

Державний торговельно-економічний університет
Кафедра міжнародного менеджменту

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

ОРГАНІЗАЦІЯ ІМПОРТУ СПОРТИВНИХ ТОВАРІВ
(за матеріалами ТОВ «Епіцентр К», м. Київ)

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

Бесчасної Катерини
Віталіївни

(підпис студента)

Науковий керівник:
к.е.н., доцент кафедри
міжнародного менеджменту

Слоква Марина
Григорівна

Гарант освітньої
програми «Менеджмент
зовнішньоекономічної
діяльності», к.е.н., доц

П'янкova Оксана
Василівна

Київ 2023

Державний торговельно-економічний університет

Факультет міжнародної торгівлі та права

Кафедра міжнародного менеджменту

Спеціальність, освітня програма менеджмент / менеджмент
зовнішньоекономічної діяльності

Затверджую

Зав. кафедри Мельник Т.М.

«.....»..... 2023 р.

Завдання
на випускню кваліфікаційну роботу студентіві
Бесчасній Катерині Віталіївні

(прізвище, ім'я, по-батькові)

1. Тема випускної кваліфікаційної роботи
Організація імпорту спортивних товарів (за матеріалами ТОВ "Епіцентр К", м. Київ)
Затверджена наказом ДТЕУ від «06» грудня 2022 р. №3268
2. Строк здачі студентом закінченої роботи
16 січня 2023 р.
3. Цільова установка та вихідні дані до роботи
Мета роботи є розробка рекомендацій щодо підвищення ефективності імпоротної діяльності підприємства
Об'єкт дослідження – імпортна діяльність ТОВ "Епіцентр К" м. Київ
Предмет дослідження є інструментарій підвищення ефективності імпоротної діяльності підприємства.

4. Зміст випускної кваліфікаційної роботи (перелік питань за кожним розділом)
РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ "ЕПІЦЕНТР К" М. КИЇВ

1.1. Організаційно-економічна характеристика підприємства

1.2. Оцінка ефективності імпортової діяльності підприємства

РОЗДІЛ 2. ОЦІНЮВАННЯ ПЕРСПЕКТИВ ТОВ "ЕПІЦЕНТР К" НА РИНКУ СПОРТИВНИХ ТОВАРІВ

2.1. Аналіз світового ринку спортивних тренажерів

2.2. Обґрунтування вибору країни для імпорту спортивних товарів ТОВ "Епіцентр К" м. Київ

РОЗДІЛ 3. РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ІМПОРТУ СПОРТИВНИХ ТРЕНАЖЕРІВ ТОВ "ЕПІЦЕНТР К" М. КИЇВ

3.1. Особливості організації імпорту спортивних тренажерів

3.2. Прогнозна оцінка ефективності імпортової операції

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

5. Календарний план 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	15 листопада
2	Оформлення і затвердження завдання на випускну кваліфікаційну роботу	до 1 грудня	1 грудня
3	Написання 1 розділу випускної кваліфікаційної роботи	до 10 грудня	10 грудня
4	Написання 2 розділу випускної кваліфікаційної роботи	до 20 грудня	20 грудня
5	Написання 3 розділу випускної кваліфікаційної роботи	до 3 січня	3 січня
6	Подання завершеної випускної кваліфікаційної роботи на перевірку керівникові	до 10 січня	10 січня
7	Подання випускної кваліфікаційної роботи на кафедру	до 16 січня	16 січня
8	Підготовка до захисту випускної кваліфікаційної роботи в атестаційній комісії, отримання зовнішньої рецензії	до 1 лютого	1 лютого
9	Захист випускної кваліфікаційної роботи атестаційній комісії		

6. Дата видачі завдання «1» грудня 2023 р.

7. Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи
Слоква М. Г.

(прізвище, ініціали, підпис)

8. Гарант освітньої програми П'янкова О.В.

(прізвище, ініціали, підпис)

9. Завдання прийняла до виконання студентка
Бесчасна К. В.

(прізвище, ініціали, підпис)

10. Відгук наукового керівника випускної кваліфікаційної роботи

Студенткою Бесчасною Катериною Віталіївною було підготовлено випускню кваліфікаційну роботу на здобуття освітнього ступеня бакалавр на тему «Організація імпорту спортивних товарів» за матеріалами ТОВ "Епіцентр К", м. Київ. За змістом підготовлена робота відповідає заявленій темі. Роботу було виконано та подано у встановлені графіком терміни. У першому розділі роботи було виконано аналіз основних фінансово-економічних показників діяльності підприємства, оцінено показники імпорту спортивних товарів підприємством. У другому розділі роботи було висвітлено особливості світового ринку спортивних тренажерів, визначено пріоритетний напрям імпорту спортивних тренажерів до України. Третій розділ роботи присвячено обґрунтуванню управлінського рішення щодо імпортової операції з постачання спортивних тренажерів "Епіцентр К" з Чехії.

При написанні роботи студентка користувалась: даними бухгалтерської звітності ТОВ "Епіцентр К", статистичними даними щодо зовнішньої торгівлі спортивними тренажерами, нормативно-правовими документами, що регламентують питання зовнішньої торгівлі. У роботі було застосовано різноманітний інструментарій дослідження.

По роботі Бесчасної К. В. можна зробити висновок, що у цілому, вона підготовлена із дотриманням існуючих до робіт такого рівня вимог, що дозволяє її допустити до захисту.

Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи

_____ (підпис, дата)

11. Висновок про випускню кваліфікаційну роботу

Випускна кваліфікаційна робота студента

_____ Бесчасної К. В.

_____ (прізвище, ініціали)

може бути допущена до захисту екзаменаційній комісії.

Гарант освітньої програми _____

_____ П'янкова О.В.

_____ (підпис, прізвище, ініціали)

Завідувач кафедри _____

_____ Мельник Т.М.

_____ (підпис, прізвище, ініціали)

«_____» _____ 20____ р.

АНОТАЦІЯ

Бесчасної Катерини Віталіївни, «Організація імпорту спортивних товарів ТОВ «Епіцентр К» м. Київ». *Рукопис.*

Випускна кваліфікаційна робота зі спеціальності «Менеджмент» освітньої програми «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності». Державний торговельно-економічний університет, Київ, 2023.

Випускну кваліфікаційну роботу присвячено практичним аспектам організації імпортової поставки спортивних тренажерів, що передбачає: дослідження функціонування підприємства-суб'єкта ЗЕД, аналіз світового ринку спортивних тренажерів, обґрунтування вибору Чехії як країни-контрагента для реалізації імпортних операцій вітчизняного торговельного підприємства, реалізацію управлінського рішення щодо імпорту шляхом підготовки організаційного забезпечення та розрахунку прогностичної оцінки результативності поставки спортивних тренажерів з Чехії.

Ключові слова: суб'єкт ЗЕД, імпорт, фінансові результати, управлінське рішення, спортивні тренажери, прогноз, Чехія.

ANNOTATION

Beschasna Kateryna Vitalievna, "Organization of import of sporting goods LLC "Epicenter K", Kyiv". *Manuscript.*

Graduate qualification work in the specialty "Management" of the educational program "Management of foreign economic activity". State University of Trade and Economics, Kyiv, 2023

Graduation thesis devoted to the practical aspects of organizing the import supply of sports equipment, which involves: a study of the functioning of an enterprise subject to foreign economic activity, an analysis of the world market of sports equipment, the rationale for choosing the Czech Republic as a counterparty country for the implementation of import operations of a domestic trading enterprise, the implementation of a management decision on the account of imports by preparation of organizational support and calculation of the predicted assessment of the effectiveness of the supply of sports equipment from the Czech Republic

Keywords: subject of foreign economic activity, import, financial results, management decision, sports equipment, forecast, Czech Republic

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ЕПІЦЕНТР К» М. КИЇВ.....	5
1.1. Організаційно-економічна характеристика підприємства.....	5
1.2. Оцінка ефективності імпоротної діяльності підприємства.....	20
РОЗДІЛ 2. ОЦІНЮВАННЯ ПЕРСПЕКТИВ ТОВ «ЕПІЦЕНТР К» НА РИНКУ СПОРТИВНИХ ТОВАРІВ.....	28
2.1. Аналіз світового ринку спортивних тренажерів.....	28
2.2. Обґрунтування вибору країни для імпорту спортивних товарів ТОВ «Епіцентр К» м. Київ.....	36
РОЗДІЛ 3. РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ІМПОРТУ СПОРТИВНИХ ТРЕНАЖЕРІВ ТОВ «ЕПІЦЕНТР К» М. КИЇВ.....	52
3.1. Особливості організації імпорту спортивних тренажерів.....	52
3.2. Прогнозна оцінка ефективності імпоротної операції.....	58
ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ.....	64
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ.....	66
ДОДАТКИ.....	70

ВСТУП

Зовнішньоторговельна діяльність стає дедалі важливішим чинником економічної стабілізації країни, зокрема особливу роль за теперішніх умов відіграє імпорт. Розвиток імпортних операцій особливо важливий, коли відбувається процес інтеграції економіки у світове господарство. Україна проводить політику послідовного розвитку взаємовигідного товарообміну з усіма зарубіжними країнами, які виявляють до цього готовність і має імпортні зв'язки більш ніж зі 100 країнами світу. Імпорт має суттєвий вплив не тільки на національну економіку в цілому, але й на стан підприємств імпортерів. У зв'язку з цим аналіз ефективності імпорту та виявлення резервів її підвищення є актуальною проблемою дослідження.

Мета дослідження - розробка рекомендацій щодо підвищення ефективності імпортної діяльності підприємства.

Мета випускної кваліфікаційної роботи визначила вирішення таких завдань:

- характеристика фінансово-економічних показників діяльності підприємства;
- аналіз структури та динаміки імпорту підприємством спортивних тренажерів;
- аналіз світового ринку спортивних тренажерів;
- обґрунтування альтернативного ринку для організації імпорту;
- розкриття організаційних аспектів здійснення імпорту спортивних тренажерів з обраної країни;
- прогнозна оцінка ефективності запропонованої імпортної операції.

Об'єкт дослідження – імпортна діяльність ТОВ «Епіцентр К» м.Київ.

Предмет дослідження – інструментарій підвищення ефективності імпортної діяльності підприємства.

Методи дослідження включають у себе методики економічного, теоретичного, логічного та порівняльного аналізу, синтез, графічний метод.

Інформаційно-емпіричною базою дослідження, що забезпечує репрезентативність вихідних даних, достовірність, надійність і точність висновків, рекомендацій і пропозицій, послуговували матеріали підручників із зовнішньоекономічної діяльності України, річна та фінансова звітність ТОВ «Епіцентр К» м.Київ, офіційні статистичні дані, нормативно-правові акти.

Практична значущість роботи визначається можливістю розширення географії імпорту для вирішення завдань збільшення прибутку підприємства та задоволення потреб споживачів.



РОЗДІЛ 1

ДОСЛІДЖЕННЯ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ЕПІЦЕНТР К» М. КИЇВ

1.1. Організаційно-економічна характеристика підприємства

Національна мережа гіпермаркетів «Епіцентр-К» - лідер роздрібною торгівлі в Україні. У гіпермаркетах ТОВ «Епіцентр-К» можна придбати якісні товари для будівництва та ремонту, саду та городу.

Компанія розпочала свою діяльність 6 грудня 2003 року з відкриттям першого гіпермаркету в Києві. Його площа після будівництва склала 56 тис.кв.м [1].

У 2009 році цей будівельно-господарський гіпермаркет увійшов до «Книги рекордів Гінесу» як найбільший у світі будівельно-господарський гіпермаркет формату DIY» і отримав нагородження за найкоротший термін будівництва (6 місяців).

Товариство з обмеженою відповідальністю «Епіцентр-К» за характером своєї діяльності є торговельним підприємством, при цьому середовище його діяльності – ринок побутової електронної техніки та будівельних матеріалів [2].

Магазин «Епіцентр» маючи величезний асортимент товарів кожного дня приймає біля однієї тисячі покупців, результатом чого являється створенні сприятливі умови у здійсненні купівельної спроможності та стимулюванні продажу товарів.

Основним напрямком діяльності за КВЕД є [3]:

47.78 Роздрібна торгівля іншими невживаними товарами в спеціалізованих магазинах.

Предметом діяльності були:

- Гуртова та роздрібна торгівля будівельними матеріалами;

- Торгівля продукцією виробничо-технічного призначення;
- Торгівля товарами народного споживання;
- Надання послуг з доставки;
- Форматно-розкрійна дільниця;
- Комплектація об'єктів будівництва;
- Тюнінг дверей;
- Безкоштовне завантаження;
- Кафе

У 2012 році було запроваджено нові напрями діяльності:

- «Спорттовари» - широка низка товарів для спорту і дозвілля, спортивний одяг і взуття, тренажери та всілякі аксесуари;
- «Епік» - товари для діточок різного віку: одяг і взуття, іграшки та розвиваючі ігри, харчування для дітей, засоби гігієни, дитячі меблі і аксесуари;
- «Канцтовари» - широкий спектр сучасних товарів для розвитку, творчості, навчання;
- «Побутова техніка» - товари і побутова техніка для оселі.

У 2014 році Епіцентр представив новий торговий центр в Києві, якому немає аналогів у світі – за унікальне збалансоване поєднання асортиментних напрямлень та торгових груп різних цінових сегментів, чисельних спеціалізованих послуг та сервісів, а також за площу, що складає 105 000 квадратних метрів. «Книга рекордів України», акредитований партнер «Книги рекордів Гіннеса», відзначила Епіцентр на Полярній, 20-Д як найбільший у світі торговий центр формату DIY. Колектив велетня налічує 1500 осіб. Створений із врахуванням усіх потреб споживача, він вражає не тільки асортиментом товарів, а неодмінно кращими цінами [4].

Найбільш детальну характеристику фінансових показників діяльності магазину «Епіцентр» можна отримати, проаналізувавши організаційно-економічний та фінансовий стан підприємства, основним завданням якого буде виявлення та ліквідація слабких місць у фінансовій діяльності підприємства.

Фінансовий стан організації виражається показниками, які визначають становище капіталу в процесі кругообігу та можливості компанії забезпечувати свою діяльність ресурсами на конкретний період часу. Фінансовий стан компанії необхідно досліджувати з метою збільшення показника ефективності роботи та його функціонування. Стійкість фінансового стану організації залежить від можливості підприємства розвиватися та функціонувати, постійно підтримувати свою платоспроможність та фінансову стійкість на належному рівні, а також, підтримувати у рівновазі пасиви та активи організації у змінному зовнішньому та внутрішньому середовищі впливу [5].

Для оцінки фінансового стану необхідно провести аналіз балансу підприємства, з метою отримання загального опису змін у структурі коштів та джерел фінансування.

Результати аналізу активів підприємства представлені у табл.1.1.

Розглянувши склад та структуру активів ТОВ «Епіцентр-К» у табл.1.1, можна зробити висновки, що сталося збільшення активів підприємства на 14398857 тис.грн.

У структурі активів підприємства, питома вага необоротних активів становила 49,66% за 2020 рік. Вони виростили на 10285715 тис.грн. порівняно із 2018 роком. Сталося це через підвищення вартості основних засобів. Внаслідок цього питома вага необоротних активів у балансі зросла на 86,99%. Збільшення основних коштів у підприємства є позитивною тенденцією, воно говорить нам про зростання виробничого потенціалу підприємства та збільшення його майна загалом.

У підприємства найбільше значення мають оборотні активи. Їх питома вага збільшилася за три роки і становила 50,43%. Рівень оборотних активів на 2020 рік збільшився на 4113142 тис.грн. Переважно це сталося за рахунок зростання запасів та дебіторської заборгованості.

Аналіз динаміки активів балансу ТОВ «Епіцентр-К» за 2018-2020 рр.

Актив	2018		2019		2020		Відхилення, 2020-2018	
	тис.грн	питома вага, %	тис.грн	питома вага, %	тис.грн	питома вага, %	Абсолютне, тис.грн	Відносне, %
I. Необоротні активи								
Нематеріальні активи:	4870	0,02	12543	0,03	32720	0,07	27850	571,87
первісна вартість	32540	0,11	44846	0,12	73004	0,16	40464	124,35
накопичена амортизація	27670	0,09	32303	0,09	40284	0,09	12614	45,59
Незавершені капітальні інвестиції	1500430	4,98	1869460	5,07	3692156	8,29	2191726	146,07
Основні засоби:	8568122	28,44	12304648	33,35	15231712	34,21	6663590	77,77
первісна вартість	11500250	38,17	17210534	46,65	21335058	47,92	9834808	85,52
знос	2932128	9,73	4905886	13,30	6103346	13,71	3171218	108,15
інші фінансові інвестиції	1750200	5,81	1755267	4,76	3129633	7,03	1379433	78,82
Відсрочені податкові активи	0	0,00	68629	0,19	23116	0,05	23116	
Усього за розділом I	11823622	39,25	16010547	43,40	22109337	49,66	10285715	86,99
II. Оборотні активи								
Запаси	13250000	43,98	13885925	37,64	15389033	34,56	2139033	16,14
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	770000	2,56	1467824	3,98	2182479	4,90	1412479	183,44
Інша поточна дебіторська заборгованість	3320100	11,02	4381455	11,88	3859491	8,67	539391	16,25
Гроші та їх еквіваленти	690000	2,29	921054	2,50	642802	1,44	-47198	-6,84
Витрати майбутніх періодів	2800	0,01	7322	0,02	5399	0,01	2599	92,82
Інші оборотні активи	270000	0,90	217473	0,59	336837	0,76	66837	24,75
Усього за розділом II	18302900	60,75	20881053	56,60	22416042	50,34	4113142	22,47
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	0	0,00	21	0,00	0	0,00	0	
БАЛАНС	30126522	100,00	36891621	100	44525379	100	14398857	47,79

Джерело: розраховано автором на основі Додатку Б

Збільшення дебіторської заборгованості підприємства є негативним показником. Темп зростання на 2020 рік порівняно з 2018 роком становив 47,72%. Їх збільшення сприяє вилученню оборотних коштів із обороту, тобто може призвести до зниження коштів на рахунках підприємства. Ця тенденція негативно впливає на платоспроможність підприємства. Підприємству потрібно працювати зі своїми клієнтами щодо виплати боргових зобов'язань.

