлячись на колір, форму, розміри чи фактуру.

Жінки більш прислухаються до порад друзів чи знайомих, які колись вже мали досвід роботи з цим товаром.

Великий вплив на вибір оздоблювальних матеріалів вже безпосередньо в магазині надають продавці.

Імпорт та експорт шпалер в Україні за 2017-2021рр.

Таблиця 2.8

Країна	Показник	2017	2018	2019	2020	2021	Відхилення (долл. США)		
							2021/2017	2021/2020	
Україна	Імпорт	Питома вага у світі, %	0,71	0,84	0,86	0,98	1,09	3 450 657,4	1 922 787,4
		Вартість (долл. США)	10 241 038 ,68	11 815 093,50	11 220 024 ,21	11 768 908 ,64	13 691 696 ,04		
	Експорт	Питома вага у світі, %	8,83	8,33	4,58	4,73	4,12	71 389 830,1	587 278,7
		Вартість (долл. США)	144 996 80 7,54	134 459 791,9 9	80 955 776 ,81	73 019 597 ,73	73 606 976 ,40		

Джерело: побудовано автором за даними статистики

Відхилення імпорту в 2021 році в порівнянні до 2020 року склало 1 922 787,4 долл. США, абсолютне відхилення, тобто з 2021р. з 2017 р. є 3 450 657.4 долл. США. Робимо висновок, що імпорт шпалер до України має тенденцію зростати.

Тоді коли експорт з 2021р. по 2020 р. виріс на 587 278,7 долл. США, а взагалі з 2017р. по 2021 р. знизився на 71 389 830.1 долл. США.

Графічно частку світового імпорту та експорту товару групи 4814 до України зображено на рисунку 2.7.

Імпорт шпалер до України зростає з кожним роком, так від 0,71% в 2017 році він виріс до 1,09% в 2021 році.

А експорт шпалер з України значно знизив свою частку в світі, так з 8,83% у 2017 році він упав до 4,12% в 2021 році.

Дослідимо регулювання імпорту шпалер в Україну. Ввізне мито являє 0% на підставі Закону України ВР № 2697-IX від 19.10.2022.

Законодавство України для переміщення товарів через митну територію каже, що потрібно робити імпорту ліцензію (разову, генеральну чи відкриту (індивідуальну)). Цим займаються відділи інвестиційної політики та зовнішньої торгівлі управління зовнішніх відносин, ЗЕД та інвестиційної діяльності локальних органів управління (такі як обл. держ адміністрації). Це лише підготовчий етап, далі почнеться етап документального оформлення імпорту операцій.

Декларуванням на митниці займаються особи, які є представниками підприємства. З цією метою між ТОВ «Епіцентр К» та Німеччиною укладається угода, в якій зазначається плата за послуги декларування. Як зазначено в частині 1 статті 248 Митного кодексу митне оформлення починається, коли уповноважена особа (тобто декларант) подає митну декларацію або документ, який необхідний для митного оформлення. Основним документом при переміщенні матеріальних цінностей через митний кордон України є митна декларація, що має містити інформацію про товари та ціль переміщення через митний кордон.

При імпорті товарів також використовують різні сертифікати, які можуть підтвердити якість товарів, що ввозяться на митну територію України, сертифікати, які необхідні для забезпечення дотримання вимог чинного законодавства та забезпечення довіри до якості шпалер, що будуть реалізовуватися в ТОВ «Епіцентр-К». Сертифікат про походження це документ спеціально установленої форми, який підтверджує, що товари вироблені в даній країні, і який містить інформацію для їх ідентифікації. Сертифікат може бути завірений консульством країни-імпортера. В рахунку-

фактури треба вказувати, де було зроблено товари. Достатньо ще одного примірника рахунку, наприклад «Сертифікат виготовлення» (кількості, якості, ваги), «Специфікація», «Свідоцтво» (наприклад, свідоцтво про вагу - це може бути дорожній сертифікат ваги для транспорту).

Раджу менеджерам ЗЕД ТОВ «Епіцентр К» звертати увагу на бренди, які користуються найбільшою популярністю за останні роки серед споживачів та налагоджувати з ними поставку шпалер в Україну, але треба дещо зменшити об'єми поставок, через воєнний стан, щоб знизити застаріння та залежування на полицях та складах нашого товару. Деколи потрібно працювати в режимі дозамовлення, тобто не купувати великі партії завчасно, а купувати відштовхуючись від попиту, особливо робити так з дороговартісними шпалерами.

Нині можна не перейматися суттєвим дефіцитом шпалер, товарів вистачить на всіх за рахунок чіткості логістичного сполучення та минулих запасів.

РОЗДІЛ 3. РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ІМПОРТУ ТОВ «Епіцентр К» ШПАЛЕР З НІМЕЧЧИНИ

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

Не варто мовчати, що агресія Російської Федерації значно вплинула на економічний стан, як нашого підприємства, так і країни взагалом. Основні наслідки від складеної ситуації - це зменшення конкурентоспроможності продукції, обмеження міжнародної торгівлі, втрата раніше встановлених торговельних зв'язків, не стабільний курс долару.

Відділи постачання, логістики та закупівель- це відділи, які утворюють власний імпортерський апарат ТОВ «Епіцентр К», та є найбільш підходящим для підприємства, бо компанія має стійкі зв'язки з постачальниками, здійснює закупівлі регулярно у великих розмірах. Підприємство контролює та керує всіма процесами, успішно здійснює оперативне управління.

Щоб зрозуміти повну картину організації здійснення імпорту ТОВ «Епіцентр К», розглянемо здійснення імпортерських операцій на момент обрання постачальника нашого товару, проаналізувавши особливості договору, його виконання, зрозуміємо ефективність та вірність організаційних рішень.

На практиці процес укладання контракту фактично складається з трьох етапів:

- подання власної позиції та побажань партнеру;
- вивчення умов партнера;
- пошук компромісу і оформлення його в тексті угоди.

ТОВ «Епіцентр К» виступає імпортером та бажає укласти контракт на поставку шпалер з Німеччини. Що в нашому випадку є країною-експортером. Це бажання виказане експортеру- є запит. На меті імпортер має отримання конкретних пропозицій, щодо бажаного товару, потім обираються найкращі (тобто найвигідніші) та вирішуються деякі запитання, стосовно імпорту товару (якість, кількість, точне найменування). Ціна обговорюється на наступному етапі перемовин, але до підписання контракту.

Укладання контракту відбувається колись після вирішення всіх питань та при згоді обох сторін. Підписання контракту (зовнішньоекономічного договору) здійснюється, беручи до уваги національні, міжнародні норми, які

діють на територіях країн контракту. Звичайно, сторони контракту, мають бути правоздатними суб'єктами ЗЕД та мати відповідний юридичний статус. В контракті прописуються усі деталі, такі як ціна, метод транспортування, строки доставки, момент переходу у право власності від продавця до покупця. Тільки після укладання зовнішньоекономічного договору розпочинається підготовка до процедури імпорту шпалер у ТОВ «Епіцентр К».

Після усіх етапів оформлення контракту, ввезення шпалер через митний кордон України, товар переходить у повну власність ТОВ «Епіцентр К». Варто сказати, що ця група товарів не є пільговою категорією, тому мають сплачуватись податки у повному обсязі. ТОВ «Епіцентр К» сам вирішує коли почне реалізовувати та постачати даний товар у магазини, але тільки після узгодження усіх вимог країни-експортера та законів України.

Пропонуємо здійснити імпорт шпалер ТОВ «Епіцентр-К» з Німеччини.

Проаналізуємо обсяг імпорту нашого товару з Німеччини за останні п'ять роки: питому вагу, відхилення дані буде наведено в таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

Обсяг імпорту шпалер з Німеччини з 2019-2021 рр..

Показник	Вартість (долл. США)	Питома вага, %
2017	35 406 760,91	2,48
2018	33 029 085,94	2,35
2019	35 203 457,51	2,72
2020	33 480 527,63	2,80
2021	33 414 594,98	2,67
Відхилення (долл. США). 2021/2020	-65 932,65	

Джерело: пороховано автором за даними наведеними в таблицях 2.1-2.5

Графічно частку в світовому імпорті шпалер з Німеччини за останні 5 років зображено в рисунку 3.1.

Виходячи з побудованого графіка та таблиці бачимо, що Німеччина почала активно розвиватися в ролі імпортера шпалер з 2018 року, і з кожним роком стає все більш успішною. Так, на кінець 2020 року частка імпорту

шпалер з Німеччини склала 2.8%, але трохи посунулась вниз в 2021 році і склала 2,67% від світового рівня. І таким чином зайняла в 2021 році дев'яте місце в світовому рейтингу країн-імпортерів шпалер.

Варто зауважити, що ключовими партнерами ТОВ «Епіцентр-К» в напрямку імпорту шпалер з Німеччини є три основні компанії:

1. Marburg
2. Rasch
3. AS Creation

Відповідно до договірних умов передбачається, що ТОВ «Епіцентр К» купує в даних компаній шпалери, далі відповідно до діаграми Ганта (рис. 3.2), розглянемо щорічні графіки поставок товару від даних партнерів до України.

Умови поставки EXW Інкотермс - "Ex Works" (named place) - "Франко завод" (зазначена назва місця) означає, що продавець вважається таким, що виконав обов'язки з поставки, коли він надасть товар у розпорядження покупця на своєму підприємстві або в іншому зазначеному місці (наприклад: на заводі, фабриці, складі тощо). Продавець не відповідає ні за навантаження товару на транспортний засіб, наданий покупцем, ні за сплату митних платежів, ні за митне оформлення товару, що експортується, якщо це не обумовлено особливим чином. За базисом поставки EXW покупець несе всі види ризику та всі витрати на переміщення товару з території продавця до вказаного місця призначення.

Способи переміщення шпалер з Німеччини в Україну.

Митна логістика шпалер включає різні способи переміщення вантажів. У зовнішній торгівлі використовують різні види транспорту: авіаційний, залізничний, морський, автомобільний. Вид транспорту вибирається залежно від ціни, швидкості та часу переміщення товарів. Найшвидший та найдорожчий вид транспорту – авіаційний. найдешевший, але тривалий – морський.