Збільшення запасів у цьому випадку виступає також негативним фактором, оскільки це призводить до затоварювання складу і може призвести до зниження оборотності та платоспроможності організації. За аналізований період цей показник збільшився на 2139033 тис.грн.

Розглянемо структуру активів ТОВ «Епіцентр-К» на основі рис.1.1.

Із зображення бачимо, що за весь аналізований період найбільшу частину активів складають запаси, але, не зважаючи на збільшення їх вартості, їхня питома вага зменшується з кожним роком. Вартість, як і питома вага, основних засобів зростає. Також можна спостерігати зростання дебіторської заборгованості.



Рисунок 1.1. Структура активів ТОВ «Епіцентр-К» за 2018-2020 рр.

Джерело: побудовано автором на основі табл.1.1

У табл.1.2. представлені результати аналізу пасивів підприємства ТОВ «Епіцентр-К».

Аналіз динаміки пасивів ТОВ «Епіцентр-К»

Пасив	2018		2019		2020		Відхилення, 2020-2018	
	тис.грн	питома вага, %	тис.грн	питома вага, %	тис.грн	питома вага, %	Абсолютне, тис.грн	Відносне, %
I. Власний капітал								
Зареєстрований (пайовий) капітал	158610	0,53	158610	0,43	158610	0,36	0	0,00
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	12300000	40,83	14542267	39,42	17688086	39,73	5388086	43,81
Усього за розділом I	12458610	41,35	14700877	39,85	17846696	40,08	5388086	43,25
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення								
Довгострокові кредити банків	910000	3,02	2008688	5,44	4142910	9,30	3232910	355,26
Інші довгострокові зобов'язання	0	0,00	256738	0,70	312170	0,70	312170	
Усього за розділом II	910000	3,02	2265426	6,14	4455080	10,01	3545080	389,57
III. Поточні зобов'язання і забезпечення								
Поточна кредиторська заборгованість:								
за довгостроковими зобов'язаннями	776000	2,58	776000	2,10	767497	1,72	-8503	-1,10
за товари, роботи, послуги	13454053	44,66	14514081	39,34	16290054	36,59	2836001	21,08
за розрахунками з бюджетом	180545	0,60	273257	0,74	326833	0,73	146288	81,03
за у тому числі з податку на прибуток	130000	0,43	215457	0,58	244727	0,55	114727	88,25
за розрахунками зі страхування	62528	0,21	24716	0,07	17379	0,04	-45149	-72,21
за розрахунками з оплати праці	140000	0,46	160208	0,43	137988	0,31	-2012	-1,44
Поточні забезпечення	250620	0,83	509245	1,38	539038	1,21	288418	115,08
Інші поточні зобов'язання	1891166	6,28	3667811	9,94	4144753	9,31	2253587	119,16
Усього за розділом III	16754912	55,62	19925318	54,01	22223615	49,91	5468703	32,64
БАЛАНС	30126522	100	36891621	100	44525391	100	14398869	47,79

Джерело: розраховано автором на основі Додатку Б

З аналізу пасивів бачимо, що у структурі джерел утворення майна за аналізований період з 2018 до 2020 року з'явилися незначні якісні зміни у сфері збільшення суми власних коштів організації. Сталося це переважно за рахунок зростання нерозподіленого прибутку на 5388086 тис.грн.

Довгострокові зобов'язання у компанії займають незначну частину пасивів і у 2020 їх питома вага становить 10,01%. Але їх наявність говорить про те, що організації надають кредит у банку чи іншій організації на довгостроковій основі. Вони бачать у підприємстві надійного позичальника.

За три роки сума короткострокових зобов'язань збільшилася на 5468703 тис.грн. Ці зміни пов'язані з збільшенням кредиторської заборгованості.

Розглянемо структуру пасивів ТОВ «Епіцентр-К» за три роки на рис.1.2.



Рисунок 1.2. Структура пасивів ТОВ «Епіцентр-К» за 2018-2020 рр.

Джерело: побудовано автором на основі табл.1.2

Як видно з наведеного рисунка, найбільшу частку у структурі джерел утворення майна займає кредиторська заборгованість. При цьому власний капітал складає дуже незначну частку.

Майже вся структура пасивів балансу складається із кредиторської заборгованості, це негативна тенденція. Такі показники говорять про посилення

фінансової залежності підприємства від зовнішніх джерел та є негативною тенденцією у діяльності підприємства.

Під час аналізу фінансового стану підприємства необхідно оцінити показник ліквідності балансу. Стосовно бухгалтерського балансу підприємства ліквідність являє собою швидкість реалізації активів у цілях перетворення їх у кошти для виплат за короткостроковими кредитів та зобов'язань. Оборотні активи виступають основною категорією для погашення своїх короткострокових зобов'язань. Отже, для підвищення ліквідності виникає потреба протягом невеликого проміжку часу перетворити оборотні активи на грошові кошти [6].

Для розрахунку ліквідності балансу ТОВ «Епіцентр-К» необхідно скласти табл.1.3.

Таблиця 1.3

Ліквідність балансу ТОВ «Епіцентр-К», тис.грн.

Групи активів та пасивів балансу	2018	2019	2020
Активи			
A1. Найбільш ліквідні активи	690000	921054	642802
A2. Швидкоореалізовані активи	4090100	5849279	6041971
A3. Повільно реалізовані активи	13520000	14103398	15725870
A4. Важкоореалізовані активи	8568122	12304648	15231712
Пасиви			
П1. Найбільш термінові зобов'язання	14743126	15963719	17784478
П2. Короткострокові пасиви	0	0	0
П3. Довгострокові пасиви	910000	2265426	4455080
П4. Постійні пасиви	12458610	14700877	17846696
Умови абсолютної ліквідності балансу	A1 < П1	A1 < П1	A1 < П1
	A2 > П2	A2 > П2	A2 > П2
	A3 > П3	A3 > П3	A3 > П3
	A4 < П4	A4 < П4	A4 < П4

Джерело: розраховано автором на основі Додатку Б

Баланс вважається абсолютно ліквідним, якщо мають місце наступні співвідношення:

$$A1 \geq P1; A2 \geq P2; A3 \geq P3; A4 \leq P4$$

За даними табл.1.3. видно, що у період 2018-2020 рр. підприємство не мало абсолютної ліквідності. Однак слід зазначити, що проведений за викладеною схемою аналіз ліквідності балансу є наближеним, детальнішим є аналіз

платоспроможності за допомогою фінансових коефіцієнтів. Розрахунок коефіцієнтів ліквідності подаємо у табл.1.4.

Таблиця 1.4

Коефіцієнти ліквідності

№ п/п	Показники	Оптимальне значення	Значення показника на 31 грудня			Абсолютне відхилення 2020/2018
			2018 р.	2019 р.	2020 р.	
1	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,2-0,35	0,04	0,05	0,03	-0,01
2	Коефіцієнт проміжної ліквідності	0,7-0,8	1,09	1,05	1,01	-0,08
3	Коефіцієнт поточної ліквідності	> 1	0,30	0,35	0,32	0,01

Джерело: розраховано автором на основі табл.1.3

Коефіцієнт абсолютної ліквідності свідчить про те, що підприємство є платоспроможним та в короткостроковій перспективі може погасити свої найбільш термінові зобов'язання. Компанія ТОВ «Епіцентр-К» не має значення, яке входило б у діапазон норми, що говорить про відсутність платоспроможності підприємства. За аналізований період його платоспроможність знизилася на 0,01.

Коефіцієнт проміжної ліквідності у підприємства не відповідає нормативному значенню. Це свідчить про великий розмір ліквідних активів для погашення короткостроковій кредиторській заборгованості.

Значення коефіцієнта поточної ліквідності нижче свого нормативного значення, що показує слабку здатність компанії погашати свої поточні зобов'язання у цьому періоді.

Крім показників ліквідності підприємства важливо розрахувати коефіцієнти платоспроможності. Завдяки яким вдасться оцінити фінансовий стан та здатність платоспроможності. Розрахунки представимо у табл.1.5.

В результаті слід зазначити, що спостерігається стагнація платоспроможності підприємства, так коефіцієнт загальної платоспроможності незначно зменшився на 0,04 у 2020 році. Але цей коефіцієнт все також не наближено до норми (≥ 1). У підприємства ще є можливість відновити свою платоспроможність.

Таблиця 1.5

Коефіцієнтів платоспроможності

Показники	Значення показника на 31 грудня			Зміна 2020-2018 рр.
	2018	2019	2020	
Коефіцієнт загальної платоспроможності	0,71	0,66	0,67	-0,04
Коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості	0,28	0,37	0,34	0,06

Джерело: розраховано автором на основі Додатку Б

До закінчення аналізу фінансового стану ТОВ «Епіцентр-К» необхідно провести аналіз звіту про фінансові результати, який наведено у табл. 1.6.

Таблиця 1.6

Аналіз звіту про фінансові результати за 2018-2020 рр., тис.грн.

Показники	2018	2019	2020	Відхилення, 2020-2018	
				Абсолютне	Відносне
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	41400220	43979194	50382425	8982205	21,70
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	30400580	30814751	35593670	5193090	17,08
Валовий: прибуток	10999640	13164443	14788755	3789115	34,45
Інші операційні доходи	260235	530835	737243	477008	183,30
Адміністративні витрати	540040	751814	872759	332719	61,61
Витрати на збут	6623200	7985945	8648047	2024847	30,57
Інші операційні витрати	396373	254271	920408	524035	132,21
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	3700262	4703248	5084784	1384522	37,42
Інші фінансові доходи	180000	3851	211555	31555	17,53
Інші доходи	52000	354733	554085	502085	965,55
Фінансові витрати	91550	250094	295646	204096	222,93
Втрати від участі в капіталі	0	24516	0	0	
Інші витрати	210000	363438	1438592	1228592	585,04
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	3630712	4423784	4116186	485474	13,37
Витрати (дохід) з податку на прибуток	670000	821675	944982	274982	41,04
Чистий фінансовий результат: прибуток	2960712	3602109	3171204	210492	7,11

Джерело: розраховано автором на основі Додатку Г

З аналізу фінансового звіту спостерігається, що дохід від реалізації підприємства за аналізований період виріс на 8982205 тис.грн і в 2020 році склала 50382425 тис.грн. У відносному розумінні за три роки показник збільшився на 21,7%. Це говорить нам про зростання розвитку та потужностей підприємства.

Собівартість підприємства виросла на 17,08%, що дорівнює 5193090 тис.грн. Її збільшення пов'язане з покращенням фінансового становища та зростанням обсягів продажу.

Варто відзначити той факт, що у 2020 році сталося підвищення чистого прибутку, що становило 7,11%. В абсолютному відношенні чистий прибуток виріс на 210492 тис.грн. Це є позитивною тенденцією та показує загальне покращення фінансового становища підприємства.

На рис.1.3. для наочності представлено динаміку показників прибутку.

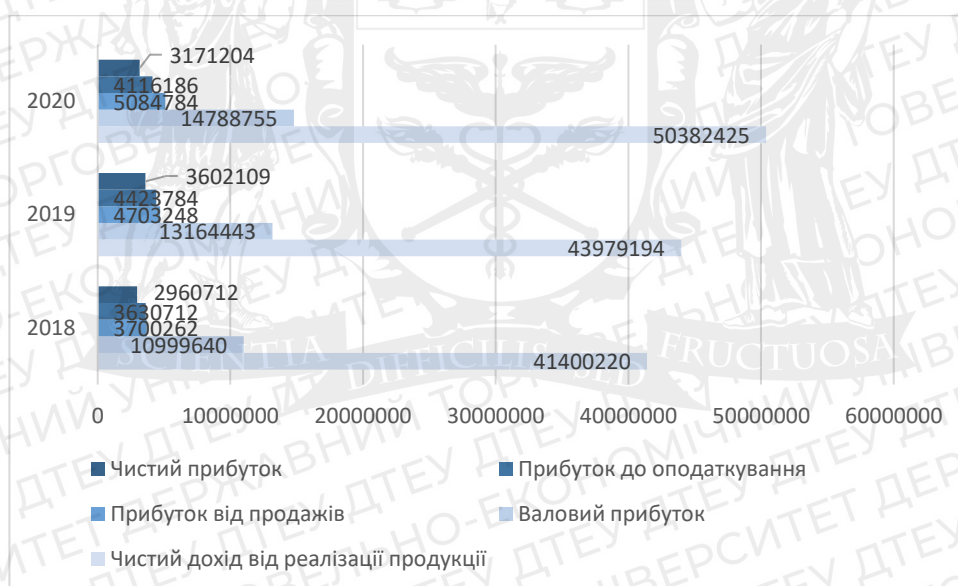


Рисунок 1.3. Динаміка показників прибутку за 2018 – 2020 рр., тис.грн.

Джерело: побудовано автором на основі табл.1.6

Ділова активність підприємства – це результативність роботи підприємства порівняно величини авансованих ресурсів або величини їх споживання у процесі виробництва. Ділова активність підприємства у фінансовому аспекті проявляється, насамперед, у швидкості обороту його коштів [7].

Аналіз ділової активності підприємства, чи показники оборотності, дозволяють оцінити, наскільки ефективно підприємство використовує свої (або залучені) кошти у процесі господарської діяльності.

У табл.1.7. розглянемо отримані результати розрахунків коефіцієнтів ділової активності, а також операційного та фінансового циклів.

Таблиця 1.7

Показники ділової активності ТОВ «Епіцентр-К»

Показники	2018	2019	2020	Відхилення	
				2020-2018	2020-2019
Показники, що характеризують оборотність основного капіталу					
1) Коефіцієнт оборотності активів (капіталовіддача)	1,40	1,31	1,24	-0,16	-0,07
2) Коефіцієнт оборотності власного капіталу	3,61	3,24	3,10	-0,51	-0,14
3) Коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача)	5,09	4,21	3,66	-1,43	-0,55
Показники, що характеризують оборотність оборотних коштів					
4) Коефіцієнт оборотності оборотних активів	2,35	2,24	2,33	-0,02	0,08
5) Тривалість обороту оборотних активів	153,21	160,37	154,69	1,48	-5,69
Показники, що характеризують оборотність запасів					
6) Коефіцієнт оборотності запасів	2,39	2,27	2,43	0,04	0,16
7) Період зберігання запасів	150,60	158,51	148,05	-2,56	-10,46
Показники, що характеризують оборотність запасів					
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	9,40	8,85	8,47	-0,92	-0,38
9) Період обороту дебіторську заборгованість	38,31	40,68	42,48	4,17	1,80
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	3,16	2,86	2,99	-0,17	0,12
11) Період обороту кредиторської заборгованості	113,90	125,68	120,57	6,67	-5,11
12) Тривалість операційного циклу	188,91	199,19	190,53	1,61	-8,66
13) Тривалість фінансового циклу	75,01	73,51	69,96	-5,05	-3,55

Джерело: розраховано автором на основі Додатків Б, Г

Проведемо аналіз коефіцієнтів ділової активності, ґрунтуючись на даних табл.1.7. У складі показників, що характеризують оборотність основного капіталу, коефіцієнт оборотності активів у звітному році зменшився від показника 2019 року на 0,07, а 2018 року на 0,16.

Коефіцієнт оборотності власного капіталу у 2020 році зменшився до минулого року на 0,14, а до 2018 року на 0,51.

Коефіцієнт оборотності основних засобів у звітному році в порівнянні з 2019 роком впав на 0,55, а в порівнянні з 2014 роком - на 1,43.

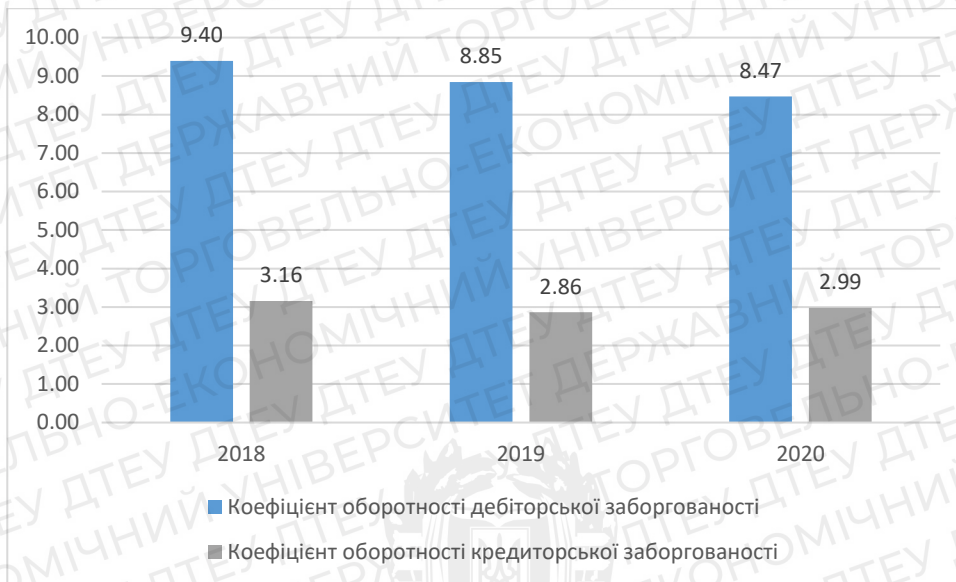
Можна зробити висновок, що більшість показників оборотності основного капіталу зменшуються, а отже, він використовується неефективно.

Серед показників, що характеризують оборотність оборотних коштів, швидкість обороту оборотних коштів, протягом 2020 року, по відношенню до 2019 року виросла на 0,08, а порівняно з 2018 роком зменшилась на 0,02. Отже, тривалість обороту оборотних активів у звітному році 154,69 порівняно з попереднім роком ця кількість знизилася на 5,69 днів, а порівняно з 2018 роком збільшилось на 1,48 днів.

Коефіцієнт оборотності запасів у 2020 році, якщо порівнювати з 2019 роком виріс на 0,16, а порівняно з 2018 роком - на 0,04. Період зберігання запасів по відношенню до попереднього року зменшився на 10,46 і у звітному році став рівним 148,05, а якщо порівнювати його з 2018 роком, то відбулося зменшення на 2,56 днів.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості у 2020 році на 0,38 менше ніж у 2019 році (ри.1.4). Тривалість обороту дебіторської заборгованості у звітному році збільшилася на 1,8 порівняно з попереднім роком та на 4,17 у порівнянні з 2018 роком.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості збільшився у 2020 році по відношенню до 2019 року на 0,12, а щодо 2018 року зменшився на 0,17 (рис.1.4). Період обороту кредиторської заборгованості порівняно з минулим роком зменшився на 5,11дні, а якщо порівнювати із позаминулим роком, то збільшився на 6,67 дня.



Рисунк 1.4. Коефіцієнти оборотності дебіторської та кредиторської заборгованості на період 2018-2020 рр.

Джерело: побудовано автором на основі табл.1.7

Виходячи з розрахунку операційного та фінансового циклів, тривалість операційного циклу у 2020 році по відношенню до 2019 року зменшилася на 8,66 дня, а порівняно з 2018 роком значення було більшим на 1,61 дні. Це означає, що за минулий час тривалість значно знизилась. Тривалість фінансового циклу на 2020 рік менше ніж у минулому році на 3,55 днів, а якщо порівнювати з 2018 роком, значення зменшилося на 5,05 днів.

Показники рентабельності характеризують ефективність роботи підприємства загалом, дохідність різних напрямів діяльності, окупність витрат і т.д. Вони повніше, ніж прибуток, відображують остаточні результати господарювання, тому що їхня величина показує співвідношення ефекту з готівкою або використаними ресурсами. Їх використовують для оцінки діяльності підприємства та як інструмент в інвестиційній політиці та ціноутворенні.

У табл.1.8 проведено розрахунок основних показників рентабельності.

Показники рентабельності ТОВ «Епіцентр-К»

Показники	2018	2019	2020	Відхилення	
				2020-2018	2020-2019
1) Рентабельність активів	10,00	10,75	7,79	-2,21	-2,96
2) Рентабельність власного капіталу	25,78	26,53	19,49	-6,30	-7,04
3) Рентабельність обороту (продажів)	7,15	8,19	6,29	-0,86	-1,90
4) Рентабельність продукції	9,74	11,69	8,91	-0,83	-2,78

Джерело: розраховано автором на основі Додатків Б, Г

Проведемо аналіз показників рентабельності табл.1.8.

Рентабельність активів у 2020 році на 2,96 менше, ніж у 2019 році та на 2,21 менше, ніж у 2018 році. Ситуації погіршується, оскільки рентабельність знаходиться на рівні нижче нуля та має тенденцію до зменшення.

Рентабельність власного капіталу в 2020 році менша на 7,04 по відношенню до минулого року, а в порівнянні з 2018 вона зменшилася на 6,3, що є негативним положенням.

Рентабельність обороту у 2020 році зменшилася з минулого року на 1,9, а якщо порівнювати з 2018 роком - зменшилась на 0,86.

Рентабельність продукції зростає у період з 2018-2019 років. У 2020 році порівняно з 2019 показник зменшився на 2,78, а порівняно з 2018 на 0,83.

З проведеного аналізу ТОВ «Епіцентр К» можна зробити висновок, що фінансовий стан підприємства незадовільний, масштаби капіталізації підприємства з кожним роком збільшувалися, але рентабельність залишилася на колишньому рівні. Ті показники фінансової стабільності для компаній, які не відповідають нормативним значенням, мають позитивні тенденції, але показники ділової активності та рентабельності все ще низькі.

1.2. Оцінка ефективності імпоротної діяльності підприємства

Основну мету діяльності будь-якого підприємства можна визначити, як сукупність відносин щодо купівлі - продажу з метою отримання взаємної вигоди. Щоб задовольняти потреби населення в товарах та послугах необхідно здійснювати торгівельну діяльність. Тому закупівля товарів (сировини, матеріалів тощо), тобто закупівельна діяльність, одна із основних елементів комерційної діяльності [8].

Як вже вказувалося раніше, ТОВ «Епіцентр-К» м.Київ – є великим гіпермаркетом, який задовольняє більшість потреб клієнтів у товарах побутового споживання. У цій дипломній роботі розглядатиметься імпорт спортивних товарів, а саме імпорт спортивних тренажерів.

ТОВ «Епіцентр-К» м.Київ активно розвивається за допомогою партнерів – виробників та продавців спортивних тренажерів з-за кордону.

Відносини, з якими вибудовувалися за принципами чесності, прозорості та прагнення до високих досягнень. Разом вони відкривають нові можливості для розвитку бізнесу, працюють тільки на результат та постійно прагнуть кращого.

ТОВ «Епіцентр-К» м.Київ є досвідченим імпортером продукції. Пріоритетним видом зовнішньоторговельних операцій імпорт, що пов'язано із відсутністю в Україні власного виробництва запчастин Maxx Pro, FitLogic, Energy-Fit, NordicTrack, House Fit тощо [9].

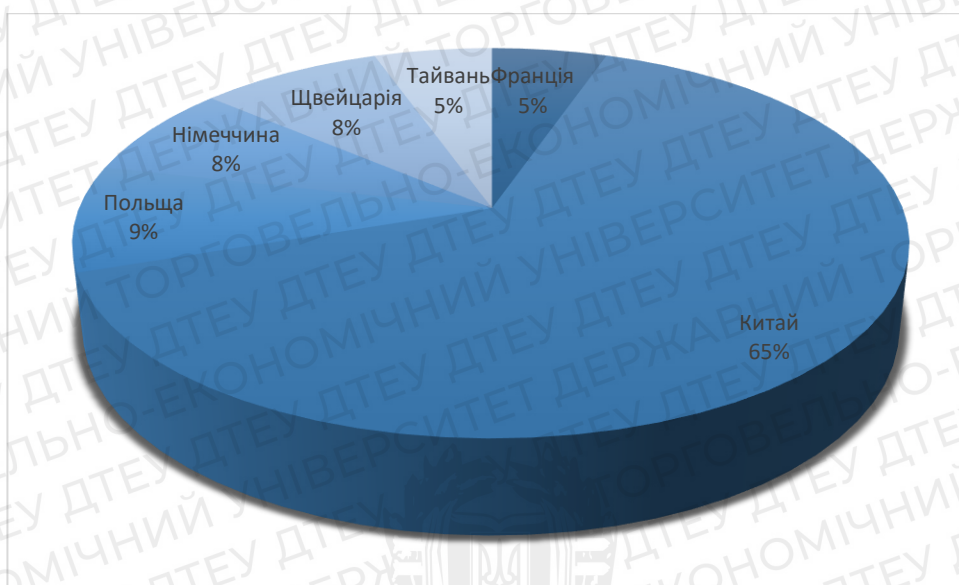
Для аналізу імпоротної діяльності нами використано абсолютні, відносні показники та показники географічної та товарної структури (табл. 1.9, рис.1.5).

З табл.1.9 можна зробити висновки, що структура імпорту спортивних тренажерів на підприємстві за 4 років не змінилася. Обсяг імпорту у 2021 році порівняно з 2018 роком збільшився на 1441252 тис.грн чи на 69,63%.

Товарна структура імпорту ТОВ «Епіцентр-К» м.Київ, 2018-2021 рр.

Показник	2018		2019		2020		2021		Відхилення, 2018/2021	
	тис.грн	%	тис.грн	%	тис.грн	%	тис.грн	%	Абсолютне	Відносне
Імпорт, всього	2070011	100	2198960	100	2519121	100	3511263	100	1441252	69,63
Тренажери Махх Pro	375002	18,12	421950	19,19	638435	25,34	680228	19,37	305226	81,39
Тренажери FitLogic	164168	7,93	150696	6,85	212543	8,44	305653	8,70	141485	86,18
Тренажери Energy-Fit	209168	10,10	207358	9,43	180340	7,16	262202	7,47	53034	25,35
Тренажери NordicTrack	150001	7,25	149491	6,80	159407	6,33	269694	7,68	119693	79,79
Тренажери House Fit	96667	4,67	118146	5,37	111907	4,44	151328	4,31	54661	56,55
Тренажери Pro-Form	63334	3,06	81979	3,73	94195	3,74	185040	5,27	121706	192,17
Тренажери Spirit	222501	10,75	220619	10,03	200467	7,96	274189	7,81	51688	23,23
Тренажери Energetics	167501	8,09	202536	9,21	183560	7,29	292917	8,34	125416	74,87
Тренажери Jogway	93334	4,51	98857	4,50	175509	6,97	286175	8,15	192841	206,61
Тренажери EcoFit	98334	4,75	102473	4,66	97416	3,87	189534	5,40	91200	92,75
Тренажери Supretto	126667	6,12	165163	7,51	154577	6,14	218752	6,23	92085	72,70
Тренажери Neo-Sport	160834	7,77	155519	7,07	194026	7,70	257707	7,34	96873	60,23
Тренажери LiveUp	40834	1,97	36167	1,64	42670	1,69	41952	1,19	1118	2,74
Тренажери 4fisio	45000	2,17	34962	1,59	35424	1,41	51691	1,47	6691	14,87
Тренажери Zelart	56667	2,74	53045	2,41	38644	1,53	44200	1,26	-12467	-22,00

Джерело: складено автором [10]



**Рисунок 1.5. Географічна структура імпорту спортивних тренажерів
ТОВ «Епіцентр-К» м.Київ у 2021 році**

Джерело: побудовано автором за даними ТОВ «Епіцентр-К» м.Київ

Напрямки імпортової діяльності включають в себе наступне: кардіотренажери імпортуються із Франції, Китаю, Польщі, Німеччини, Швейцарії, Тайваню і повністю задовольняють компанію співвідношенням ціни та якості. Також імпортуються з Польщі та Китаю силові тренажери.

Дана географічна структура є досить розгалуженою та свідчить про наявність ефективних та стабільних зовнішньоекономічних зв'язків підприємства.

Партнерські відносини між підприємствами є довгостроковими та постійними, закупівлі – стабільними (табл.1.10).

Базовими умовами поставки імпорту, які використовує ТОВ «Епіцентр-К» м.Київ та іноземні підприємства в основному є DAP 2020 та EXW 2020 з використанням судна та автомобільного транспорту. Повна собівартість продукції ТОВ «Епіцентр-К» м.Київ формується з собівартості продукції, купівельної вартості, транспортних витрат, витрат на збут і витрат на оплату праці, витрат митного очищення в режимі імпорту.

Контрагенти ТОВ «Епіцентр-К» м.Київ

Країна	Назва компанії	Предмет імпорту
Франція	Saint-Germain-en-Laye	Тренажери Pro-Form
Китай	Ntaifitness	Тренажери Maxx Pro, House Fit , Spirit, LiveUp, Zelart
	China GANAS	Тренажери FitLogic, Energy-Fit,
	Yanre	Тренажери Jogway, Supretto
Польща	FitShop	Тренажери Neo-Sport, 4fisio
Німеччина	Primo Fitness	Тренажери NordicTrack
Швейцарія	NordicTrack from iFit	Тренажери Energetics
Тайвань	Nortus Fitness	Тренажери EcoFit

Джерело: складено автором [4]

Перейдемо до аналізу ефективності імпортних операцій [11].

Загальна ефективність імпорту розраховується за формулою:

$$E = \frac{Вир}{Вт} * 100\% = \frac{QP}{QC + Вт_{н}} * 100\% = \frac{QP}{QC + QCd_{н}} * 100\% \quad (1.1)$$

де P - ціна продажу одиниці товару;

Q – обсяг продажів імпортованих товарів;

C –ціна одиниці товару за контрактом;

$Вт_{н}$ – накладні витрати за товарами;

$d_{н}$ – питома вага накладних витрат за імпорт.

Застосовуючи цю формулу, проведемо факторний аналіз імпортних операцій ТОВ «Епіцентр-К» м.Київ.

Оформимо розрахунки та результати у вигляді табл.1.11.

З таблиці випливає, що ефективність у 2021 році виросла на 20,54% з наступних причин:

- зростання продажної ціни призвело до збільшення ефективності на 20,52%;

- зменшення покупної ціни імпортованого товару призвело до зростання ефективності на 7,05%;

- зростання накладних витрат призвело до зниження ефективності імпорту на 7,03%.

Факторний аналіз імпорتنих операцій ТОВ «Епіцентр-К» м.Київ

Показник	Формула розрахунку показника	2020 рік	2021 рік
Кількість імпортованого товару, од	Q	176432	245959
Середня контрактна ціна одиниці імпортованого товару, тис.грн	C	13,18	12,56
Накладні витрати за імпортом, тис.грн	$В_{тн}$	193747	422018
Повна собівартість імпорتنих товарів, тис.грн	$Вт = C * Q + В_{тн}$	2519121	3511263
Продажна ціна одиниці імпортного товару, тис.грн	P	17,47	20,40
Чистий дохід від продажу імпортного товару, тис.грн	$ЧД = P * Q$	3082267	5017564
Питома вага накладних витрат, %	$d_{н} = \frac{В_{тн}}{C * Q}$	0,08	0,14
Ефективність, %	$E = \frac{ЧД}{Вт} * 100\%$	122,35	142,90
Зміна ефективності за рахунок зміни фізичного об'єму, %	$\Delta E(Q) = \frac{Q_1 P_0}{Q_1 C_0 + Q_1 C_0 d_{н0}} * 100\% - \frac{Q_0 P_0}{Q_0 C_0 + Q_0 C_0 d_{н0}} * 100\%$		0
Зміна ефективності за рахунок зміни продажної ціни, %	$\Delta E(P) = \frac{Q_1 P_1}{Q_1 C_0 + Q_1 C_0 d_{н0}} * 100\% - \frac{Q_1 P_0}{Q_1 C_0 + Q_1 C_0 d_{н0}} * 100\%$		20,52
Зміна ефективності за рахунок зміни покупної (контрактної) ціни, %	$\Delta E(C) = \frac{Q_1 P_1}{Q_1 C_1 + Q_1 C_1 d_{н1}} * 100\% - \frac{Q_1 P_1}{Q_1 C_0 + Q_1 C_0 d_{н0}} * 100\%$		7,05
Зміна ефективності за рахунок зміни питомої ваги накладних витрат, %	$\Delta E(d_{н}) = \frac{Q_1 P_1}{Q_1 C_1 + Q_1 C_1 d_{н1}} * 100\% - \frac{Q_1 P_1}{Q_1 C_1 + Q_1 C_1 d_{н1}} * 100\%$		-7,03
Зміна ефективності всього, %	$\Delta E = E_1 - E_0$		20,54
у т.ч. за рахунок зміни всіх факторів, %	$\Delta E = \Delta E(Q) + \Delta E(P) + \Delta E(C) + \Delta E(d_{н})$		20,54

Джерело: розраховано автором за даними табл.1.3

Абсолютним показником фінансового результату, і, отже, ефективності діяльності підприємства є прибуток підприємства. До відносних показників ефективності ЗЕД сміливо можна віднести показники прибутковості (прибутковості) - показники рентабельності.

Одним із етапів аналізу експортних та імпорتنих операцій є оцінка фінансових результатів, одержаних у результаті їх проведення [12].

На підприємстві повинна проводитися оцінка динаміки прибутку, для цього порівнюються показники звітного періоду з показниками базового року.

$$\Delta\Pi = \Pi_1 - \Pi_0 \quad (1.2)$$

Проаналізуємо прибуток ТОВ «Епіцентр-К» м.Київ, використовуючи дані табл.1.5, показники та розрахунки оформимо у вигляді таблиці (табл.1.12).