Вид транспорту визначається залежно від запиту та потреби клієнта. Зазвичай даний товар перевозять залізничним транспортом, або автомобільним. Це пояснюється не дуже великою відстанню від країни-імпортера, а також є значно дешевшим за інші види транспорту. Плюси транспортування залізничного транспорту: висока перевізна спроможність, доступність, вартість, середня швидкість.

Правильно організована зовнішньоекономічна діяльність – це головна умова в досяженні значних фінансових результатів. Для покращення імпортих операцій потрібно враховувати всі складові цих операцій, правильно аналізувати та досліджувати окремі фактори впливу, розробити план дій, що задовільнив би підприємство та сприяв отриманню більшого прибутку від здійснення зовнішньоекономічних операцій.

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

Імпортними операціями, а саме організацією займається відділ збуту, де працюють менеджери зовнішньоекономічної діяльності, вони працюють з оформленням операцій та реалізацією імпорту в ТОВ «Епіцентр К», транспортний та логістичні відділи також приймають безпосередню участь у цьому процесі. Партії поставки шпалер до гіпермаркету ТОВ «Епіцентр К» мають пройти деякі уточнення (обсяг партії, строки доставки).

Витрати на здійснення імпортих операцій включають в себе:

- а) вартість товару зазначена в контракті;
- б) логістичні витрати (страхування, транспортні, вантажно-розвантажувальні роботи, складські та експедиторські)
- в) митні збори і податки.

До здійснення операції буде залучено обидві сторони зовнішньоекономічного контракту: покупець німецьке підприємство «AS

Creation» та вітчизняне ТОВ «Епіцентр-К», поряд із цим ключову роль в даному контракті відіграватимуть банківські установи – вітчизняний банк АБ «Укргазбанк» та німецький банк «Deutsche Bank».

Схематично представимо особливості реалізації запропонованої альтернативної операції з імпорту шпалер ТОВ «Епіцентр-К» (рис. 3.3).

1. AS Creation (Продавець) надсилає запит до ТОВ «Епіцентр-К» (Покупець) про бажання купити шпалери.
2. Продавець присилає оферту на реалізацію угоди.
3. Покупець акцептуючи оферту надсилає Продавцю попередній зовнішньоекономічний контракт із зазначенням умов та строку реалізації.
4. Продавець ознайомлюється та підписує контракт, надсилаючи один примірник Покупцю без змін та доповнень.
5. Продавець надсилає необхідні документи у банк Deutsche Bank (банк Продавця).
6. Банк Покупця – АБ «Укргазбанк».
7. Банк Покупця відсилає Покупцю документи для ознайомлення та перевірки на відповідність.
8. Покупець перевіряє документи на відповідність.
9. Продавець повідомляє Покупця про можливість імпорту шпалер.
10. Покупець дає доручення банку Покупця аванс у розмірі 2 000 000 євро. Банк Продавця інформує про отримання коштів.
11. Імпорт відбувається через транспортно-експедиційну компанію.
12. Ця компанія здійснює страхування вантажу.
13. Транспортування продовжується на склад Покупця.
14. На складі Покупця шпалери перевіряються за кількістю та якістю.
15. Дається доручення Банку Покупця на оплату залишку суми у розмірі 500 000 євро. Банк продавця інформує про отримання коштів.

Таким чином, запропонований зовнішньоекономічний контракт реалізується у 15 етапів, етапність планування дає можливість прослідкувати усіх операції реалізації контракту.

Структуру показників імпорту шпалер різних видів до підприємства за 2 роки наведено в таблиці 3.2

Таблиця 3.2

**Структура показників імпорту ТОВ «Епіцентр-К»
в 2020-2021 роках, тис. грн..**

Назва товару	2020 рік	Питома вага, %	2021 рік	Питома вага, %
Шпалери паперові	1 548 963	35,8%	1 841 666	37,8%
Шпалери флізелінові	1 059 607	20,5%	1 246 627	24,6%
Шпалери рідкі	573 591	13,8%	735 294	14,1%
Всього	3 182 161	100%	3 823 587	100%

Джерело: складено автором

Проаналізувавши таблицю вище можна казати, що найпопулярніші шпалери є паперові, складають 37,8 % в 2021 році загальної частки шпалер серед структури показників імпорту ТОВ «Епіцентр К», що більше на 2% ніж в минулому 2020 році. В 2021 р. це 1841 666 тис. грн.. Флізелінові шпалери займають нижче місце по популярності, та склали 1 246 627 тис. грн. (24,6%) в 2021 році, а в 2020 році цей показник був 1 059 607 тис. грн. (20,5%). Щодо рідких шпалер, бачимо, що вони займають останнє місце, але таки попит все одно зростає, так серед структури показників імпорту в 2021 році показники зросли з 573 591 тис. грн. (в 2020 р.) до 735 294 тис. грн., що на 0,3% більше.

Завершальним етапом стане дослідження ефективності зовнішньоторговельної операції та порівняння її із базовою імпортною операцією (Німеччина) в таблиці 3.3.

Таблиця 3.3

Порівняння умов імпортних операцій

Найменування умови	Імпортні шалери	Вітчизняні шалери
Ціна за одиницю	7 €	485 грн.
Витрати (закупівля, доставка)	10 000 €	10 000 грн.
Термін служби	15 років	10 років
Річні витрати (експлуатаційні)	100 000 грн.	120 000 грн.
Курс валюти	43 грн/€ 0%	
Ціна придбаних шпалер	43 301 грн.	10 485 грн.
Експлуатаційні витрати за весь термін	4 300 000 грн.	5 160 000 грн.
Ціна споживання	4 343 301 грн.	5 170 485 грн.
Ефект від імпорту	827 184 грн.	
Ефективність імпорту	1,19 грн.	

Джерело: побудовано на основі Додатку В.

1. Ціна придбаних шпалер= ціна за одиницю+ витрати

$$10\ 000 + 7 * 43 = 43\ 301 \text{ грн}$$

$$10\ 000 + 485 = 10\ 485 \text{ грн.}$$

2. Експлуатаційні витрати за весь термін= річні витрати (експлуатаційні) * курс валюти.

$$100\ 000 * 43 = 4\ 300\ 000 \text{ грн.}$$

$$120\ 000 * 43 = 5\ 160\ 000 \text{ грн.}$$

3. Ціна споживання= ціна придбаних шпалер + експлуатаційні витрати за весь термін.

$$43\ 301 + 4\ 300\ 000 = 4\ 343\ 301 \text{ грн.}$$

$$10\ 485 + 5\ 160\ 000 = 5\ 170\ 485 \text{ грн.}$$

4. Ефект від імпорту= ціна споживання (вітчизняних) – ціна споживання (імпортних).

$$5\ 170\ 485 - 4\ 343\ 301 = 827\ 184 \text{ грн.}$$

5. Ефективність імпорту = ціна споживання (вітчизняних) / ціна споживання (імпортних).

$$5\ 170\ 485 / 4\ 343\ 301 = 1,19 \text{ грн.}$$

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

За результатами проведеного дослідження в цій роботі варто зробити висновки:

Проведено оцінку багатьох аспектів, а саме виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ТОВ «Епіцентр К».

Основними напрямками імпортової діяльності для ТОВ «Епіцентр К» є імпорт будівельних матеріалів та вже готового обладнання, приладів, побутової техніки та іншого.

Встановлено, що ТОВ «Епіцентр-К» не лише має ефективну діяльність, а й має високі темпи зростання. План організації постачання ТОВ «Епіцентр К» є задовільним, що вказує на продуману та раціональну стратегію ефективної роботи. Загалом обслуговування покупців ТОВ «Епіцентр-К» можна визнати задовільним.

У 2020 р., порівняно з 2018 р., спостерігаємо зростання чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) ТОВ «Епіцентр-К» на 8982205 тис. грн. або на 21,70%. Також упродовж 2018-2020 рр. відбулося зростання собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) на 5193090 тис. грн. або на 17,08%. Упродовж 2018-2020 рр. спостерігаємо зростання валового прибутку підприємства на 3789115 тис. грн. або на 34,45%. Варто відзначити, що у 2018-2019 рр. ТОВ «Епіцентр-К» вело прибуткову діяльність (чистий прибуток склав 2960712 тис. грн. у 2018 р., 3602109 тис. грн. у 2019 р. та 3171204 тис. грн. у 2020 р.).

Встановлено, що діяльність підприємства ТОВ «Епіцентр К» ефективна та прибуткова, та має великі темпи зростання. Стратегія організації постачання продумана. Гіпермаркет ТОВ «Епіцентр К» надає різноманітні послуги клієнтам, такі як: надання допомоги, створення сприятливого середовища для придбання товарів та безпосередньо продаж різноманітних товарів. Також важливо, що асортимент товарів настільки великий, що

дозволяє клієнтам придбати все бажане в одному місці, що також вказує на продуману стратегією підприємства.

Доцільно казати, що є проблеми, не тільки в підприємстві, а і в країні, які дуже впливають на реалізацію товарів та проведення зовнішньоекономічних операцій, такі як: затримка та порушення термінів поставки, втрата виробничих потужностей, велика кількість дозвільних документів для здійснення імпорту чи експорту, розмитнення/ замитнення, контрабанди, воєнний стан в країні, неможливість роботи на непідконтрольних територіях, погіршення економічних умов, погіршення платоспроможності клієнтів. Ці всі фактори значною мірою впливають на роботу підприємства ТОВ «Епіцентр К».

В світі існує велика кількість різних шпалер, цей ринок з роками, як показує історія розвивається, так серед найпопулярніших видів: паперові, вінілові, флізелінові, текстильні, скло шпалери та рідкі. Також шпалери можемо поділяти на принти, яких існує величезна кількість, наприклад: батік, графічний принт, акрилові, смугасті, азіатський стиль та інше.

Основними імпортерами шпалер в Україну в 2021 році стали: Німеччина (51%), Туреччина (10.6%), Бельгія (8,74%), Білорусь (8,17%), Польща (7.8%), Італія (5.82%), Китай (3.03%), Франція (1.34%).

Ключові партнери ТОВ «Епіцентр К» в напрямку імпорту шпалер з Німеччини є три основні компанії: Marburg, Rasch, AS Creation.

Раджу менеджерам ЗЕД ТОВ «Епіцентр К» звертати увагу на бренди, які користуються найбільшою популярністю за останні роки серед споживачів та налагоджувати з ними поставку шпалер в Україну, але треба дещо зменшити об'єми поставок, через воєнний стан, щоб знизити 52ул.52шньоек та залежування на полицях та складах нашого товару. Деколи потрібно працювати в режимі дозамовлення, тобто не купувати великі партії завчасно, а купувати відшттовхуючись від попиту, особливо робити так з 52ул.52шньоекономіч шпалерами.

Нині можна не перейматися суттєвим дефіцитом шпалер, товарів вистачить на всіх за рахунок чіткості логістичного сполучення та минулих запасів.

Правильно організована зовнішньоекономічна діяльність – це головна умова в досяженні значних фінансових результатів. Для покращення імпортих операцій потрібно враховувати всі складові цих операцій, правильно аналізувати та досліджувати окремі фактори впливу, розробити план дій, що задовільнив би підприємство та сприяв отриманню більшого прибутку від здійснення зовнішньоекономічних операцій.

Проведено прогнозну оцінку результативності імпорту ТОВ «Епіцентр-К» шпалер з Німеччини. Розрахований ефект від імпорту шпалер становитиме 827 184 грн. Відповідно можемо констатувати, що ефективність даної операції є значно вищою ніж імпорт шпалер в Німеччину. Відповідно на кожну вкладену гривню в імпорт шпалер підприємство ТОВ «Епіцентр-К» отримає 1,19 грн. доходу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Дахно І. І., Алієва-Барановська В. М. Зовнішньоекономічна діяльність-3 : навч. Посібн. / За 54ул.. Д.е.н., 54ул.54. І. І. Дахна. К. : Центр учбової літератури, 2018. 356 с.
2. Хрупович С. Є. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : навчальний посібник. Тернопіль : ТНТУ, 2017. 137 с.
3. Зовнішньоекономічна діяльність: підприємство-регіон : навч. Посібник. 6-те вид., перероб. Та доп. / За ред. Ю. Г. Козака. Київ : Центр учбової літератури, 2016. 290 с.
4. Маслак О.О. Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності: Навчальний посібник Л. : Новий Світ, 2016. 352 с.
5. Кулинич М. Б. Процеси формування собівартості продукції: монографія / М.Б. Кулинич. — Луцьк : Вежа, 2019. — 204с.
6. Мізюк Б.М. Основи стратегічного управління : [підручник] / Б.М. Мізюк. — Львів: Магнолія . 2019. — 544 с.
7. Офіційний сайт ТОВ «Епіцентр-К». — Режим доступу: <https://epicentrk.ua/>
8. Покропивний С.Ф., Колот В.М. Підприємництво: стратегія, організація, ефективність. — К.: КНЕУ, 2018. — 123с.
9. Мельник О. Індикатори оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Вісник Національного університету «Київська політехніка». 2015. № 15 (599). С. 124-130.
10. Михасик О.Д. Основні проблеми розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Молодий вчений. 2020. № 1 (41). С. 666-669.
11. Рум'янець А. П. Зовнішньоекономічна діяльність : Навчальний посібник. М-во освіти і науки України. К.: Центр навчальної літератури, 2009. 375 с.
12. Сойма С. Ю. Зовнішньоекономічна діяльність регіону в умовах ринкової трансформації: автореферат дисертації на здобуття наукового

ступеня кандидата економічних наук: 08.00.05: захищена 25.10.11. Ужгород, 2011. 22 с.

13. Голомовзий В. М., Панкова Л. А., Григор'єв О. Ю. та ін. Митне регулювання: Навч. Посібник. Л.: Видавництво Національного ун-ту «Львівська політехніка», 2004. 240с. ISBN 966-553-344-4.

14. Румянцев А.П., Румянцева Н.С. Зовнішньоекономічна діяльність: Підручник К.: ЦУЛ, 2004. 377 с.

15. Саллі В.І. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Навч. Посіб. Для студ. Вузів / Д., 2002. 148 с. ISBN 966-8108-00-1. Жданов А. И.

16. Кадуріна Л. О. Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності: Навч. Посібник. – К.: Слово, 2003. – 287с. ISBN 966-8407-09-1.

17. Кандиба А. М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: Підруч. Для студ. 3 екон. Спец. Аграр. Вищ. Навч. Закл. III-IV рівня акредитації] — К.: Аграр. Наука, 2004. — 505 с. ISBN 966-540-059-2.

18. Карпенко О. В. Облік та аналіз зовнішньоекономічної діяльності: Навч. Посіб.. – К.: Навчально-методичний центр «Укоопосвіта», 1999. – 288с. ISBN 966-7568-10-5.

19. Кузьмінський Ю. А., Козак В. Г., Лук'яненко Л. І. та ін. Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності: Навч. Посібник. – К.: Аграрна наука, 2000. – 396с. ISBN 966-540-046-0.

20. Мезенцев К. В., Мезенцева Н. І. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Навч. Посібник. – К.: ; Інститут туризму, 2003. – 160с.

21. Науменко В. П., Пашко П. В., Руссков В. А. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні. – К.: Знання, 2004. – 404с.

22. Тарасова Т.О., Черчата А.О., Ставерська Т.О. Обліково-аналітичне забезпечення ризик-менеджменту в умовах сталого розвитку підприємства.

23. Науковий вісник Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу. Серія «Економіка та управління в нафтовій і газовій промисловості». 2019. № 2(20). С. 142–153. – Режим доступу: <https://doi.org/10.31471/2409-0948-2019-2> (20)-142-153.

24. Федоронько Н. І. Аналіз ефективності експортних та імпорتنих операцій. Глобальні та національні проблеми економіки. 2019. Випуск 10. С. 120-123.
25. Хрупович С. Є. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навчальний посібник для студентів усіх форм навчання напряму підготовки 6.030504 «Економіка підприємства», спеціальності: 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність». Тернопіль, 2020. 137 с.
26. Чепіжко О. С. Регулювання міжнародної торгівлі послугами.
27. Чириченко Ю. В. Зовнішня торгівля послугами: глобальна емерджентність. Економіка та підприємництво. 2014. № 1 (70). С. 64-69.
28. Бестужева С.В. Міжнародна економічна діяльність України : навч. Посібник. Харків : ХНЕУ, 2010. 212 с. 2. Гребельник О. П. Основи зовнішньоекономічної діяльності : підручник /4- те вид.перероб. та доп. Київ : Центр учбової літератури, 2013. 452с.
29. Новак В. О., Мостенська Т. Л., Луцький М. Г., Гуріна Г. С., Ільєнко О. В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : підручник. Київ : Кондор, 2013. 495 с.
30. Тюріна Н.М., Карвацка Н.С. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навчальний посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2013. 408 с.
31. Зовнішньоекономічний менеджмент : навч. Посібник / І. І. Дахно, Г. В. Бабіч, В. М. Барановська та ін.; за ред. І. І. Дахна. Київ : Центр учбової літератури, 2012. 568 с. 105.
32. Рум'яцев А.П., Рум'янцева Н.С. Зовнішньоекономічна діяльність : навчальний посібник / 2-ге вид.перероб. та доп. Київ: Центр учбової літератури, 2012. 296с.

ДОДАТКИ

Додаток А

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
з бюджетом	1135		0
у тому числі з податку на прибуток	1136		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

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	1200	21	0
Баланс	1300	36 891 621	44 525 391
Пасив	Код	На початок року, тис.грн.	На кінець року, тис.грн.
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	158 610	158 610
Капітал у дооцінках	1405	0	0

Додатковий капітал	1410	0	0
Резервний капітал	1415	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	14 542 267	17 688 086
Неоплачений капітал	1425	0	0
Вилучений капітал	1430	0	0
Усього за розділом I	1495	14 700 877	17 846 696
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	2 008 688	4 142 910
Інші довгострокові зобов'язання	1515	256 738	312 170
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
Усього за розділом II	1595	2 265 426	4 455 080
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	0	0
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	776 000	767 497
товари, роботи, послуги	1615	14 514 081	16 290 054
розрахунками з бюджетом	1620	273 257	326 833
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			
Баланс	1900	36 891 621	44 525 391

**Звіт про фінансові результати
(Звіт про сукупний дохід)
за 2019 рік**

Форма 2

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

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

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0

Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншими сукупним доходом	2455	0	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355, 2460)	2465	3 602 109	2 960 712

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

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

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

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

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

Зовнішньоекономічний контракт

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИЙ КОНТРАКТ № 99/16/г
на поставку товару

Товариство з обмеженою відповідальністю «Епіцентр К», м. Київ, 64ул. Берковецька, буд. 6-К, в особі директора МИХАЙЛИШИНА ПЕТРА ЙОСИПОВИЧА (далі – Постачальник), з однієї сторони, та **Товариство з обмеженою відповідальністю «AS Creation»**, м. Берлін, Німеччина, в особі директора ГАНСА ФІШЕРА, який діє на підставі Статуту (далі – Покупець), з другої сторони, а спільно – Сторони, а окремо – Сторона, уклали даний Договір поставки № 99/16/г від 01 січня 2023 року (далі – Договір) про наступне:

1. Предмет Договору

1.1. Постачальник приймає на себе зобов'язання поставляти і передавати у власність Покупця шпалери (далі – Товар), а Покупець зобов'язується приймати та оплачувати Товар, в порядку та на умовах, визначених даним Договором.

1.2. Постачальник гарантує Покупцю, що Товар належить йому на праві власності, не перебуває під заборонаю відчуження в Німеччині, арештом в Німеччині, не є предметом застави та іншим засобом забезпечення виконання зобов'язань перед будь-якими фізичними або юридичними особами в Німеччині, державними органами, а також не є предметом будь-якого іншого обтяження чи обмеження в _____, передбаченого чинним в Німеччині законодавством.