Таблиця 1.12

Аналіз прибутку ТОВ «Епіцентр-К» м.Київ, тис.грн

Показник	2020 рік	2021 рік	Відхилення	
			Абсолютне	Відносне
Чистий дохід від продажу імпортованого товару	3082267,04	5017563,60	1935296,56	62,79
Собівартість імпортованих товарів	2519120,76	3511263,04	992142,28	39,38
Валовий прибуток	563146,28	1506300,56	943154,28	167,48
Операційні витрати	267942,00	534084,00	266142,00	99,33
Адміністративні витрати	225956,00	450394,00	224438,00	99,33
Прибуток від продажів	69248,28	521822,56	452574,28	653,55
Податок на прибуток	12464,69	93928,06	81463,37	653,55
Чистий прибуток	56783,59	427894,50	371110,91	653,55

Джерело: розраховано автором за даними табл.1.5

З табл.1.12 бачимо, що чистий дохід від імпоротної діяльності у звітному році виріс на 1935296,56 тис.грн чи на 62,79%, у той же час зросла собівартість імпортованих товарів на 39,38%, тому валовий прибуток виріс на 943154,28 тис.грн або на 167,48%. На прибуток від продажу вплинув приріст операційних та адміністративних витрат на 99,33%. Після сплати податку на прибуток у фірми залишився чистий прибуток, приріст його у звітному році в порівнянні з базисним склав 635,55%, такий же приріст ми спостерігаємо у прибутку від продажу.

Аналіз прибутку свідчить про позитивну динаміку фінансових результатів, що видно на рис.1.6.

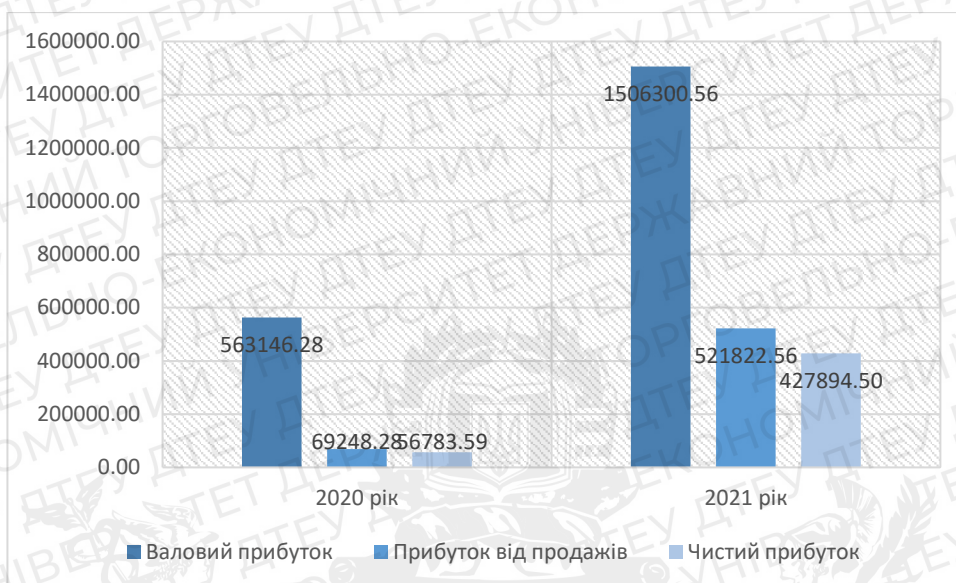


Рисунок 1.6. Аналіз прибутку ТОВ «Епіцентр-К» м.Київ

Джерело: побудовано автором за даними табл.1.6

Рентабельність – це рівень прибутковості чи рівень прибутковості. Показники рентабельності – коефіцієнти, у яких сума прибутку зіставляється з будь-яким показником, що відображає умови господарювання, це може бути виторг від продажу, сума власного капіталу та ін [13].

Рентабельність імпоротної діяльності обчислюється за формулою:

$$P_{\text{ім}} = \frac{\Pi_{\text{ім}}(1 - C_{\text{оп}})}{C_{\text{ім}}} * 100\% \quad (1.2)$$

де $\Pi_{\text{ім}}$ – прибуток від імпоротної діяльності;

$C_{\text{оп}}$ – ставка оподаткування;

$C_{\text{ім}}$ – повна собівартість імпортованої продукції.

Розрахуємо показник рентабельності імпорту для ТОВ «Епіцентр-К» м.Київ.

$$P_{\text{ім}2020} = \frac{56783,59(1 - 0,18)}{2519120,76} * 100\% = 1,85\%$$

$$P_{\text{ім}2021} = \frac{427894,5(1 - 0,18)}{3511263,04} * 100\% = 9,99\%$$

З цих розрахунків очевидно, що рентабельність імпоротної діяльності підприємства зростає на 8,14%.

Робимо висновок, що для проведення успішної зовнішньоекономічної діяльності вітчизняним підприємствам потрібно прагнути підвищувати валовий прибуток від ЗЕД, контролювати рівень комерційних та управлінських видатків.

В рамках дослідження було виявлено, що підприємство ТОВ «Епіцентр-К» м.Київ веде зовнішньоекономічну діяльність та щорічно здійснює імпортні поставки спортивних тренажерів з таких країн, як Франція, Китай, Польща, Німеччина та ін.



РОЗДІЛ 2

ОЦІНЮВАННЯ ПЕРСПЕКТИВ ТОВ «ЕШЦЕНТР К» НА РИНКУ СПОРТИВНИХ ТОВАРІВ

2.1. Аналіз світового ринку спортивних тренажерів

Зайняття спортом давно вже стало культурним явищем у світі, вираженням соціальних цінностей, любові до Батьківщини, успіху та слави. А ще спорт є значною галуззю економіки, яка рік від року набирає обертів. Сьогодні до сфери спортивної індустрії в усьому світі долучені мільйони людей, які витрачають і заробляють мільярди доларів.

Інфраструктура спортивної індустрії у світі все ще перебуває на стадії формування. Водночас основна частка фінансових коштів припадає саме на ринок спортивних товарів і становить близько 70-80% грошового обороту.

За інформацією міжнародних статистичних даних [15] світовий ринок спортивної галузі в 2019 році досяг позначки 90,9 млрд. доларів США. Більш того, очікується, що до 2026 року міжнародний спортивний ринок досягне позначки 144 млрд. доларів США (рис.2.1).

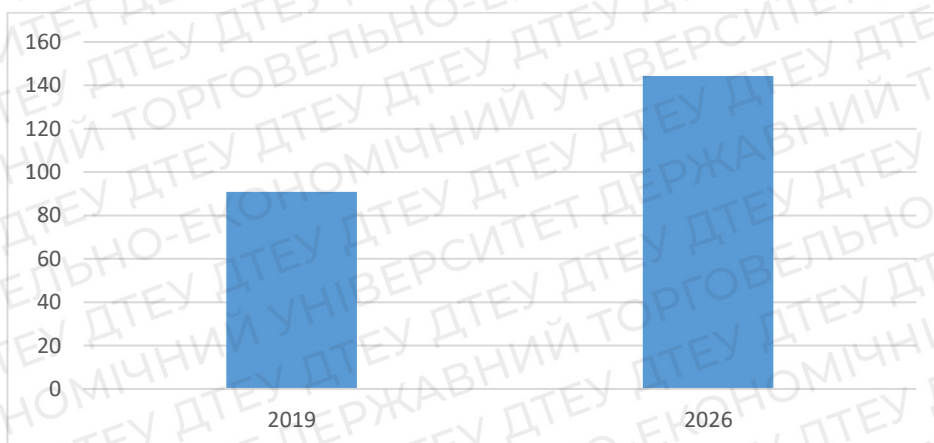


Рисунок 2.1. Прогноз розвитку спортивного ринку у світі, млрд. доларів США

Джерело: побудовано автором за даними [15]

За оцінками експертів основна частина споживачів спортивних товарів перебуває в розвинених країнах, таких як Америка та європейські країни. Так за аналітичними даними World Sports Forum [16] зростання європейського ринку спортивних товарів за останні три роки становить 5,4 %. Водночас за ці останні три роки сукупне зростання ВВП країн Європи значно нижче, ніж цей показник.

Споживачами спортивної продукції у світі є різні сегменти, верстви населення.

Основними факторами зростання ринку (а так само попиту на тренажери) є зростання платоспроможності населення, популяризація і престижність занять, підвищення уваги населення до здоров'я і фізичного стану.

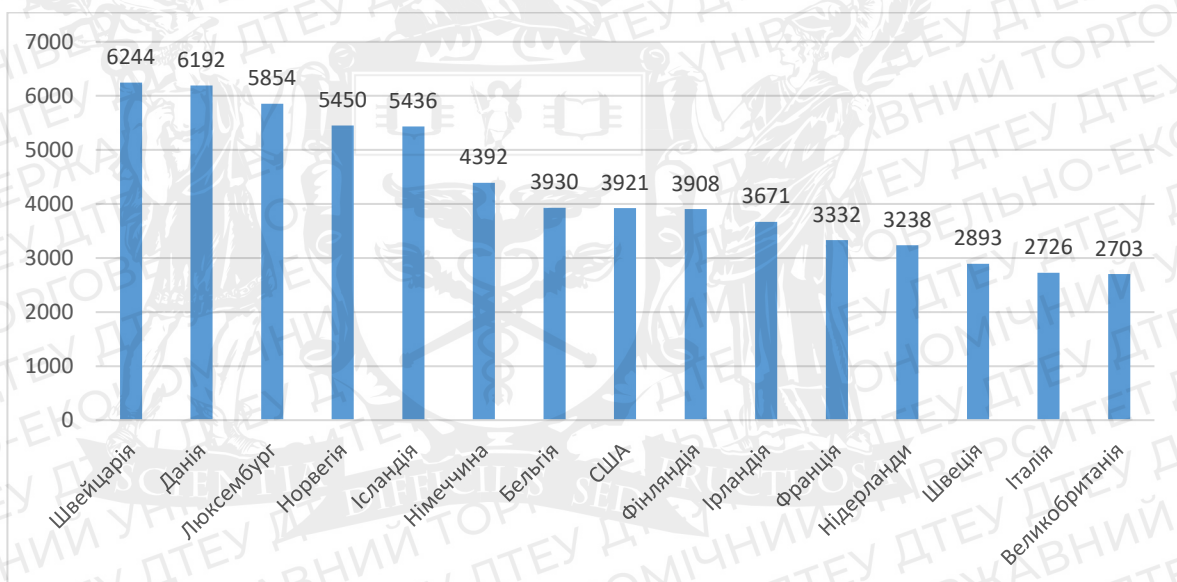


Рисунок 2.2. Рівень середньої зарплати на місяць у країнах світу у 2022 році, долл.США

Джерело: побудовано автором за даними [17]

Нині відбувається інтенсивний розвиток фітнес-індустрії в усьому світі, за темпами зростання фітнес перебуває на другому місці після нанотехнологій.

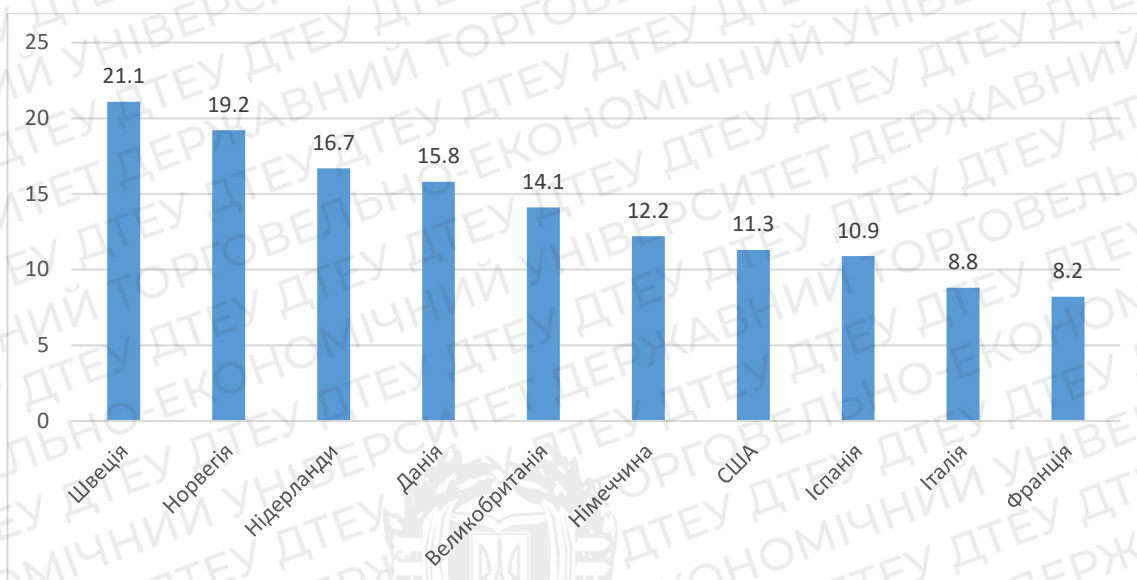


Рисунок 2.3. Питома вага населення країн світу, що відвідують фітнес-клуби

Джерело: побудовано автором за даними [18]

Далі проаналізуємо світовий ринок спортивних тренажерів. За міжнародною класифікацією товарів вони відносяться до категорії «9506 Інвентар та обладнання для занять загальною фізкультурою, гімнастикою, легкою атлетикою».

Товарообіг спортивних тренажерів у світі описується за допомогою показників зовнішньої торгівлі – експорту та імпорту. Динаміка експорту та імпорту за п'ять років представлена у табл.2.1. та 2.2.

У 2020 р. стрімке поширення вірусу COVID-19 світом справило шоковий ефект на світову торгівлю у зв'язку із запровадженими протипандемічними обмеженнями на економічну та виробничу діяльність і транскордонні перевезення [19]. Особливо значні втрати спостерігалися в першій половині 2020 р. практично в усіх країнах світу за більшістю галузей. У другій половині 2020 р. ситуація відносно вирівнялася з відновленням економічної активності та світової торгівлі, тоді як деякі країни навіть продемонстрували зростання основних економічних показників.

Динаміка показників експорту спортивних тренажерів у світі за 2017-2021 рр.

Країна	2017		2018		2019		2020		2021		Відхилення, 2021-2017	
	Вартість, млрд.дол	Питома вага у світі, %	Вартість, млрд.дол	Питома вага у світі, %	Вартість, млрд.дол	Питома вага у світі, %	Вартість, млрд.дол	Питома вага у світі, %	Вартість, млрд.дол	Питома вага у світі, %	Абсолю тне	Віднос не
Всього	24,547	100,00	26,464	100,00	27,413	100,00	30,014	100,00	45,791	100,00	21,244	86,544
Китай	9,651	39,32	10,316	38,98	11,213	40,90	15,807	52,67	22,781	49,75	13,130	136,048
США	2,005	8,17	1,969	7,44	2,001	7,30	1,752	5,84	2,304	5,03	0,299	14,913
Нідерланди	0,787	3,21	0,797	3,01	0,829	3,02	1,061	3,54	1,539	3,36	0,752	95,553
Німеччина	1,114	4,54	1,213	4,58	1,161	4,24	1,135	3,78	1,411	3,08	0,297	26,661
Італія	0,947	3,86	1,086	4,10	0,997	3,64	0,881	2,94	1,118	2,44	0,171	18,057
Франція	0,728	2,97	0,837	3,16	0,761	2,78	0,795	2,65	1,088	2,38	0,360	49,451
Гонконг	0,945	3,85	0,992	3,75	0,911	3,32	0,664	2,21	1,054	2,30	0,109	11,534
Іспанія	0,431	1,76	0,505	1,91	0,523	1,91	0,498	1,66	0,752	1,64	0,321	74,478
В'єтнам	0,360	1,47	0,422	1,59	0,499	1,82	0,641	2,14	0,694	1,52	0,334	92,778
Австрія	0,640	2,61	0,703	2,66	0,728	2,66	0,595	1,98	0,668	1,46	0,028	4,375
Японія	0,417	1,70	0,457	1,73	0,457	1,67	0,488	1,63	0,612	1,34	0,195	46,763
Чехія	0,414	1,69	0,507	1,92	0,488	1,78	0,472	1,57	0,576	1,26	0,162	39,130
Великобританія	0,614	2,50	0,704	2,66	0,677	2,47	0,609	2,03	0,517	1,13	-0,097	-15,798
Польща	0,235	0,96	0,386	1,46	0,354	1,29	0,312	1,04	0,442	0,97	0,207	88,085
Тайланд	0,481	1,96	0,498	1,88	0,453	1,65	0,429	1,43	0,399	0,87	-0,082	-17,048
Швеція	0,216	0,88	0,206	0,78	0,202	0,74	0,256	0,85	0,368	0,80	0,152	70,370
Мехіко	0,393	1,60	0,382	1,44	0,419	1,53	0,395	1,32	0,364	0,79	-0,029	-7,379
Канада	0,307	1,25	0,294	1,11	0,319	1,16	0,317	1,06	0,297	0,65	-0,010	-3,257
Бельгія	0,165	0,67	0,168	0,63	0,184	0,67	0,231	0,77	0,253	0,55	0,088	53,333
Пакистан	0,293	1,19	0,295	1,11	0,303	1,11	0,247	0,82	0,218	0,48	-0,075	-25,597

Джерело: розраховано автором за даними [20]

Динаміка показників імпорту спортивних тренажерів у світі за 2017-2021 рр.

Країна	2017		2018		2019		2020		2021		Відхилення, 2021-2017	
	Вартість, млрд.дол	Питома вага у світі, %	Вартість, млрд.дол	Питома вага у світі, %	Вартість, млрд.дол	Питома вага у світі, %	Вартість, млрд.дол	Питома вага у світі, %	Вартість, млрд.дол	Питома вага у світі, %	Абсолют не	Віднос не
Всього	25,753	100,00	27,650	100,00	27,957	100,00	29,759	100,00	42,936	100,00	17,183	66,722
США	6,454	25,06	6,782	24,53	7,193	25,73	8,731	29,34	13,083	30,47	6,629	102,711
Німеччина	1,562	6,07	1,832	6,63	1,766	6,32	1,811	6,09	2,678	6,24	1,116	71,447
Великобританія	1,266	4,92	1,341	4,85	1,334	4,77	1,420	4,77	2,003	4,67	0,737	58,215
Франція	1,247	4,84	1,321	4,78	1,294	4,63	1,300	4,37	1,932	4,50	0,685	54,932
Нідерланди	0,755	2,93	0,892	3,23	0,927	3,32	1,092	3,67	1,829	4,26	1,074	142,252
Японія	1,431	5,56	1,486	5,37	1,531	5,48	1,453	4,88	1,699	3,96	0,268	18,728
Іспанія	0,705	2,74	0,789	2,85	0,812	2,90	0,800	2,69	1,320	3,07	0,615	87,234
Гонконг	0,927	3,60	0,967	3,50	0,905	3,24	0,677	2,27	1,060	2,47	0,133	14,347
Італія	0,581	2,26	0,633	2,29	0,627	2,24	0,655	2,20	0,817	1,90	0,236	40,620
Австрія	0,571	2,22	0,679	2,46	0,652	2,33	0,585	1,97	0,771	1,80	0,200	35,026
Польща	0,336	1,30	0,394	1,42	0,298	1,07	0,450	1,51	0,634	1,48	0,298	88,690
Швейцарія	0,400	1,55	0,434	1,57	0,440	1,57	0,487	1,64	0,631	1,47	0,231	57,750
Швеція	0,387	1,50	0,417	1,51	0,409	1,46	0,452	1,52	0,659	1,53	0,272	70,284
Канада	1,092	4,24	1,078	3,90	1,128	4,03	1,333	4,48	1,401	3,26	0,309	28,297
Южная Корея	0,656	2,55	0,731	2,64	0,774	2,77	0,893	3,00	0,992	2,31	0,336	51,220
Австралія	0,565	2,19	0,585	2,12	0,579	2,07	0,777	2,61	0,672	1,57	0,107	18,938
Мехіко	0,562	2,18	0,583	2,11	0,502	1,80	0,551	1,85	0,587	1,37	0,025	4,448
Бельгія	0,390	1,51	0,406	1,47	0,415	1,48	0,505	1,70	0,558	1,30	0,168	43,077
Росія	0,399	1,55	0,377	1,36	0,409	1,46	0,405	1,36	0,421	0,98	0,022	5,514

Джерело: розраховано автором за даними [20]

Вплив пандемії на світову торгівлю спортивними тренажерами виявився різним. У той час як у 2020 р. протипандемійні обмеження по всьому світу спричинили скасування авіарейсів і загалом переміщень туристів між країнами, практично повне скасування всіх масових заходів та обмеження на сектори послуг громадського харчування [21], попит на споживчі товари, у тому числі на спортивні тренажери, зберігався в усіх великих економіках.

Далі на рис.2.4 та 2.5 зображено лідерів країн світу за експортом та імпортом спортивних тренажерів.

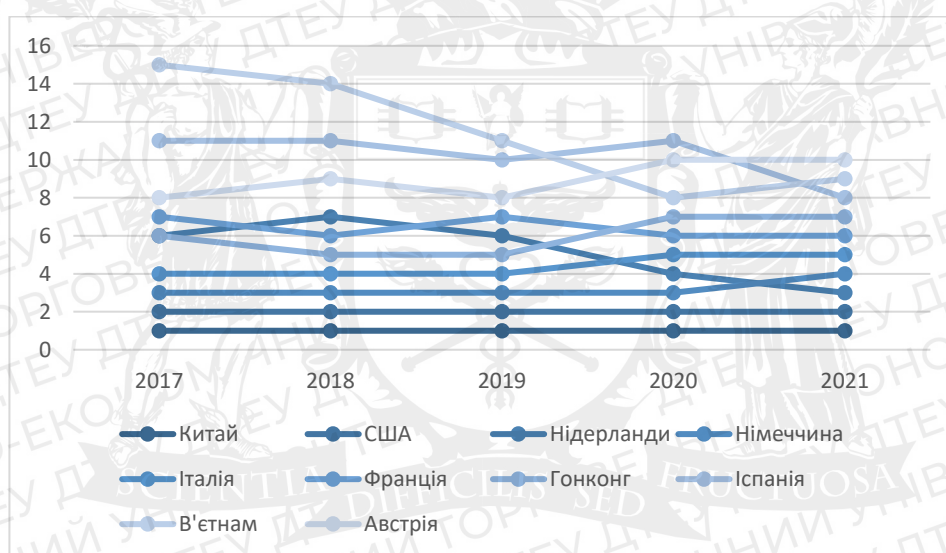


Рисунок 2.4. Місце країни у світовому рейтингу за експортом спортивних тренажерів за 2017-2021 рр.

Джерело: побудовано автором за даними [20]

Лідуючі позиції займають Китай та США. Ця тенденція не змінилася за п'ять років. Третє місце у 2021 році займає Німеччина, яка за п'ять років піднялася у рейтингу за обсягом експорту у світі з шостого місця (у 2017 р.).

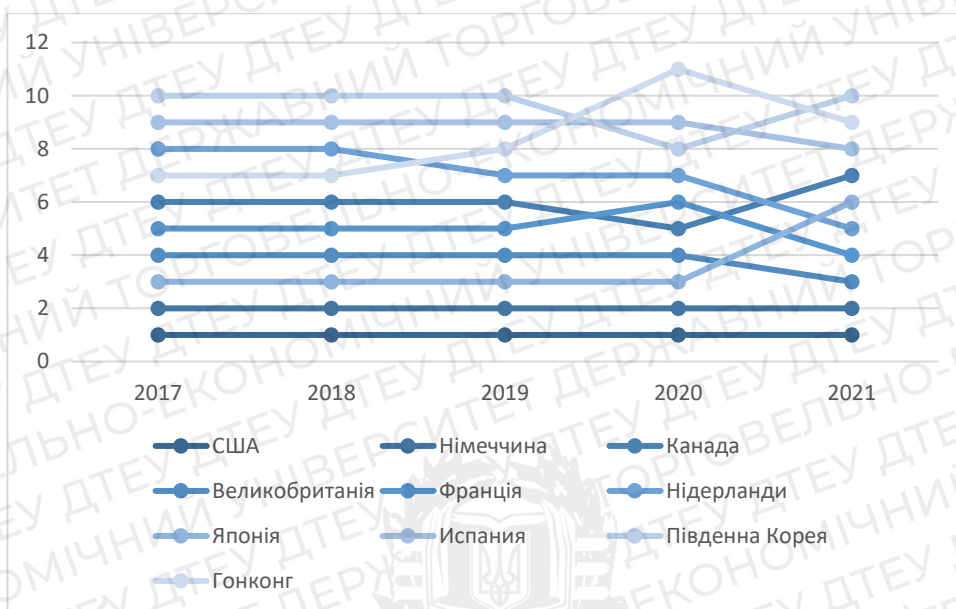


Рисунок 2.5. Місце країни у світовому рейтингу за імпортом спортивних тренажерів за 2017-2021 рр.

Джерело: побудовано автором за даними [20]

На основі наведених даних можна сказати, що двома головними країнами-лідерами використання спортивних тренажерів є США та Німеччина.

Нині на світовому ринку спортивних тренажерів існують сотні виробників, але серед них є визнані лідери, яким довіряють мільйони покупців.

Топ-10 найкращих брендів на світовому ринку спортивних тренажерів представлено в табл.2.3.

Одна з найважливіших переваг елітних тренажерів - це їх найвищий ступінь надійності. Світові лідери в галузі професійних тренажерів, такі бренди, як PRECOR, Technogym, гарантують експлуатацію деяких вузлів свого обладнання (наприклад, рами у кардіотренажерів) без обмеження терміну гарантії. Така довічна гарантія підтверджується фактами, адже ці бренди працюють на світовому ринку спортивного обладнання вже не один десяток років. Заяви про гарантію на будь-який термін експлуатації тренажера не є голосливими твердженнями, оскільки кожен бренд дорожить своєю репутацією.

Виробники-лідери на світовому ринку спортивних тренажерів

Рейтинг	Назва бренду	Країна-виробник	Характеристика
1	Life Fitness	США	Інновації та новий погляд на звичні речі - девіз інженерів компанії, дотримання якого призвело до отримання безлічі нагород в індустрії обладнання для фітнесу. Практично в кожному сегменті та напрямку фітнесу Life Fitness має нагороду "Зроблено вперше в індустрії". Щорічний обсяг продажів становить 980 мільйонів доларів, а штат співробітників перевищує кілька тисяч осіб. Компанія є відомим світовим лідером у сегменті фітнес-обладнання для дому та комерційних залів.
2	Technogym	Італія	Тренажери компанії (б/в і нові) на сьогоднішній день використовують у щоденних тренуваннях близько 15 мільйонів людей. Ними оснащені понад 50 тисяч фітнес-центрів і близько 20 тисяч приватних домашніх залів у різних куточках світу. Кардіотренажери, а також силове обладнання італійського бренду характеризуються перевіреною часом якістю, високою міцністю і надійністю, а також безпекою й ефективністю використання.
3	Matrix	США	Компанія має оборот техніки понад 660 млн. MATRIX є найкращим виробником професійних тренажерів і постійно зростає, починаючи зі свого заснування. Це стало можливим завдяки впровадженню різноманітних нововведень: хмарні, мультимедійні технології, дистанційне керування технікою ASSET Management, система управління статистикою особистих занять.
4	Precor	США	Компанія є розробником і виробником високоякісних комплексних рішень для комерційних і домашніх фітнес залів по всьому світу. Кардіотренажери компанії, як вважається, є найкращими у світі, що підтверджується десятками нагород спеціалізованих виставок. Спортивне обладнання компанії Precor вирізняється широкими функціональними можливостями, високою якістю та високою ціною.
5	Star Trac	США	Star Trac є однією з компаній, що найбільш динамічно розвиваються на ринку виробництва фітнес-обладнання. Сьогодні асортимент продукції компанії охоплює силові та кардіотренажери: бігові доріжки, орбітреки, велотренажери, спін-байки, степпери та інше спортивне обладнання.

Джерело: складено автором за даними [22]

Явним недоліком тренажерів від світових лідерів є їхня ціна: найчастіше саме цей фактор не дає змоги купити спортивне обладнання від PRECOR, Technogym, Life Fitness.

Незважаючи на те, що переважний відсоток (35%) усього світового виробництва спортивних тренажерів припадає на Китайську Народну Республіку, у цій державі немає жодного власного популярного спортивного бренду. Це можна пояснити тим, що в Китаї присутня дешева робоча сила, що робить продукцію більш рентабельною і доступною в ціновому сегменті. А також, з огляду на найбільші вигоди, відомі компанії переносять своє виробництво саме в цю країну.

2.2. Обґрунтування вибору країни для імпорту спортивних товарів ТОВ «Епіцентр К» м. Київ

На даний момент спостерігаються кілька тенденцій становлення ринку спортивних тренажерів в Україні - швидкі темпи зростання, посилення позицій великих міжнародних компаній, зміни в системі дистрибуції, збільшення зацікавленості споживачів в активному способі життя, загострення конкурентної боротьби.

Вітчизняний ринок спортивних тренажерів на даному етапі розвитку знаходиться в стадії становлення. За експертними оцінками його ємність приблизно становить 1,2-1,3 млрд. дол. Але питама вага виробників нашої країни в загальному обсязі цього ринку становить від 0 до 10% залежно від категорій товару. Десь 90% спортивних тренажерів потрапляють в Україну шляхом імпорту з закордону [23].

Український ринок спортивних тренажерів має досить позитивну динаміку – учасниками ринку помічено щорічне зростання на 10-20%.

У табл.2.4 проаналізуємо стан українського ринку спортивних тренажерів.

**Динаміка розвитку ринку спортивних тренажерів в Україні
за 2017-2021 рр.**

Показник	2017	2018	2019	2020	2021	Відхилення, 2021-2017	
						Абсолютне	Відносне
Виробництво, тис.шт	3931	1642	3050	5164	5592	1661	42,25
Запаси, тис.шт	66,1	35,7	75,3	79,8	82,4	16,3	24,66
Споживання, млн.грн	487,6	342,3	574,2	577	594,4	106,8	21,90
Імпорт, млн.дол	6,87	10,41	14,27	19,49	29,66	22,79	331,73
Експорт, млн.дол	4,30	4,78	6,22	8,39	13,85	9,55	222,09

Джерело: складено автором за даними [24]

Проаналізувавши табл.2.4. можна зробити висновок, що з 2018 року всі показники починають зростати.

У 2017 році обсяг ринку спортивного інвентарю у вартісному обсязі в Україні був досить стабільний. У цей період відбувалося незначне зниження обсягу ринку на 4% у 2014 р. У 2018. відбувалося сильне зниження (понад 10%) обсягу ринку спортивного інвентарю.

За п'ять років виробництво спортивних тренажерів в Україні виросло на 1661 тис.шт. чи 42,25%, запаси – на 16,3 тис.шт. чи на 24,66%, а споживання – на 106,8 тис.грн. чи 21,9%.

Український імпорт за аналізований період збільшився на 22,79 млн.дол чи на 331,73%; експорт виріс на 9,55 млн.дол. чи на 222%.

Частка українських виробників на цьому ринку оцінюється в 10-11%.

За даними організації PRO-Consulting, на українському ринку провідне становище займають китайські виробники: частка їхніх товарів сягає 70%, частка продукції європейського виробництва - 15%, вітчизняного виробництва - також 10-15% ринку.

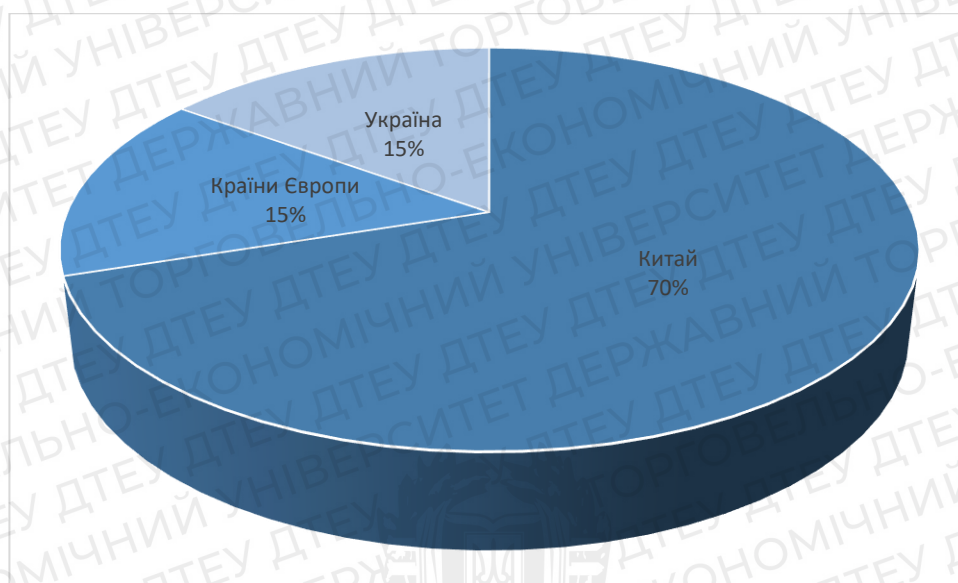


Рисунок 2.6. Структура українського ринку спортивних тренажерів за географією виробництва у 2021 р., %

Джерело: побудовано автором за даними [25]

Спортивний інвентар українського виробництва складає конкуренцію іноземному тільки щодо ціни. У сегменті товарів аматорського рівня конкуренція має більш успішний розвиток. За деякими видами спорту випускаються українські аналоги зарубіжного обладнання, існують і власні українські розробки. Вироблення спортивного інвентарю низької цінової категорії, який складе конкуренцію світовим брендам, має позитивний вплив на розвиток масового спорту в Україні.

Основними споживачами спортивних тренажерів є представники «середнього класу».

У табл.2.5 представлені основні виробники спортивних тренажерів в країні.

Також продемонструємо зміни у зовнішній торгівлі України (табл.2.6).