1.3. Асортимент Товару, номенклатура Товару, код Товару згідно з УКТ ЗЕД, одиниця Товару, кількість Товару, ціна Товару, та інші дані, необхідні для організації поставок Товару, визначаються у специфікаціях, які підписуються Сторонами на кожен поставку Товару та є невід'ємними частинами даного Договору.

2. Строк та умови поставки Товару

2.1. Строк поставки Постачальником Товару – протягом 60 (шістдесяти) календарних днів з моменту підписання Сторонами специфікації до даного Договору.

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

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

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

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

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

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

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

3.3. Ціна Договору становить 10 000 (десять тисяч) доларів США.

3.4. Ціна Договору визначається за загальною сумою поставленого та оплаченого Товару згідно підписаних Сторонами специфікацій та виставлених Постачальником рахунків до даного Договору протягом строку дії даного Договору.

3.5. Розрахунок Покупцем за Товар здійснюється в доларах США, у безготівковому порядку, шляхом перерахування Покупцем грошових коштів на рахунок Постачальника, на підставі виставленого Постачальником рахунку до даного Договору.

3.6. Всі банківські витрати, пов'язані з банком Постачальника, несе Постачальник. Всі банківські витрати, пов'язані з банком Покупця, несе Покупець. Всі витрати по комісії транзитних банків кореспондентів, несе Покупець.

3.7. Розрахунок Покупцем за Товар здійснюється наступним чином – 100 (сто) % суми Товару – протягом 28 (двадцять вісім) банківських днів з моменту фактичного отримання Товару Покупцем.

4. Якість Товару, комплектність Товару та гарантія на Товар

4.1. Якість Товару, що поставляється, повинні відповідати стандартам якості, прийнятим заводом виробником і підтверджуватися сертифікатом якості заводу виробника.

4.2. Постачальник несе відповідальність за якість поставленого ним Товару і гарантує його якість в цілому, включаючи складові частини та комплектуючі.

4.3. Постачальник гарантує якість шпалер протягом 12 (дванадцяти) календарних місяців з моменту початку експлуатації Товару, однак не більше 15 (п'ятнадцяти) календарних місяців з моменту фактичного отримання Товару Покупцем.

4.4. У разі заміни Товару неналежної якості на Товар, що відповідає умовам даного Договору, гарантійний строк на нього починає спливати з моменту заміни.

4.5. Покупець має право пред'явити письмову претензію Постачальнику у зв'язку з виявленими недоліками Товару протягом гарантійного строку на Товар.

5. Відповідальність Сторін

5.1. У випадку порушення Сторонами своїх зобов'язань за даним Договором, Сторони несуть відповідальність, що визначається даним Договором та чинним законодавством України.

5.2. За прострочення Постачальником строку поставки або недоставки Товару, Постачальник сплачує Покупцю штраф у доларах США в розмірі 15 (п'ятнадцять) % від суми непоставленого або недоставленого Товару за кожний день прострочення поставки або недоставки Товару, включаючи день оплати, на підставі письмової претензії Покупця, а також відшкодовує Покупцю понесені Покупцем документально підтвердженні збитки згідно вимог п. 5.6. даного Договору, на підставі письмової претензії Покупця.

5.3. За прострочення Покупцем строку оплати Товару, Покупець сплачує Постачальнику штраф у доларах США в розмірі 3 (три) % від суми боргу за кожний день прострочення оплати Товару, включаючи день оплати, на підставі письмової претензії Постачальника.

5.4. Постачальник несе відповідальність за якість поставленого ним Товару. Якщо якість Товару не відповідає встановленим стандартам якості або в процесі його гарантійного строку будуть виявлені недоліки або приховані дефекти, Постачальник зобов'язаний провести заміну неякісного Товару.

Заміну неякісного Товару на Товар належної якості Постачальник повинен провести в 10 (десяти) денний строк з моменту отримання відповідного письмового повідомлення Покупця про це. Всі витрати, викликані заміною неякісного Товару на Товар належної якості, або допоставкою недоставленого Товару, включаючи транспортні та митні витрати, несе Постачальник. При відсутності можливості провести таку заміну Товару Постачальник повертає Покупцю грошові кошти в розмірі суми неякісного Товару та сплачує Покупцю штраф у доларах США в розмірі 20 (двадцять) % від суми неякісного Товару, на підставі письмової претензії Покупця.

5.5. Покупець має право в односторонньому порядку відмовитися від виконання даного Договору у випадку поставки Товару неналежної якості, з письмовим повідомленням про це Постачальника. У цьому випадку Постачальник зобов'язаний відшкодувати Покупцеві понесені Покупцем документально підтвердженні збитки, пов'язані з достроковим припиненням строку дії даного Договору, на підставі письмової претензії Покупця.

5.6. Незалежно від сплати штрафу в доларах США, Сторона, що порушила умови даного Договору, відшкодовує іншій Стороні фактично нанесені (тобто реально обліковані) в результаті цього документально підтверджені збитки в частині, не покритій штрафом у доларах США, на підставі письмової претензії відповідної Сторони.

5.7. Сплата Стороною штрафу в доларах США та/або відшкодування документально підтверджених збитків, завданих порушенням умов даного Договору, іншій Стороні, не звільняє її від обов'язку виконати даний Договір в натурі, якщо інше прямо не передбачено чинним в Україні законодавством.

6. Порядок вирішення спорів

6.1. При виникненні спорів та/або розбіжностей по даному Договору або у зв'язку з ним, Сторони будуть здійснювати всі необхідні заходи для досягнення згоди шляхом

переговорів та/або шляхом письмового листування (надіслання письмових претензій), з відповідними письмовими відповідями на письмовий лист (письмову претензію) не пізніше 14 (чотирнадцяти) календарних днів з моменту отримання, а у разі неотримання (з будь-яких підстав) 14 (чотирнадцяти) календарних днів з моменту надсилання такого письмового листа (письмової претензії) зацікавленою Стороною.

6.2. Якщо Сторони не досягли згоди шляхом переговорів та/або шляхом письмового листування (надіслання письмових претензій), спори та/або розбіжності по даному Договору або у зв'язку з ним, вирішуються в Господарському суді міста Києва, м. Київ, Україна, відповідно до чинного законодавства України. Мова господарського судочинства – українська мова.

7. Форс-мажорні обставини

7.1. У випадку настання форс-мажорних обставин (загроза війни, збройний конфлікт або серйозна погроза такого конфлікту, включаючи але не обмежуючись ворожими атаками, блокадами, військовим ембарго, дії іноземного ворога, загальна військова мобілізація, військові дії, оголошена та неоголошена війна, дії суспільного ворога, збурення, акти тероризму, диверсії, піратства, безлади, вторгнення, блокада, революція, заколот, повстання, масові заворушення, введення комендантської години, експропріація, примусове вилучення, захоплення підприємств, реквізиція, громадська демонстрація, блокада, страйк, аварія, протиправні дії третіх осіб, пожежа, вибух, тривалі перерви в роботі транспорту, регламентовані умовами відповідних рішень та актами державних органів влади, закриття морських протоків, ембарго, заборона (обмеження) експорту/імпорту тощо, а також викликані винятковими погодними умовами і стихійним лихом, а саме: епідемія, сильний шторм, циклон, ураган, торнадо, буревій, повінь, нагромадження снігу, ожеледь, град, заморозки, замерзання моря, протоки, портів, перевалів, землетрус, блискавка, пожежа, посуха, просідання і зсув ґрунту, інші стихійні лиха тощо), за умови, що постраждала Сторона повідомляє протягом 10 (десяти) робочих днів іншу Сторону в письмовому вигляді про настання таких форс-мажорних обставин (надавши при цьому докази їх існування, підтвержені Торгово-промисловою палатою країни Постачальника або Покупця або уповноваженими нею регіональними торгово-промисловими палатами країни Постачальника або Покупця), і за умови, що такі форс-мажорні обставини продовжуються не більше 14 (чотирнадцяти) календарних днів, інша Сторона погоджується з тим, що строк виконання зобов'язань постраждалою Стороною буде продовжений на строк, що дорівнює строку цієї затримки.

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

8. Конфіденційність

8.1. Сторони погодилися, що текст даного Договору, будь-які матеріали, інформація та відомості, які стосуються даного Договору, є конфіденційними і не можуть передаватися третім особам без попередньої письмової згоди іншої Сторони, крім випадків, коли таке передавання пов'язане з одержанням офіційних дозволів, документів для виконання даного Договору або сплати податків, інших обов'язкових платежів, а також у випадках, передбачених чинним законодавством країни Постачальника або Покупця.

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

9. Строк дії Договору та інші умови

9.1. Даний Договір набирає чинності з моменту його підписання Сторонами та діє по 01 січня 2025 року, але в будь-якому випадку до виконання Сторонами своїх зобов'язань по даному Договору.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

значного правочину від учасників товариства з обмеженою відповідальністю та надати Постачальнику засвідчену копію з перекладом на німецьку мову (п. 9.6. даного Договору) такої згоди на вчинення значного правочину. Рішення про надання згоди на вчинення значного правочину приймається виключно загальними зборами учасників товариства з обмеженою відповідальністю.

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

11. РЕКВІЗИТИ ТА ПІДПИСИ СТОРІН

ПОСТАЧАЛЬНИК

Товариство з обмеженою відповідальністю «Епіцентр К»

Код ЄДРПОУ 32490244

Тел.: +380445945050

Факс: +380445612791

E-mail: epizk24@gmail.com

Директор

МИХАЙЛИШИН ПЕТРО ЙОСИПОВИЧ 01.01.2023

ПОКУПЕЦЬ

ТОВ «AS Creation»

Код ЄДРПОУ 22695841

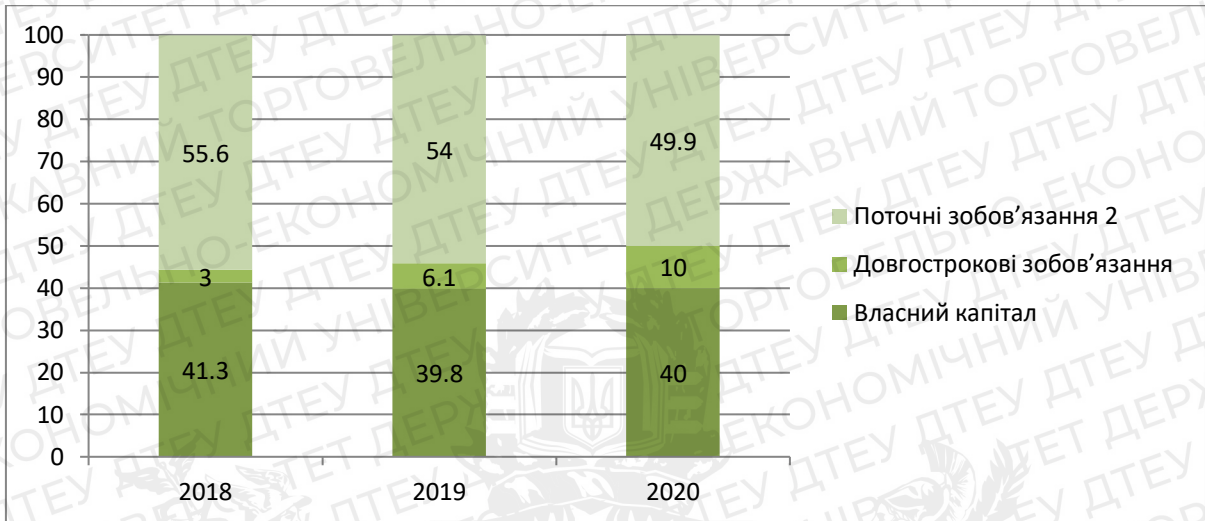
Тел.: +491725739281

Факс: +491725739281

E-mail: ascreation_ger@gmail.com

Директор

ГАНС ФІШЕР 01.01.2023



Джерело: побудовано автором на основі табл. 1.5.

Рисунок 1.1. Структурі пасивів ТОВ «Епіцентр К» за 2018-2020рр.,%

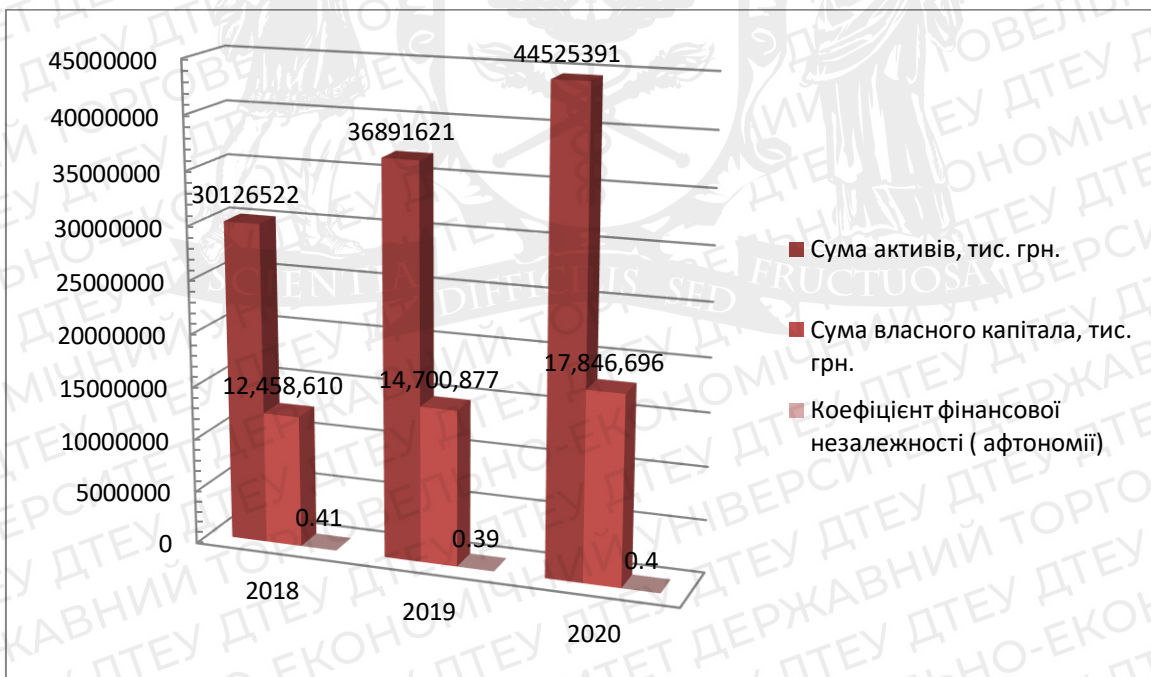
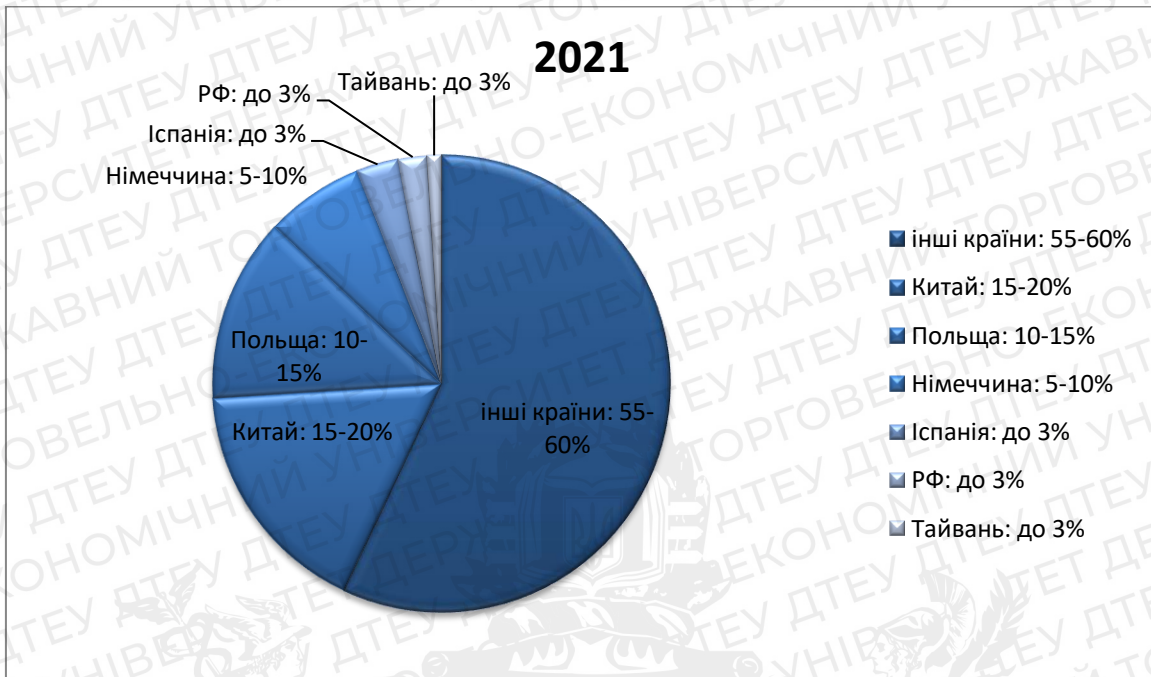


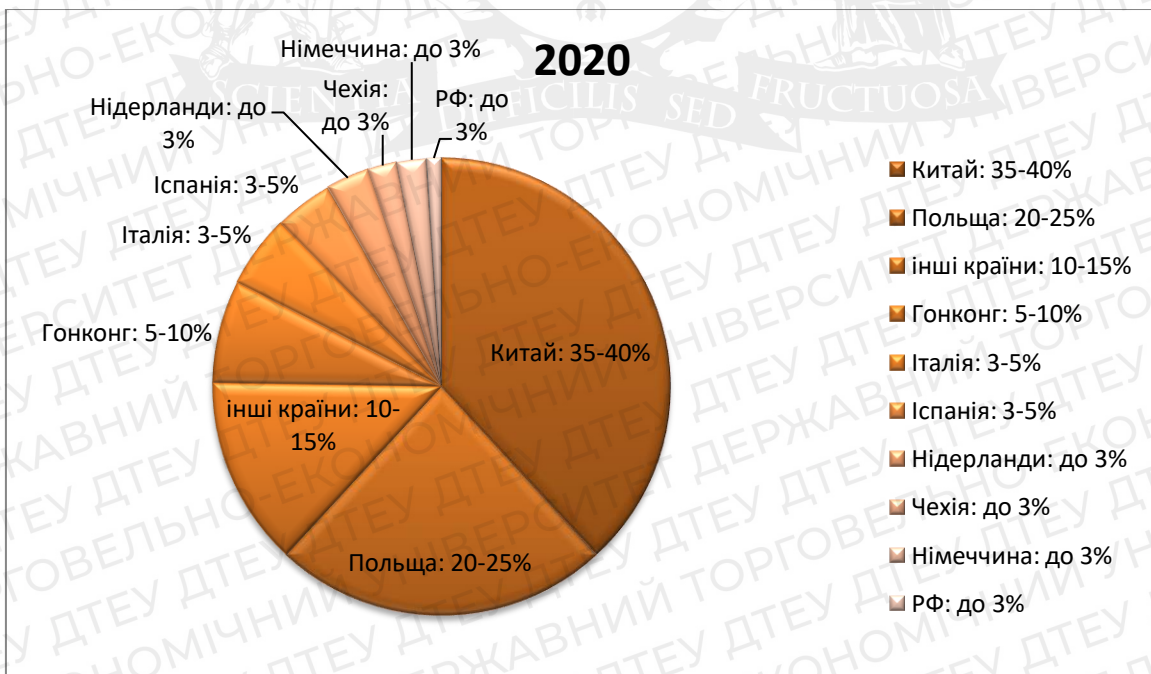
Рисунок 1.2. Динаміка показників фінансової стійкості ТОВ «Епіцентр К», %