Основні виробники спортивних тренажерів в Україні

Назва підприємства	Характеристика	Чистий дохід від реалізації, тис.грн
ЗАВОД СПОРТИВНОГО ОБЛАДНАННЯ СІВЕРСПОРТ	Національний український виробник виготовляє дитячі та ігрові майданчики, вуличні тренажери, гімнастичні комплекси, обладнання для активних видів спорту, воркаут обладнання, паркове обладнання, гімнастичне обладнання, тренажери Бубновського та тренажери для реабілітації, професійні тренажери для тренажерних залів та тренажери для дому, шведські драбинки, гантелі та ще багато нового. Завод реалізує продукцію вже більш ніж 10 років	8 046.20
Інтер Атлетика	Є найвідомішим національним виробником спортивного обладнання професійного сектору та офіційним представником в Україні популярних світових брендів, які є лідерами у фітнес-індустрії. Виробництво обладнання здійснюється за допомогою використання сучасних методик, інноваційних ідей та застосування відповідних технік менеджменту. Робота кваліфікованої команди спрямована на високоякісне оснащення тренажерних залів, будинків і дитячих майданчиків.	5 968.50
Vasil	Фірма є першою Українською компанією, яка вийшла на міжнародний ринок. За 30 років фірмою "Васіл" розроблено понад 350 видів тренажерів, обладнано понад 5000 тренажерних залів, взято участь більш ніж у 200 міжнародних виставках. За час існування компанії, було розроблено 9 лінійок спортивного обладнання.	5608.20
WUOTAN	Компанія виробляє тренажери і комплектуючі до них у повній відповідності до міжнародних стандартів якості (від підбору матеріалів до кінцевого складання). Виробництво спортобладнання розташоване в Харкові, Україна. Головним напрямком діяльності компанії є: професійні тренажери для комерційного використання; спортивне обладнання для спортзалу, яке представлено в широкому асортименті: лавки та стійки, вантажоблочні силові тренажери і на вільних вагах для опрацювання всіх груп м'язів; обладнання для заняття спортом у домашніх умовах: шведські стінки, лави для штанги, преса, гіперекстензії, масажні столи.	1134,3
Боді Тайм	Тренажери вітчизняного виробництва виготовляються з якісного українського прокату. Всі продукти компанії можна розміщувати в квартирах та будинках, тому особливістю їх конструкції є компактність та простота у використанні. Тренажери Боді Тайм оснащуються різноманітними страховками та фіксаторами, що робить виконання вправ безпечними та зручними.	196.80

Джерело: складено автором за даними [25]

**Динаміка експорту та імпорту спортивних тренажерів в Україні
за 2017-2021 рр., млрд.дол.**

Показник	2017		2018		2019		2020		2021		Відхилення, 2021-2017	
	Вартість, млрд.дол	Питома вага у світі, %	Вартість, млрд.дол	Питома вага у світі, %	Вартість, млрд.дол	Питома вага у світі, %	Вартість, млрд.дол	Питома вага у світі, %	Вартість, млрд.дол	Питома вага у світі, %	Абсол ютне	Віднос не
Імпорт товарів, всього	49,439	100	57,187	100	60,800	100	53,675	100	69,963	100	20,524	41,51
Імпорт тренажерів	0,026	0,052	0,035	0,060	0,046	0,075	0,049	0,092	0,071	0,102	0,046	178,28
Експорт товарів, всього	43,428	100	47,335	100	50,054	100	49,231	100	65,870	100	22,442	51,68
Експорт тренажерів	0,058	0,133	0,069	0,145	0,072	0,143	0,053	0,107	0,041	0,063	-0,016	-28,14

Джерело: розраховано автором за даними [20]

Проаналізувавши табл.2.6 можна сказати, що імпорт товарів, зокрема і імпорт спортивних тренажерів збільшувався на протязі усього аналізованого періоду стрибками, але найбільшого значення набув у 2021 році. Експорт тренажерів же мав тенденцію до збільшення до 2019 року, потім ця тенденція змінилася на протилежну, у той час, сума загального експорту збільшилась.

В табл.2.7 подана динаміка географічної структури імпорту України групи 9506 «Інвентар та обладнання для занять загальною фізкультурою, гімнастикою, легкою атлетикою, іншими видами спорту (включаючи настільний теніс) або для ігор на відкритому повітрі, не включені до інших груп; басейни плавальні» за 2017–2021 рр.

Серед країн-експортерів у 2021 році найбільшу питому вагу займає Китай, значно менше – Італія і Польща.

Загалом, в Україні тільки в останні рік-півтора організації, які займаються спортивними тренажерами, стали послідовно розширювати асортимент, включно з товарами менш відомих і дорогих марок.

Не дивлячись на високий рівень рентабельності в преміальній ніші, мережеві торговельні організації почали обслуговувати споживачів із середнім достатком, адже вони є головними споживачами ринку спортивних тренажерів України [25].

Саме тому багато продавців спортивних тренажерів роблять акцент не на дорогі товари для багатих людей або спортсменів, а на середній клас, який не може витратитися на дорогі брендові товари.

Хоча до недавнього часу діяльність більшості спортивних магазинів була направлена на торгівлю дорогими спортивними тренажерами популярних світових брендів [25].

Географічна структура імпорту України інвентарю та обладнання

Країна	2017		2018		2019		2020		2021		Відхилення, 2021-2017	
	Вартість, млн.дол	Питома вага у світі, %	Вартість, млн.дол	Питома вага у світі, %	Вартість, млн.дол	Питома вага у світі, %	Вартість, млн.дол	Питома вага у світі, %	Вартість, млн.дол	Питома вага у світі, %	Абсолютне	Віднос не
Всього	25,624	100,00	34,572	100,00	45,745	100,00	49,472	100,00	71,307	100,00	45,683	178,282
Китай	14,470	56,47	19,133	55,34	29,633	64,78	33,296	67,30	50,549	70,89	36,079	249,337
Італія	0,390	1,52	0,849	2,46	1,314	2,87	1,413	2,86	2,644	3,71	2,254	577,949
Польща	0,558	2,18	0,737	2,13	1,335	2,92	2,055	4,15	2,603	3,65	2,045	366,487
Німеччина	0,541	2,11	0,939	2,72	1,725	3,77	1,316	2,66	2,191	3,07	1,650	304,991
США	0,850	3,32	0,907	2,62	0,781	1,71	0,909	1,84	1,516	2,13	0,666	78,353
Інші країни Азії	0,776	3,03	0,882	2,55	0,895	1,96	0,785	1,59	1,462	2,05	0,686	88,402
Словакия	0,300	1,17	0,344	1,00	0,271	0,59	0,559	1,13	1,173	1,64	0,873	291,000
Пакистан	0,795	3,10	0,744	2,15	1,230	2,69	0,926	1,87	1,111	1,56	0,316	39,748
Франція	0,402	1,57	0,564	1,63	0,718	1,57	1,213	2,45	0,921	1,29	0,519	129,104
Чехія	0,136	0,53	0,417	1,21	0,380	0,83	0,393	0,79	0,778	1,09	0,642	472,059
Інші країни світу	6,406	25,000	9,056	26,195	7,463	16,314	6,607	13,355	6,359	8,918	-0,047	-0,734

Джерело: розраховано автором за даними [20]

Пояснити динаміку до зростання на українському ринку спортивних тренажерів можна такими факторами:

1. Потенційні покупці займають значну частку населення;
2. Кількість населення, які регулярно займаються фізкультурою й спортом, складає більше 10%;
3. Спортивний спосіб життя стає все більш популярним;
4. Кількість торгових центрів зі спортивними відділами постійно збільшується.

Серед проблем ринку спортивних тренажерів можна виділити такі:

1. Кількість контрабандного спортивного інвентарю весь час збільшується (нерідко до ринку України потріпляють ті товари, які не можна продати в Європі – старі невдалі моделі);
2. Нестача кваліфікованих кадрів.

Щоб оцінити можливості і загрози для бізнесу на ринку спортивних тренажерів України була створена експертна група, яка склалася з вищого керівництва компанії «WUOTAN», що працює на даному ринку. Експерти повинні були дати оцінку в балах тим чи іншим факторам зовнішнього середовища функціонування компанії, а також імовірності позитивних чи негативних змін кожного фактора в прогностному періоді (сума ймовірностей має дорівнювати одиниці).

Можна зробити висновок, що ринок спортивних тренажерів України на сьогоднішній день має більше можливостей, ніж загроз. Таким чином ринок характеризується привабливістю для бізнесу. Основною можливістю є «мода на спортивний стиль та інтерес до здорового способу життя», друге місце займає «збільшення кількості представників «середнього класу» як основних споживачів», третє – «зростання продажів в регіонах та кількості торгових центрів, де торгують спортивними тренажерами». Загрозу для вітчизняного виробника становить жорстка конкуренція на ринку, насамперед з боку відомих світових брендів.

Аналіз можливостей і загроз на ринку спортивних тренажерів України

Фактори зовнішнього середовища	Важливість, B	Можливість		Загроза	
		Імовірність, P_i	$P_i \times B$	Імовірність, P_y	$P_y \times B$
Інтерес до здорового способу життя, до занять спортом	10	0,8	8	0,2	2
Мода на спортивний стиль	10	0,7	7	0,3	3
Частка споживачів «середнього класу»	9	0,7	6,3	0,3	2,7
Кількість торгових центрів, де є відділи спортивних товарів	5	0,9	4,5	0,1	0,5
Конкуренція з боку легальних та нелегальних виробників	7	0,3	2,1	0,7	4,9
Продажі в регіонах	4	0,6	2,4	0,4	1,6
Наявність на ринку необхідних матеріалів для виробництва тренажерів	4	0,5	2	0,5	2
Разом			32,3		16,7

Джерело: розраховано автором на основі [25]

Далі розглянемо основних конкурентів ТОВ «Епіцентр-К» м.Київ за імпортом спортивних тренажерів.

Основними конкурентами товариства є ТОВ «ІнтерАтлетика», інтернет-магазин «SportPlanet», спортивний магазин CONCEPTFITNESS.

На основі цієї інформації можна скласти основні якісні чинники, що обумовлюють конкурентні переваги діяльності ТОВ «Епіцентр-К» м.Київ у таблицю, порівнюючи визначені показники із найближчими конкурентами (табл.2.9).

За допомогою проведених досліджень якісних показників, можна побачити, що лідером по набраних балах є ТОВ «ІнтерАтлетика» (191 балів), а найближчим конкурентом є ІМ «SportPlanet» (178 балів). ТОВ «Епіцентр-К» м.Київ займає останнє місце (163 бали), тому що не спеціалізується саме на продажу спортивних тренажерів. До його конкурентних переваг слід віднести

широту асортименту послуг (21 бал), ціну на продукцію підприємства (24 бали), стимулювання споживачів (21 бал).

Таблиця 2.9

Оцінка якісних показників конкурентоспроможності ТОВ «Епіцентр-К» м.Київ

№	Показники	Вагомість балу	ТОВ "ІнтерАтлетика"		ІМ "SportPlanet"		CONCEPT FITNESS		ТОВ "Епіцентр"	
			Бал	Коеф.	Бал	Коеф.	Бал	Коеф.	Бал	Коеф.
			1	Широта асортименту	3	10	30	9	27	9
2	Ціна продукції	3	10	30	9	27	10	30	8	24
3	Додаткові послуги	1	5	5	3	3	2	2	10	10
4	Розташування підприємства	2	8	16	10	20	10	20	9	18
5	Якість продукції	2	10	20	9	18	7	14	9	18
6	Рекламування	1	10	10	8	8	8	8	5	5
7	Стимулювання споживачів	3	8	24	9	27	8	24	7	21
8	Витрати на рекламу	2	9	18	9	18	7	14	6	12
9	Стимулювання працівників	2	9	18	7	14	7	14	8	16
10	Імідж підприємства	2	10	20	8	16	8	16	9	18
Всього:			191		178		169		163	

Джерело: розраховано автором на основі [4, 26, 27, 28]

Використовуючи радіальну діаграму під час дослідження, яке ми проводимо, можна продемонструвати відповідну оцінку переваг кожної з компанії – конкурентів ТОВ «Епіцентр-К» м.Київ (рис.2.7).

Підсумовуючи дані, які представлені в радіальній діаграмі, стає зрозуміло, що ТОВ «Епіцентр-К» м.Київ займає одну з лідерських позицій серед своїх конкурентів в такій категорії, як впізнаваність та якість продукції.

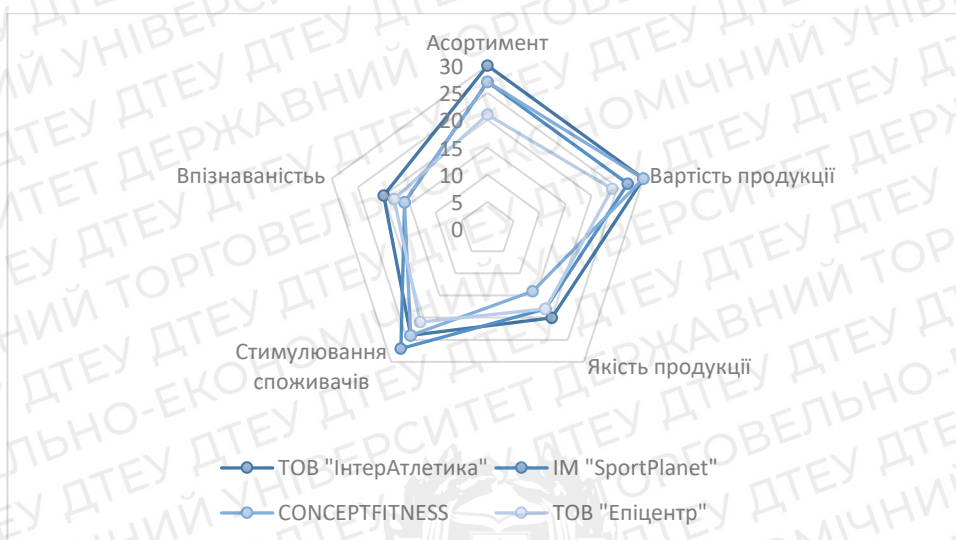


Рисунок 2.7. Радіальна діаграма конкурентних переваг магазинів спортивних тренажерів: ТОВ «Епіцентр-К» м.Київ, ТОВ «ІнтерАтлетика», інтернет-магазин «SportPlanet», спортивний магазин CONCEPTFITNESS

Джерело: розроблено автором на основі табл.2.9

Обов'язковими умовами при імпорті товарів і послуг в Україну є дотримання вимог тарифного і нетарифного характеру, що включають митні збори, податки та інші митні платежі, санітарні норми і технічні стандарти. Це ж стосується і спортивних тренажерів.

Кожен товар, що продається на території України, має відповідати цілому переліку вимог, основним у тому числі є наявність сертифіката відповідності.

Іншою вимогою при імпорті товарів на територію України є проходження карантинно-фітосанітарного контролю. Продукція, що призначена для реалізації населенню, допускається лише за умови наявності санітарно-епідеміологічного висновку про відповідність її санітарним правилам.

Ввезення більшості товарів, у тому числі спортивних тренажерів, в Україну вільне від квотування та ліцензування.

При виборі країни-імпортера важливу роль відіграє не лише те, які товари вони виробляють та продають в даний час, але і їх можливості щодо удосконалення, а також випуску нових товарів.

Для розширення асортименту спортивних тренажерів ТОВ «Епіцентр-К» м.Київ пропонується постачання імпорتنих товарів з Чехії під торговою маркою «inSPORTline».

Чеська Республіка вже є одним з важливих економічних партнерів України в Європі. Після вступу Чеської Республіки до Євросоюзу для України було важливим зміцнити зовнішньоекономічні зв'язки з Чехією, утримати і зміцнити позиції українських експортерів на чеському ринку. Торговельно-економічне співробітництво між Україною та Чеською Республікою почало динамічно розвиватись та на сьогодні має значний потенціал для подальшого розширення.

Чеські компанії активно просувають себе в різних галузях, від традиційного машинобудування, автомобілебудування та енергетики до оборони, біотехнологій і медичних пристроїв. Знаменитий автовиробник Tatra, наприклад, зарекомендував себе надійними шасі. Партнери з України цінують чехів за дуже професійний підхід та вміння поєднати старі технології із сучасними західними цифровими системами. У цьому порівняльна перевага ЧР перед іншими західними країнами в багатьох областях, включаючи теплоенергетику та атомну енергетику. Чеські компанії давно займаються модернізацією та підвищенням безпеки експлуатації українських АЕС.

Загалом економічний розвиток Чеської Республіки через невеликий розмір економіки, обраної моделі великою мірою в залежності від зовнішніх факторів, що яскраво проявляються у її зовнішньоторговельних та інвестиційних зв'язках.

З точки зору України Чехія є для неї партнером аж ніяк не першого порядку: країна не може похвалитися великим внутрішнім ринком або будь-якими унікальними ресурсами.

Далі проаналізуємо структуру українського імпорту з Чехії (табл.2.10).

Як видно з табл.2.1, Чехія займає 12 місце за експортом спортивних тренажерів у світі.