Джерело: побудовано автором на основі даних підприємства



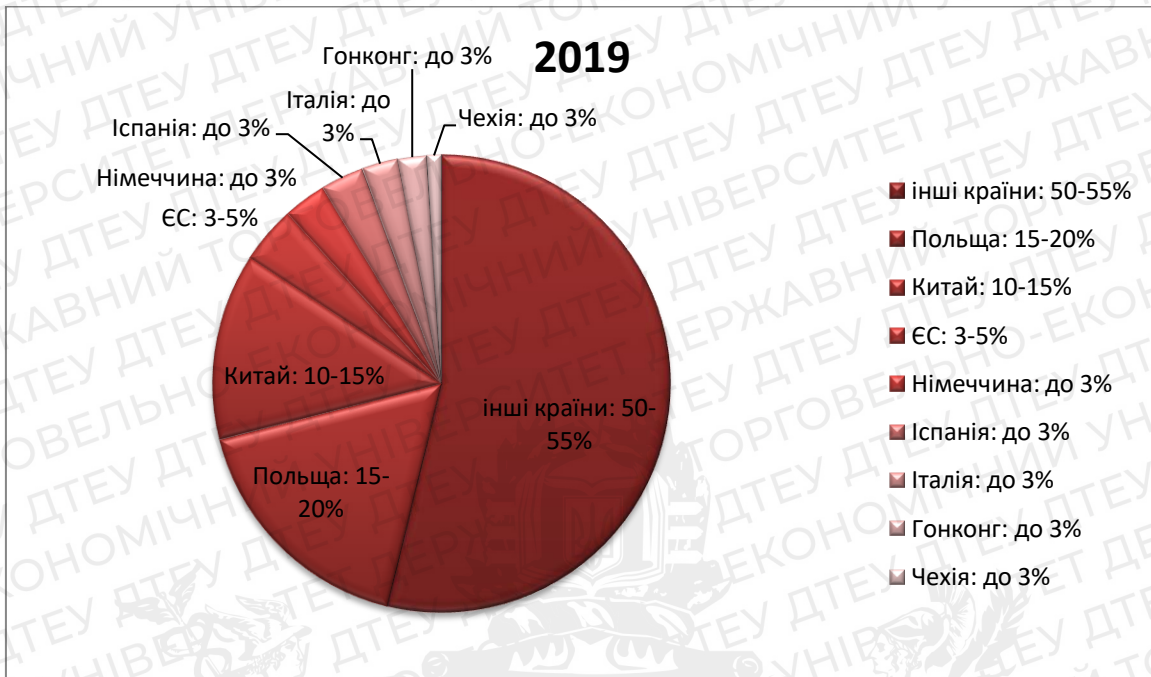
Джерело: побудовано автором за даними ТОВ «Епіцентр К»

Рисунок 1.3. Обсяг імпорту у ТОВ «Епіцентр К» за географічною ознакою за 2021 рік, %



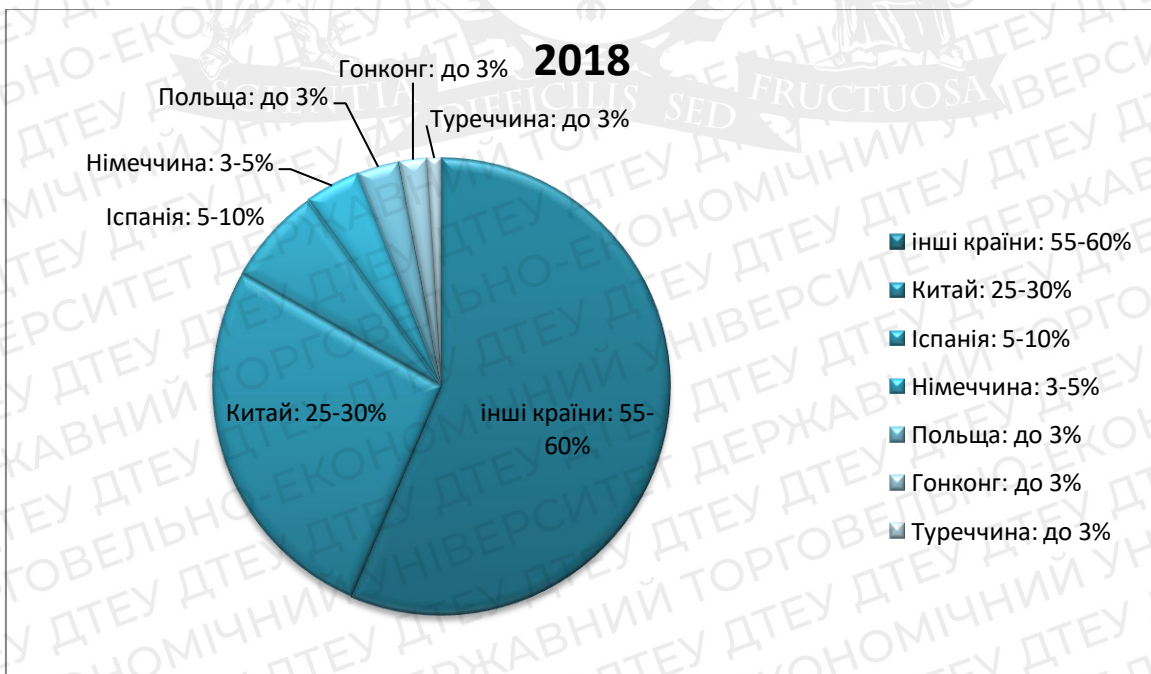
Джерело: побудовано автором за даними ТОВ «Епіцентр К»

Рисунок 1.4. Обсяг імпорту у ТОВ «Епіцентр К» за географічною ознакою за 2020 рік, %



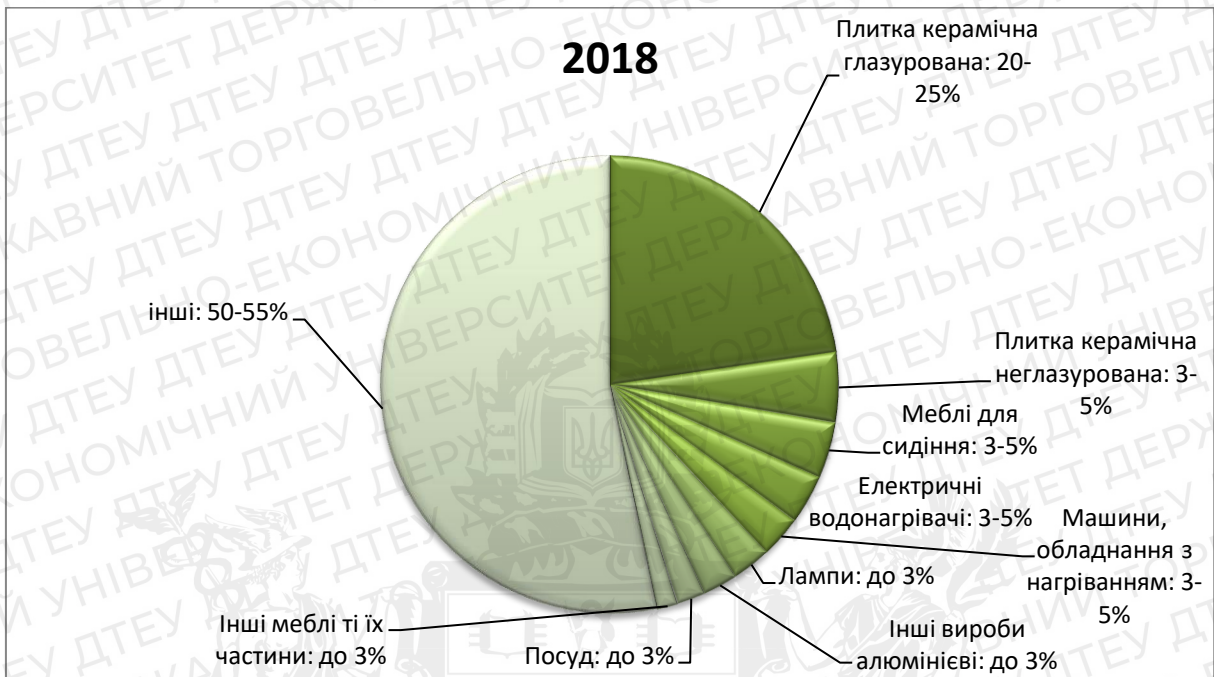
Джерело: побудовано автором за даними ТОВ «Епіцентр К»

Рисунок 1.5. Обсяг імпорту у ТОВ «Епіцентр К» за географічною ознакою за 2019 рік, %



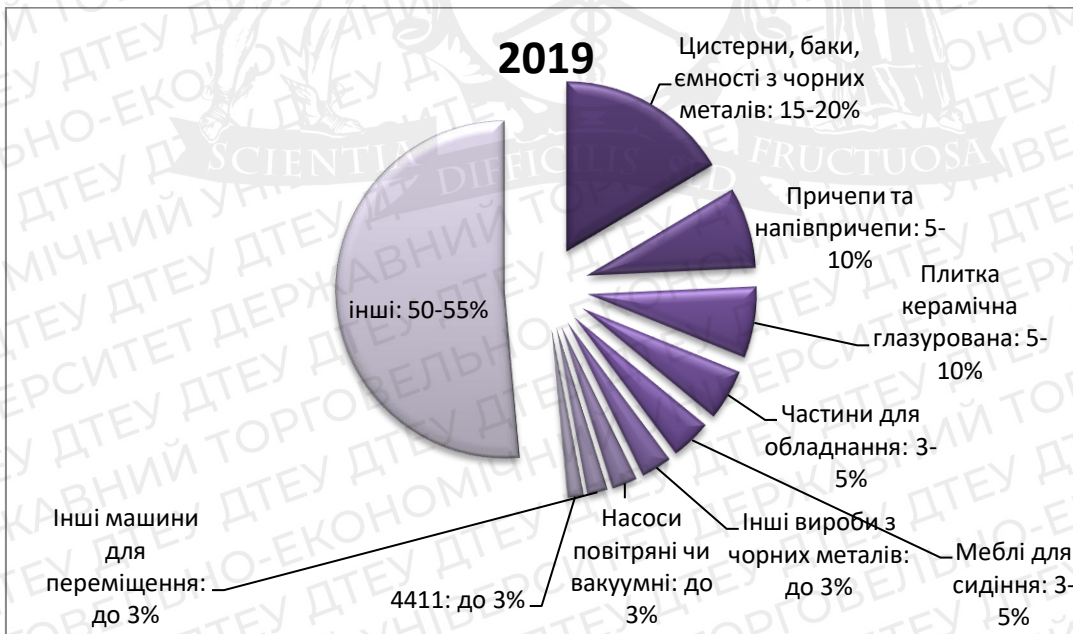
Джерело: побудовано автором за даними ТОВ «Епіцентр К»

Рисунок 1.6. Обсяг імпорту у ТОВ «Епіцентр К» за географічною ознакою за 2018 рік, %



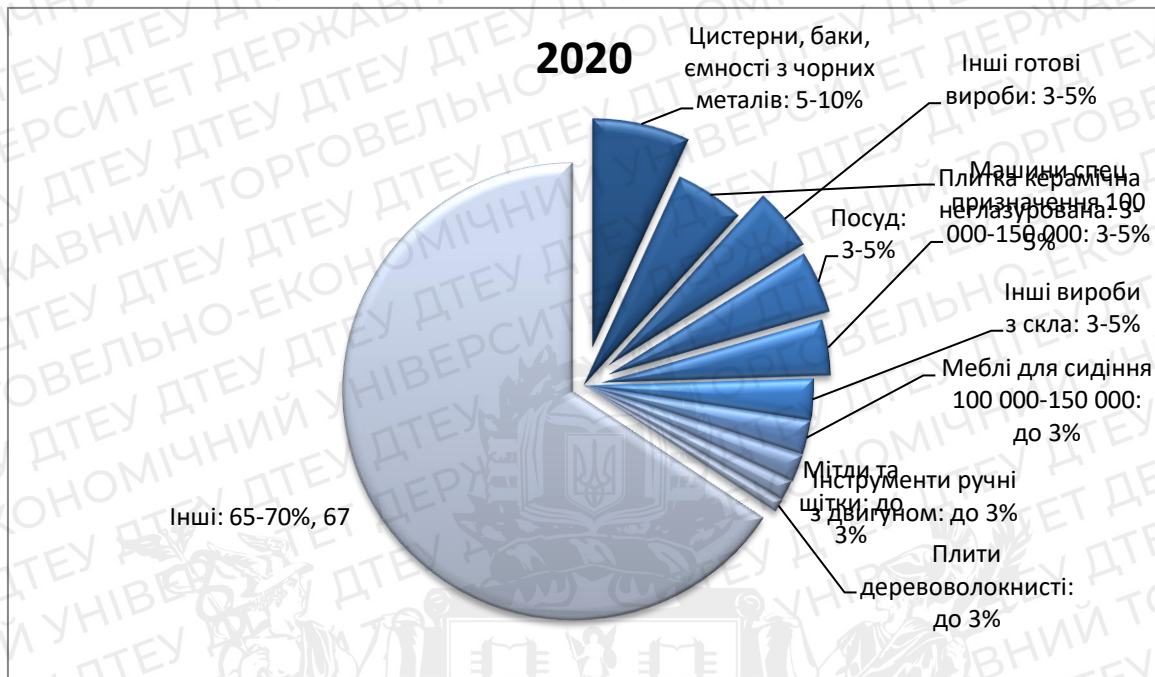
Джерело: побудовано автором за даними підприємства

Рисунок 1.7. Товарна структура імпортованих товарів за 2018 рік.



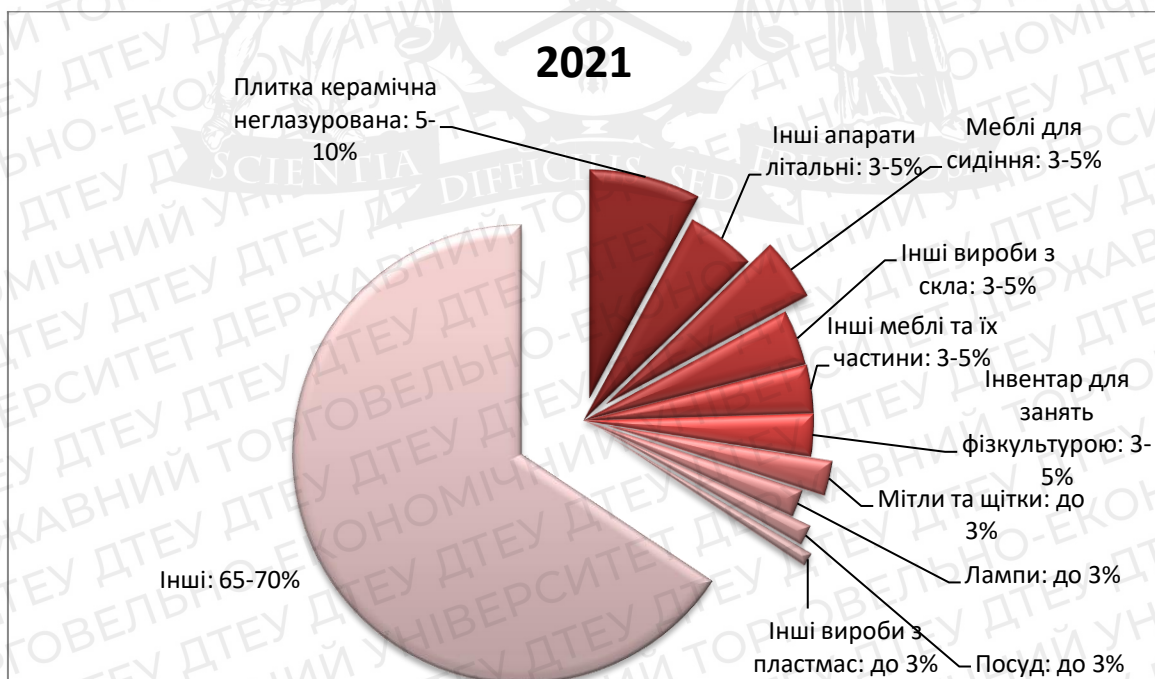
Джерело: побудовано автором за даними підприємства

Рисунок 1.8. Товарна структура імпортованих товарів за 2019 рік.



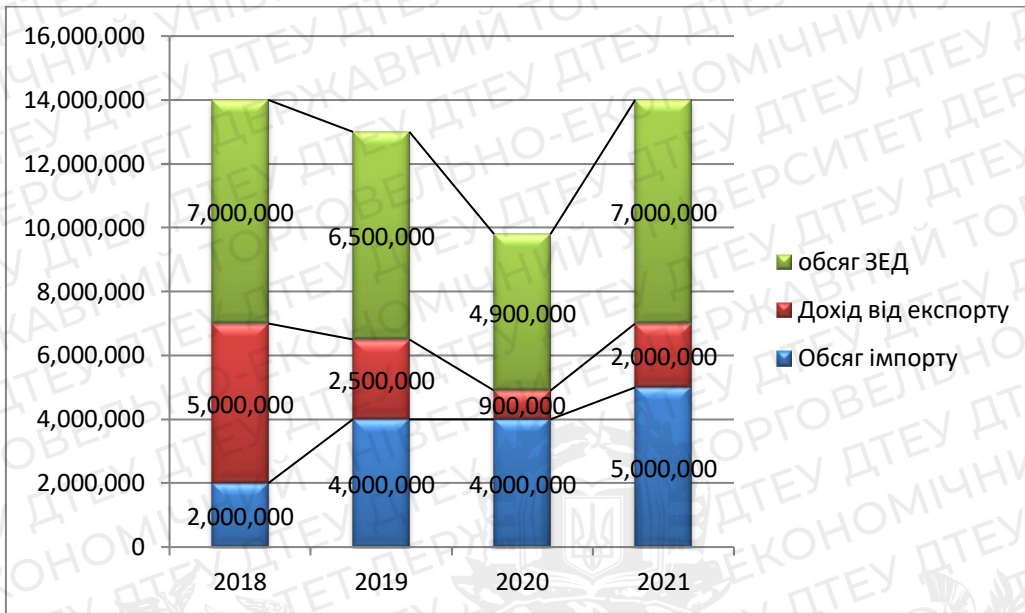
Джерело: побудовано автором за даними підприємства

Рисунок 1.9. Товарна структура імпортованих товарів за 2020 рік.



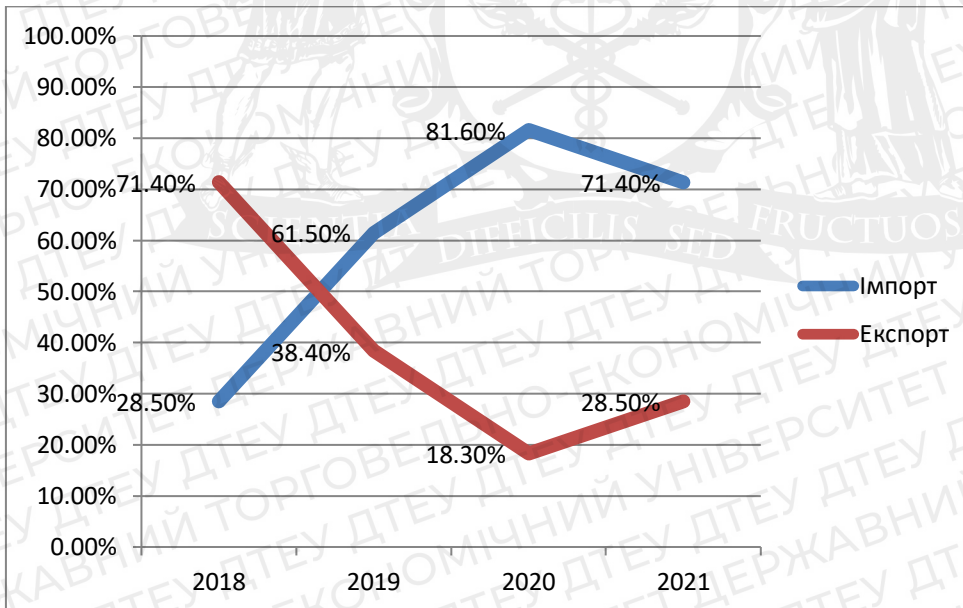
Джерело: побудовано автором за даними підприємства

Рисунок 1.10. Товарна структура імпортованих товарів за 2021 рік.