Динаміка найбільш значущих категорій товарів в українському імпорті з Чехії

Категорія товарів	2018		2019		2020		2021		Відхилення, 2021-2018	
	Вартість, млн.дол	Питома вага у світі, %	Вартість, млн.дол	Питома вага у світі, %	Вартість, млн.дол	Питома вага у світі, %	Вартість, млн.дол	Питома вага у світі, %	Абсолютне	Відносне
Всього	1034,8	100	1165,5	100	961,7	100	1480,8	100	446	43,10
Гази нафтові та інші углеводні	90,52	8,75	115,97	9,95	15,25	1,59	207,58	14,02	117,06	129,32
Легкові автомобілі	73,83	7,13	120,33	10,32	121,55	12,64	142,73	9,64	68,9	93,32
Кокс	7,31	0,71	4,67	0,40	21,83	2,27	60,95	4,12	53,64	733,79
Ізольовані проводи	41,61	4,02	35,28	3,03	29,79	3,10	53,58	3,62	11,97	28,77
Кузови для транспортних засобів	53,71	5,19	64,13	5,50	32,61	3,39	43,65	2,95	-10,06	-18,73
Електрична апаратура для захисту електричних мереж	25,43	2,46	20,86	1,79	17,3	1,80	33,43	2,26	8	31,46
Засоби гігієни	26,45	2,56	22,75	1,95	29,11	3,03	31,66	2,14	5,21	19,70
Запчастини	23,34	2,26	27,28	2,34	21,12	2,20	29,46	1,99	6,12	26,22
Труби	16,2	1,57	14,94	1,28	21,74	2,26	28,09	1,90	11,89	73,40
Пульти	15,72	1,52	28,77	2,47	28,78	2,99	25,22	1,70	9,5	60,43

Джерело: розраховано автором за даними [24]

Проаналізуємо чеський експорт інвентарю та обладнання у країни світу (табл.2.11).

Таблиця 2.11

Динаміка чеського експорту інвентарю та обладнання до країн ЄС та України, млн.дол

Країна	2017	2018	2019	2020	2021	Відхилення, 2021-2017	
						Абсолютне	Відносне
Німеччина	113,39	144,98	126,37	123,43	153,22	39,83	35,13
Австрія	85,21	107,07	103,34	86,81	77,27	-7,94	-9,32
Словаччина	35,14	36,71	41,40	48,38	61,95	26,81	76,29
Швеція	13,99	19,37	17,94	17,96	22,10	8,11	57,97
Франція	18,72	23,55	23,48	17,46	20,06	1,34	7,16
Польща	22,28	24,90	20,58	18,92	19,94	-2,34	-10,50
Нідерланди	10,26	11,67	11,51	12,53	18,07	7,81	76,12
Данія	8,52	9,24	9,46	11,17	17,51	8,99	105,52
Бельгія	3,88	5,04	5,07	8,52	13,84	9,96	256,70
Угорщина	2,68	4,29	5,06	7,63	8,48	5,80	216,42
Італія	5,72	9,63	8,03	6,23	7,86	2,14	37,41
Іспанія	5,18	6,76	8,33	5,48	5,72	0,54	10,42
Фінляндія	3,71	4,07	4,52	4,88	5,19	1,48	39,89
Румунія	1,11	2,27	2,83	3,96	4,43	3,32	299,10
Ірландія	1,29	1,82	1,88	1,93	2,72	1,43	110,85
Словенія	1,05	1,31	1,38	1,77	2,70	1,65	157,14
Литва	0,97	1,53	1,31	2,38	2,56	1,59	163,92
Естонія	0,70	0,61	0,43	0,39	1,71	1,01	144,29
Греція	1,05	1,60	1,91	1,57	1,35	0,30	28,57
Люксембург	0,59	0,43	0,64	0,72	1,25	0,66	111,86
Болгарія	1,34	1,10	0,98	1,20	1,10	-0,24	-17,91
Хорватія	0,98	1,77	2,48	1,93	1,07	0,09	9,18
Латвія	0,55	0,82	0,75	0,56	0,67	0,12	21,82
Португалія	0,57	0,48	0,65	0,54	0,65	0,08	14,04
Кіпр	0,05	0,13	1,13	0,20	0,30	0,25	500,00
Мальта	0,03	0,05	0,11	0,04	0,15	0,12	400,00
Україна	0,40	0,51	0,50	0,60	1,08	0,68	170,00

Джерело: розраховано автором за даними [20]

З табл.2.11 можна зробити висновок, що лідером в Європі за вартістю чеського експорту спортивного інвентарю та обладнання є Німеччина. Цей показник за аналізований період збільшився на 39,83 млн.дол чи на 35,13%.

Для України ж цей показник виріс на 0,68 млн.дол. чи на 170%.

1 січня 2016 року набула чинності Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, яка скасувала більшість ввізних мит ЄС. Але для Чехії ввізне мито на спортивні тренажери становить 10% (додаток Д).

Між Україною та Чехією існує культурний та мовний бар'єр, тому у переговорах з партнерами слід використовувати англійську мову.

В Чехії, як країні-члені ЄС, ціни та якість спортивних тренажерів регулюються Міжнародними стандартами. А оскільки Чеська Республіка розташована ближче, ніж більшість постачальників ТОВ «Епіцентр К», витрати на транспортування будуть нижче. Тому вибір Чехії як потенційного імпортера спортивних тренажерів є доцільним.

Оцінимо рівень Чехії за технологічним розвитком. Для цього слід скористатися рейтингом Global Finance.

Рейтинг складається на основі наступних показників:

- можливість країни створювати нові технології;
- здатність країни швидко застосовувати та запроваджувати нові технології;
- конкурентоспроможність країни у розвитку цифрових технологій.

У 2022 році Чехія займала 27 місце з показником 0,88, що означає, що технологічний розвиток країни нижче середнього [29].

На рис.2.8. наведено карту країн відповідно до рейтингу недієздатності країн у 2021 році.

Рейтинг складається американським Фондом світу та журналом Foreign Policy та враховує економічні політичні та соціальні чинники. Чим нижче місце в рейтингу, тим нестабільніша політична ситуація в країні.

У цьому рейтингу Чехія займає 151 місце, отже характеризується стабільним політичним становищем.

Україна за рейтингом недієздатності займає 92 місце, що означає, що політична ситуація у країні потребує уваги.

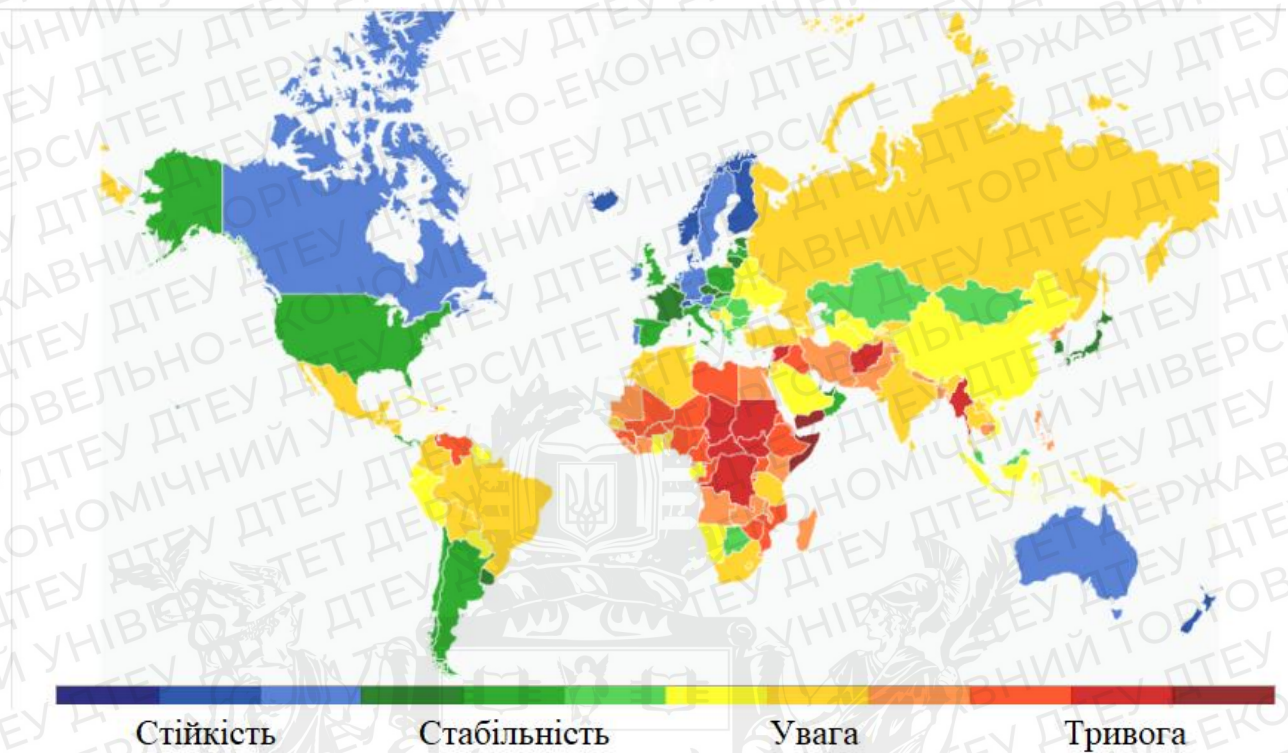


Рисунок 2.8. Карта країн відповідно до рейтингу недієздатності держави у 2021 році

Джерело: [30]

Чеська Республіка підтримує євроінтеграційний курс України, чітко дотримуючись позиції Європейського Союзу. Незважаючи на відсутність спільного кордону, Чехія постійно приділяла Україні велику увагу.

Загалом Україна – єдина із країн СНД, з якою в Чехії спостерігається загальна динаміка зростання товарообігу. Цей процес триває вже багато років, а темпи зростання до кризи становили близько 20 % на рік, що є свідченням значного потенціалу українсько-чеських економічних відносин

РОЗДІЛ 3

РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ІМПОРТУ СПОРТИВНИХ ТРЕНАЖЕРІВ ТОВ «ЕПІЦЕНТР К» М. КИЇВ

3.1. Особливості організації імпорту спортивних тренажерів

Важливим напрямом розвитку України є її ефективна інтеграція до світового економічного простору. Від успіху зовнішньоекономічної діяльності України залежить її дальший економічний і соціальний розвиток як підсистеми світової економіки. Чеська Республіка є одним з важливих економічних партнерів України в Європі. Після вступу Чеської Республіки до Євросоюзу для України було важливим зміцнити зовнішньоекономічні зв'язки з Чехією, утримати і зміцнити позиції українських експортерів на чеському ринку. Торговельно-економічне співробітництво між Україною та Чеською Республікою почало динамічно розвиватись та на сьогодні має значний потенціал для подальшого розширення.

У 2021 році Чехія посіла 15 місце за обсягами торгівлі товарами України у світі і 7 місце серед країн Європи за обсягами українського експорту. У свою чергу, Україна знаходиться на 22 місці серед зовнішньоторговельних партнерів Чехії.

Відповідно до ч.2 п.3 ст.12 ЗУ «Про захист прав споживачів» від 12.09.91 р. №1023-ХІІ на товари, які ввозяться на територію України, повинні бути представлені наступні документи:

- сертифікат відповідності;
- висновок державної санітарно-гігієнічної експертизи.

Тренажери «inSPORTline», які планується купувати у Чехії, мають всі необхідні сертифікати та ліцензії.

Проаналізуємо ресурсне забезпечення ТОВ «Епіцентр К».

Організаційна структура підприємства – це сукупність відділів та підрозділів, що взаємодіють між собою та наділені необхідними для досягнення оперативних та стратегічних цілей обов'язками. Найважливішою вимогою до структури підприємства, є її відповідність цілям та завданням діяльності суб'єкту ринку. Організаційна структура ТОВ «Епіцентр К» представлена в Додатку Е.

На сучасному етапі розвитку у ТОВ «Епіцентр К» основні завдання зовнішньоекономічної діяльності вирішуються не спеціальним відділом ЗЕД, а окремо взятими співробітниками компанії. Окремий структурний підрозділ ЗЕД не сформовано. При систематичній постійній роботі на зовнішніх ринках, за наявності мети розвитку компанії, організація повинна мати у своїй структурі спеціальну чи вбудовану (комерційну) службу ЗЕД, залежно від обсягу робіт.

Орієнтуючись на існуючу організаційну структуру ТОВ «Епіцентр К» можлива розробка матричної структури, яка являє собою адаптивну структуру, яка оперативно реагує на зміни довкілля, орієнтована на реалізацію складних проектів, що характеризується індивідуальною відповідальністю кожного працівника за загальні результати діяльності. Внаслідок того, що досліджуване підприємство є великим, всебічна підтримка діяльності фахівцями ЗЕД сторонніх структур не надається, глобальна реструктуризація елементів організаційної структури потрібна.

Для того, щоб організувати імпорту спортивних тренажерів з Чехії планується використовувати вільні кошти підприємства, тобто частину прибутку.

Постачання товарів на підприємство здійснюється автомобільним транспортом.

Вибір автотранспорту як основного засобу перевезень визначається рядом причин:

- 1) великою маневреністю та рухливістю. Сфера застосування автомобілів дуже велика і залежить від багатьох факторів: схеми транспортування, типу

автомобілів, величини потоку, цінності вантажу та його можливих негативних змін під час транспортування;

2) високою швидкістю доставки вантажів, що забезпечує ритмічне поповнення товарних запасів, сприяє підвищенню ефективності використання робочого часу, гарантує високий ступінь збереження продукції, що перевозиться, знижує товарні втрати, зберігає споживчі властивості та зовнішній вигляд товару;

3) пристосованістю до різних дорожніх умов та транспортування вантажів, неоднакових за вагою та габаритними розмірами.

Автомобільний транспорт має високу прохідність, що дозволяє перевозити товари дорогами з твердим і ґрунтовим покриттям.

Побудуємо діаграму Іссікави, що відображає можливі витрати ТОВ «Епіцентр К» під час транспортування (рис.3.1).

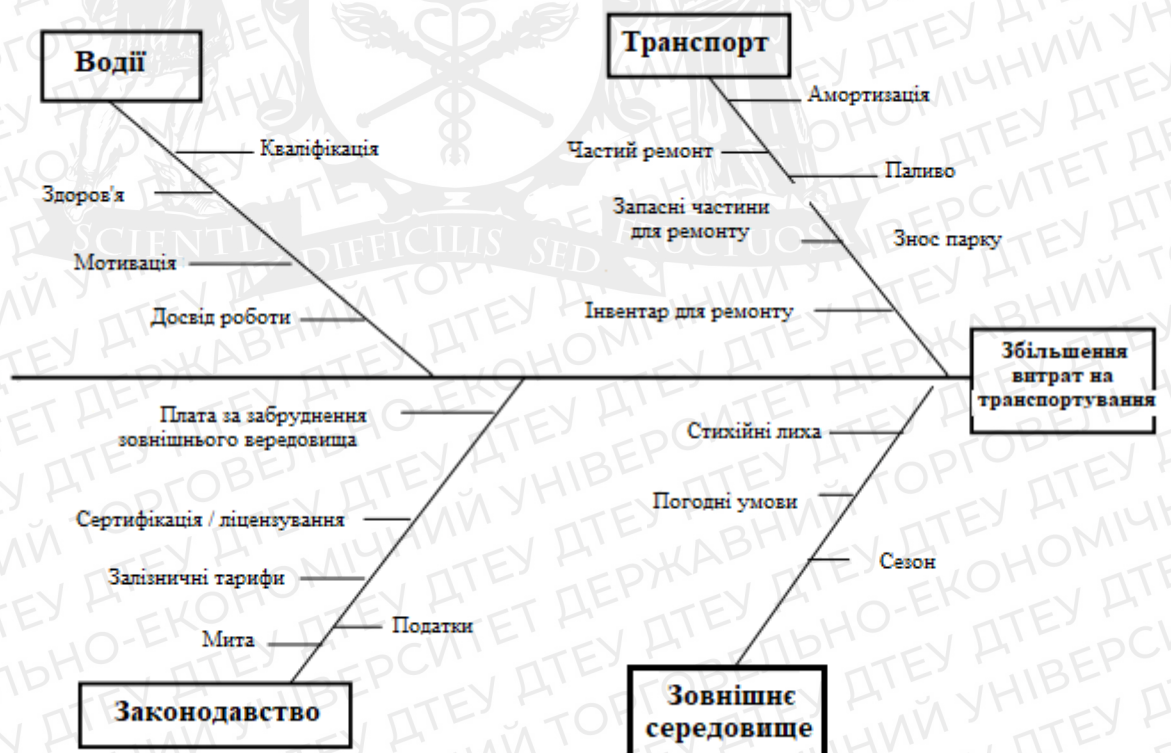


Рисунок 3.1. Діаграма Іссікави «Збільшення витрат на транспортування»

ТОВ «Епіцентр К» м.Київ

Джерело: побудовано автором на основі звітності транспортного відділу підприємства

Рухомий склад автомобільного транспорту різноманітний вантажопідйомності, вантажомісткості, призначенню, конструктивним та економічними характеристиками, завдяки чому може перевозити різні за видом, характером, обсягом та величиною партії вантажу у велике відправлення, що значно знижує транспортні витрати.

Відповідно до умов поставки DAP товар буде відправлено зі складу продавця на склад покупця. Перевезення здійснюватиметься на допомогу LKW WALTER – чеська експедиторська компанія, що здійснює міжнародні перевезення.