Джерело: побудовано автором за даними підприємства

Рисунок 1.11. Динаміка зовнішньої торгівлі ТОВ «Епіцентр К» за 2018-2021рр., тис. грн..



Джерело: побудовано автором за даними підприємства

Рисунок 1.12. Питома вага обсягів імпорту та експорту ТОВ «Епіцентр К» за 2018-2021 рр..



Рисунок 2.1-2.4. Світові тренди шпалер

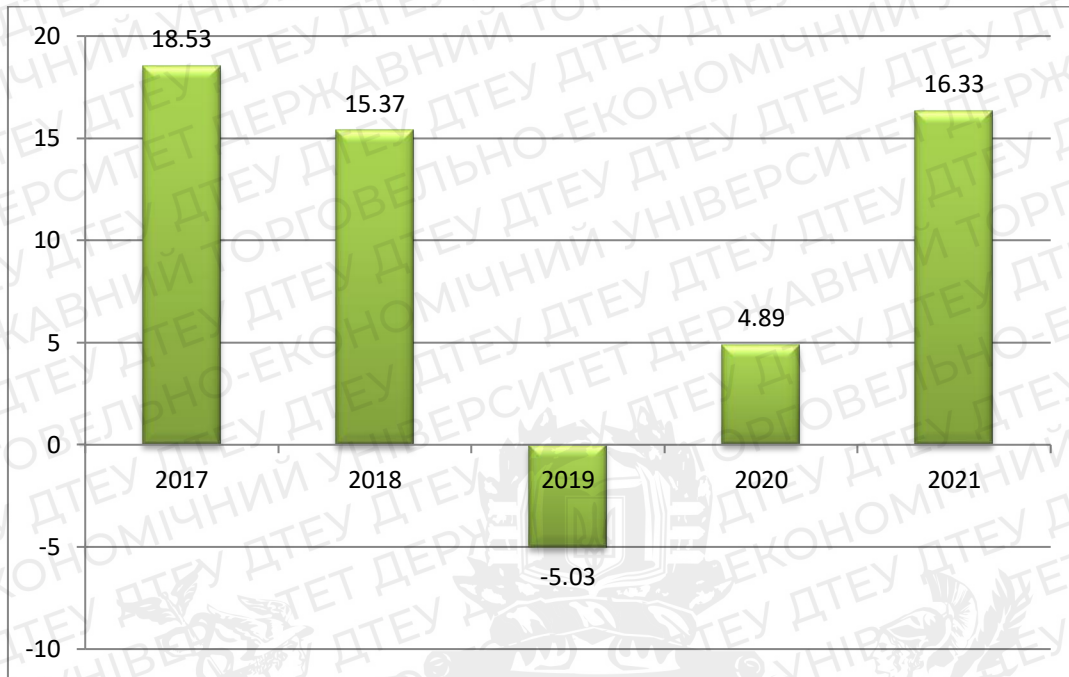
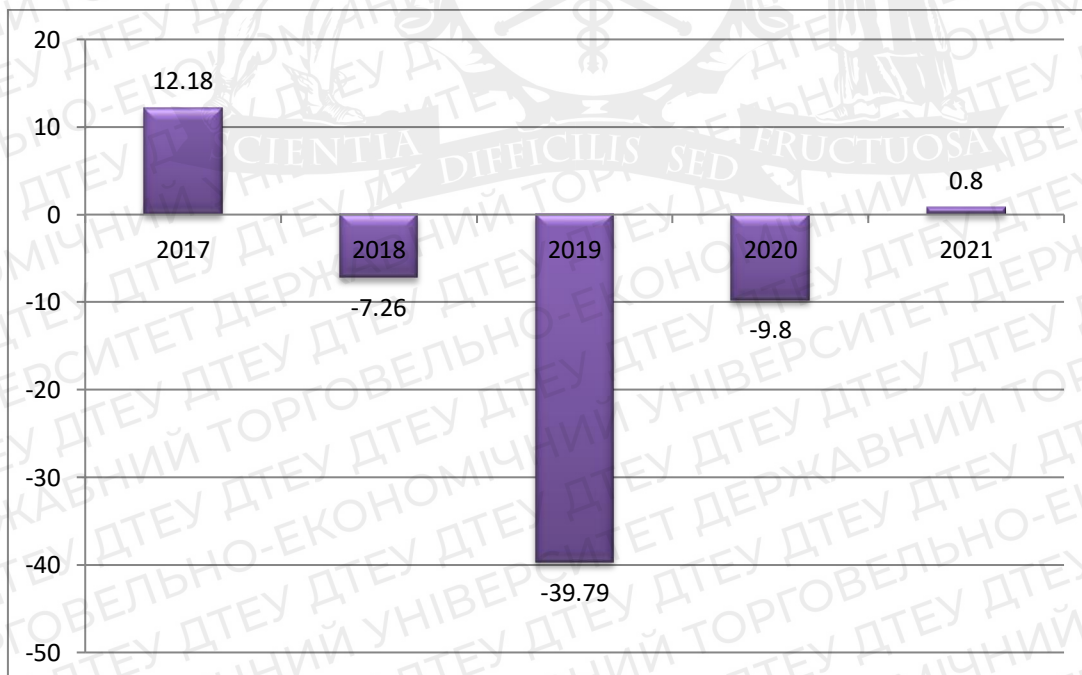
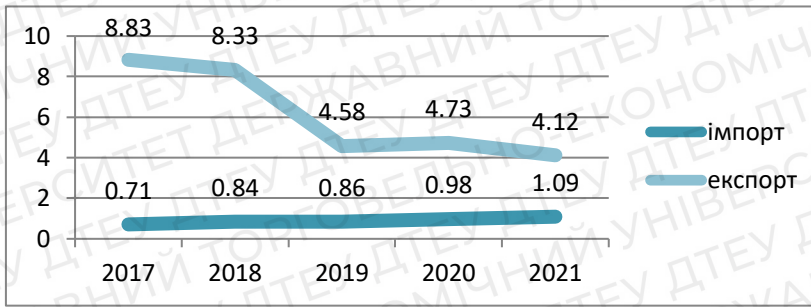


Рисунок 2.5. Річна статистика міжнародної торгівлі (імпорт) шпалерами, 2017-2021рр., %



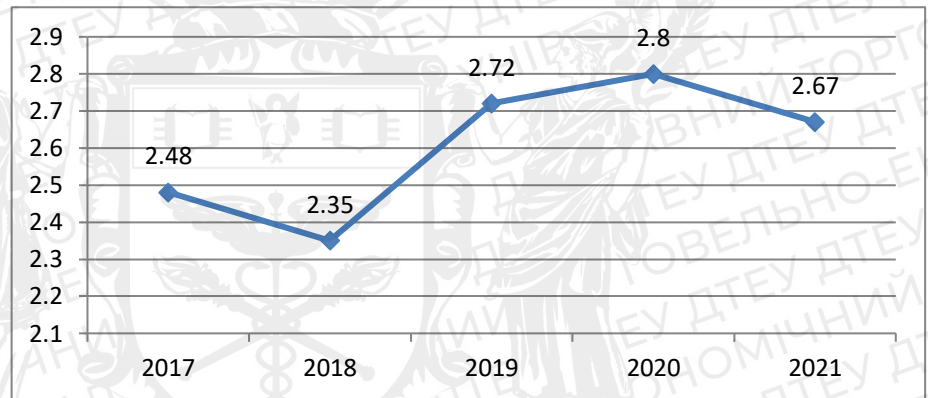
Джерело: побудовано автором на основі світової статистики

Рисунок 2.6. Річна статистика міжнародної торгівлі (експорт) шпалерами, 2017-2021рр., %



Джерело: побудовано автором на основі даних світової економіки

Рисунок 2.7. Частка імпорту та експорту шпалер до України в світі за 2017-2021 рр., %



Джерело: побудовано автором на основі таблиць 2.1-2.5

Рисунок 3.1. Частка імпорту шпалер з Німеччини з 2017-2021 рр., %

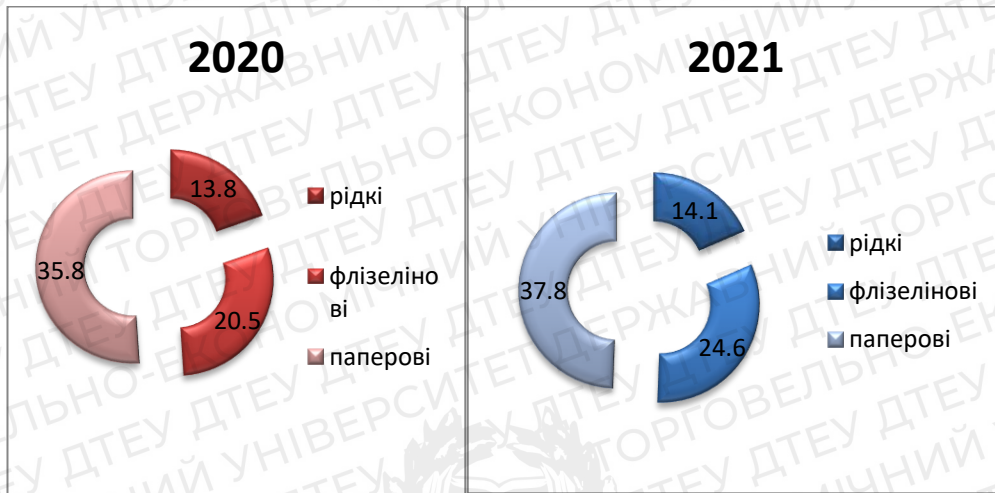


Рис. 3.4. Динаміка частки імпорتنих операцій ТОВ «Епіцентр-К» за період 2020-2021 років, тис. грн..

Джерело: складено автором