На рис.3.2 зобразимо маршрут поставок.

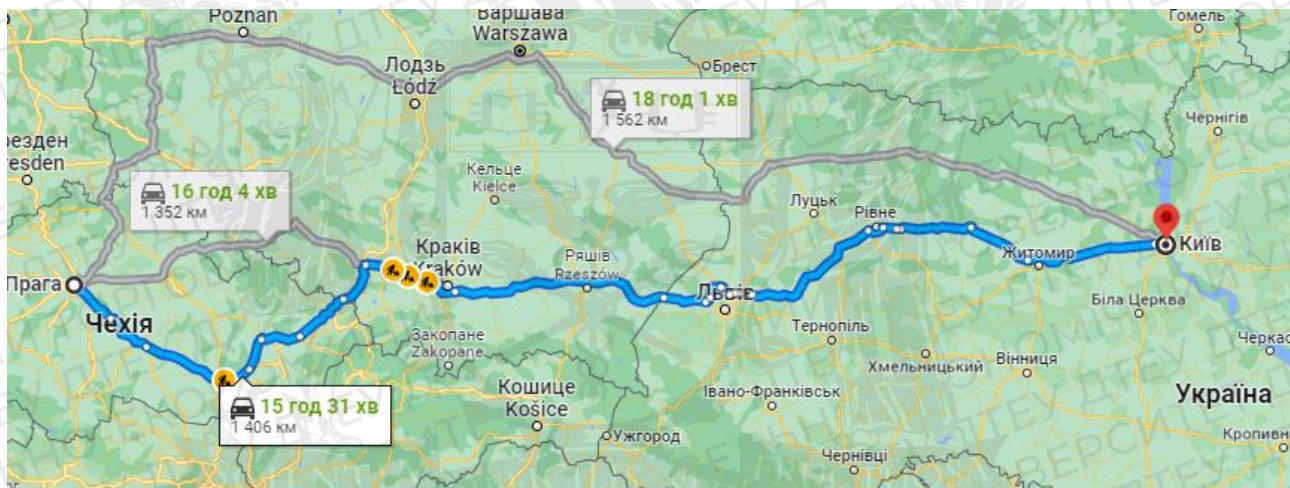


Рисунок 3.2. Маршрут поставок спортивних тренажерів з Чехії

Джерело: [31]

Передплата за товар здійснюватиметься за виставленим продавцем інвойсу-проформі. Остаточна сума оплати, умови та строки, а також інші питання, пов'язані з процесом постачання, відвантаження обговорюються сторонами у Специфікації на кожну конкретну поставку. Специфікація – це спеціальний додаток до договору поставки, у якому уточнюються його окремі положення з метою підвищення ефективності та якості здійснення угоди. Специфікація є невід'ємною частиною договору постачання.

Конкретний розподіл обов'язків між продавцем та покупцем наведений в табл.3.1.

Розподіл обов'язків продавця і покупця

Обов'язки	ДАР
Пакування на складі продавця	Продавець
Оплата основного транспорту	Продавець
Навантаження на основний транспорт	Продавець
Експортні формальності	Продавець
Страхування основного перевезення	Продавець
Транзитні формальності	Продавець
Імпортні формальності	Покупець
Розвантаження на складі покупця	Покупець

Джерело: складено автором на основі [32]

Пошук та вибір контрагента – важливе та складне питання, як для постачальника, так споживача. Він передбачає вибір країн і фірм, найкращих для збуту чи закупівлі продукції. У нашому випадку ми повинні обрати потенційних експортерів спортивних тренажерів «inSPORTline» в Чехії.

Оцінка та вибір постачальників здійснюється на підставі наступних критеріїв:

- довгостроковість присутності постачальника на ринку;
- репутація постачальника на ринку;
- ціни на продукцію, об'єктивність встановлення постачальником цін;
- наявність сертифіката якості.

Ці критерії є дуже важливими при первинній оцінці постачальників. Необхідно враховувати, скільки років компанія постачальника присутня на ринку для того, щоб була впевненість, чи заслужила компанія звання ділового партнера. Оцінка даного критерію допоможе уникнути укладання договорів на постачання фіктивними організаціями та, як наслідок, не допустити супутніх витрат.

Рівень закупівельних цін на продукцію однієї якості також є одним з основних критеріїв, що впливає на прийняття рішення щодо співпраці з певним постачальником. При аналізі різних підприємств, які виробляють товари однієї якості, безсумнівно варто вибрати постачальника, який надасть більш

прийнятну ціну. Найчастіше постачальники завищують ціну продукції за рахунок свого іміджу, тому важливо вибрати постачальника, що має рівень цін, який відповідає якості. Важливо пам'ятати, що рівень цін також залежить від того, як підприємство зможе домовитися з постачальником.

Наявність сертифіката вказує, що виробничі та управлінські процеси щодо якості продукту приведені у відповідність до міжнародних стандартів. Наявність сертифіката відповідності як підтвердженням якості продукції, контрольованої самим виробником, а й джерелом економії коштів.

Вихідні дані для проведення оцінки постачальників представлена у Додатку Ж.

У табл.3.2 проаналізуємо потенційних постачальників з Чехії для ТОВ «Епіцентр К».

Таблиця 3.2

**Оцінка потенційних чеських експортерів спортивних тренажерів
«inSPORTline»**

Експортер	Оцінка експортера				Підсумкова оцінка
	1) Скільки років постачальник присутній на ринку? (6)	2) Репутація постачальника на ринку (8)	3) Рівень цін на продукцію (6)	4) Наявність сертифікату якості (4)	
Domafit	4	4	2	3	80
GLAMI	4	3	2	3	72
inSPORTline	3	4	3	3	80
Gorilla Sports	2	3	2	3	60
Decathlon	1	3	2	3	54
Sportega	2	2	2	3	52
SPORTHAB Acek	3	3	3	3	72

Джерело: розраховано автором за даними [33, 34, 35, 36, 37, 38, 39]

За результатами аналізу у табл.3.2 було з'ясовано, що найбільш в якості постачальників для ТОВ «Епіцентр К» підходять 2 чеські компанії: Domafit та inSPORTline.

Компанія Domafit знаходиться на ринку 25 років та має середні ціни на продукцію.

Компанія inSPORTline працює на ринку 8 років, але є прямим постачальником спортивних тренажерів цієї марки та завдяки цьому має низькі ціни.

Для ТОВ «Епіцентр К» доцільніше в якості постачальника обрати компанію inSPORTline.

Далі розробимо маркетинг-кіт для компанії inSPORTline (Додаток 3).

Маркетинг-кіт - це комплект маркетингових матеріалів, в яких описують історію бренду, переваги, вигоди співробітництва, товари та послуги компанії.

Отже, можна зробити висновок, що компанія inSPORTline досить конкурентоспроможна на ринку спортивних тренажерів Чехії. Товари мають високу якість, підтверджену міжнародними стандартами.

3.2. Прогнозна оцінка ефективності імпортової операції

Важливим елементом реалізації імпортованих планів є процес укладання імпортованого контракту. Зовнішньоторговельний контракт виражає собою волевиявлення як експортера, так і імпортера, їх зацікавленість та відповідальність друг перед другом у здійсненні торгівлі.

Зовнішньоторговельний договір складається у простій письмовій або електронній формі, якщо інше не передбачене міжнародним договором або законом (ч. 2 ст. 6 Закону № 959, ч. 3 ст. 31 Закону № 2709) [40, 41].

Якісно складений контракт є гарантом подальшої успішної реалізації планів підприємця та є основним документом при захисті його прав та майнових інтересів.

Імпортований контракт – це документ, в якому в рамках закону втілюються підприємницький задум та розрахунки, прагнення отримання максимального прибутку.

Імпортний контракт являє собою документ, що оформлює зовнішньоторговельну угоду купівлі-продажу, у якому міститься письмова домовленість сторін про постачання товару: зобов'язання продавця передати певне майно у власність покупця та зобов'язання покупця прийняти це майно та сплатити за нього певну грошову суму, або зобов'язання сторін виконати умови товарообмінної угоди.

Зазвичай контракти містять різні умови, що характеризують товар, який є предметом купівлі-продажу, визначальні комерційні особливості правочину, права та обов'язки сторін, взаємні зобов'язання сторін по операціях, які забезпечують виконання договору.

Контракт як документ, що містить комерційну інформацію (у багатьох випадках) підприємцю найкраще складати самому.

Складання та обговорення проекту контракту - це процес обміну думками, викладу та узгодження позицій, у ході яких експортер та імпортер можуть піти на взаємні поступки.

У даному випадку контракт укладається між українським імпортером ТОВ «Епіцентр К» та чеським експортером inSPORTline. У Додатку К подані деякі пункти змісту контракту.

У міжнародних торгово-економічних відносинах експортер та імпортер повинні дотримуватися своїх договірних зобов'язань щодо поставки якісного товару та своєчасного отримання оплати за нього.

Головний принцип зовнішньої торгівлі: «Той, хто постачає товари чи послуги, повинен отримати за них платіж, а той, хто платить - повинен отримати товари або послуги».

Компанії, які ведуть зовнішню економічну діяльність, найчастіше піддаються несприятливому впливу при зміні зовнішнього чи внутрішнього середовища.

Ризик – правомірне поєднання умов та обставин об'єктивного та/або суб'єктивного характеру, що опосередковують в умовах сценарної

невизначеності можливість настання для особи несприятливих наслідків майнового чи немайнового характеру.

Далі проаналізуємо ризики, з якими може стовшнутися ТОВ «Епіцентр К» у процесі своєї діяльності.

Екзогенні (зовнішні) – ризики, безпосередньо не пов’язані з діяльністю підприємства (табл.3.3).

Таблиця 3.3

Зовнішні ризики ТОВ «Епіцентр К»

Групи ризиків	Основні ризикоутворюючі фактори
Політичні ризики	- обмеження щодо конвертації валюти;
	- зміни законодавчих норм;
	- політична нестабільність у країні;
	- посилення протекціоністської політики;
	- введення санкцій;
Інноваційні ризики	- можливість військових конфліктів.
	- революційні стрибки науково-технічного прогресу;
	- розробка та впровадження конкурентами передових технологій;
	- промисловий шпіонаж;
Зовнішні фінансові ризики	- поява нових більш технологічних видів продукції.
	- зміна ставки рефінансування;
	- подорожчання кредитів;
	- коливання курсу валюти;
	- посилення податкової системи;
	- інфляція;
Комерційні ризики	- неплатоспроможність контрагентів;
	- зростання дебіторської заборгованості.
	- сезонні коливання попиту продукції;
	- зростання конкуренції;
	- негативна динаміка цін;
	- надлишок пропозиції товару на ринку (перенасиченість ринку);
	- експансії на ринок з боку експортерів;
	- зростання транспортних витрат;
- зростання витрат на утримання своєї частки над ринком;	
- посилення вимог щодо якості продукції з боку споживачів;	
- збільшення ціни на енергоносії.	

Джерело: розроблено автором

Таким чином, за допомогою кластеризації основних ризикоутворюючих факторів за групами ризиків було виділено зовнішні ризики, зумовлені

характером взаємодії ТОВ «Епіцентр К» з різними сферами зовнішнього середовища.

Ендогенні (внутрішні) – ризики, які виникають у випадку неефективного менеджменту та помилкової маркетингової та кадрової політики (табл.3.4).

Таблиця 3.4

Внутрішні ризики ТОВ «Епіцентр К»

Групи ризиків	Основні ризикоутворюючі фактори
Виробничі ризики	- поява непередбачених витрат
	- зниження намічених обсягів реалізації продукції
	- зростання фонду оплати праці
Внутрішні фінансові ризики	- надмірне використання позикового капіталу
	- втрата ліквідності
	- касові розриви
Екологічні ризики	- потрапляння під штрафи та обмеження, спричинені порушенням екологічних нормативів
	- зростання рівня забруднення довкілля
Кадрові ризики	- помилки управлінського персоналу
	- нестача кваліфікованих кадрів
	- низька корпоративна культура
Технічні ризики	- зниження продуктивності праці
	- ризик виникнення пожеж, аварій та поломок обладнання
Маркенові ризики	- моральний та фізичний знос основних виробничих фондів
	- неправильне цінове позиціонування
	- хибний вибір стратегії продажів
	- неефективна організація системи просування товару
Логістичні ризики	- недостатня сегментація ринків збуту
	- неефективність реклами
	- залежність від тарифів монополізованих перевізників
	- недостатньо оптимізовані обсяги перевезень сировини
Ризики адміністративного управління	- неузгодженість умов перевезення між українськими та закордонними транспортними компаніями
	- порушення термінів постачання
	- відсутність контролю за ефективністю застосування інструментів ризик-менеджменту
	- порушення процесу документообігу
	- низьке інформаційне забезпечення всередині підприємства
	- вибір невірної системи страхового захисту
Ризики адміністративного управління	- невчасність прийняття анти-ризикових рішень
	- не інтегрованість у єдину систему управління
	- розрив між топ-менеджментом підприємства та лінійним персоналом

Джерело: розроблено автором

За допомогою кластеризації ендогенних ризикутворюючих факторів групам ризиків було виділено основні внутрішні ризики для ТОВ «Епіцентр К». Дані групи ризиків являють собою сукупність ризикутворюючих факторів, зміна ступеня дестабілізуючого впливу яких може мати істотний вплив не тільки на прибуток, а й на загальну сукупність цілей та завдань, що стоять перед організацією.

Дамо прогнозну оцінку імпоротної операції. Першу партію тренажерів за розрахованим економічним розміром замовлення необхідно здійснити у обсязі 300 шт. Усього за рік їх буде 4. Для оцінки прогнозованої ефективності імпоротної діяльності необхідно розрахувати вартість імпортованих товарів. Для цього проведемо наступні розрахунки (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

Розрахунок вартості імпортованої продукції

Параметри	Розрахунок
1. Вартість на умовах DAP (Київ):	
- одиниці товару, тис.грн	14
- обсягу поставки, тис.грн	16800
2. Ввізне мито (0%)	0
3. ПДВ (20%)	
- на одиницю товару, тис.грн	2,8
- на обсягу поставки, тис.грн	3360
4. Розвантажувальні роботи	
- на одиницю товару, тис.грн	0,05
- на обсягу поставки, тис.грн	60
5. Ціна відповідно до умови поставки	
- одиниці товару, тис.грн	16,85
- обсягу поставки, тис.грн	20220

Джерело: розраховано автором на основі попередніх даних

Розрахуємо дохід від продажу обсягу тренажерів за контрактом у 1200 шт з Чехії на відчизнянному ринку.

З урахуванням витрат на зберігання, витрат на ЗП торгового персоналу, витрат на пакування націнка для продажу на українського ринку становить 3033 грн на одиницю. Тобто ціна одиниці – 19883 грн, а всього обсягу – 23859600 грн.

Для визначення зміни ефективності здійснення імпорتنих операції ТОВ «Епіцентр К» визначимо показники: прогнозу ефективність імпорту, економічний ефект від здійснення імпортової діяльності та можливу рентабельність імпорту тренажерів.

Ефективність здійснення імпорту товарів визначимо за допомогою прогнозного коефіцієнту імпорту, який розраховується за формулою:

$$K_{ei} = \frac{\text{дохід від реалізації на внутрішньому ринку}}{\text{витрати на імпорт товару}}$$

Тобто

$$K_{ei} = \frac{23859,6}{20220} = 1,18$$

Прогнозний ефект імпорту визначимо за формулою:

$$E_i = \text{дохід від реалізації на внутрішньому ринку} \\ - \text{витрати на імпорт товару}$$

Тобто

$$E_i = 23859,6 - 20220 = 3639,6 \text{ тис. грн}$$

Прогнозну рентабельність імпорту визначимо за формулою:

$$P_i = \frac{\text{прогнозний ефект імпорту}}{\text{витрати на імпорт товару}} * 100\%$$

Тобто

$$P_i = \frac{3639,6}{20220} * 100\% = 18\%$$

Таким чином імпорт спортивних тренажерів з Чехії позитивно вплине на фінансові результати компанії та в цілому збільшить її чистий прибуток.

ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ

Імпортні операції - це операції, що здійснюються ввезення на внутрішній ринок товару, закупленого в іншій країні. Якщо прийняти увагу основні критерії ефективності комерційних угод та специфіку змісту та виконання імпортного контракту, то найбільш загальними факторами його ефективності можна вважати такі: ступінь ефективність ринку збуту фірми-імпортера; суттєві умови договору купівлі-продажу імпортного товару; обмежуючі фактори, що визначають бюджет договору.

У першому розділі дослідження було проведено оцінку господарської діяльності ТОВ «Епіцентр К», основна діяльність якого полягає в роздрібній торгівлі непродовольчими товарами.

З аналізу організаційно-економічного стану підприємства за 2018-2020 рр. можна зробити висновок, що фінансовий стан підприємства незадовільний, масштаби капіталізації підприємства з кожним роком збільшувалися, але рентабельність залишилася на колишньому рівні. Ті показники фінансової стабільності для компаній, які не відповідають нормативним значенням, мають позитивні тенденції, але показники ділової активності та рентабельності все ще низькі.

Також був проаналізований імпорт спортивних тренажерів підприємства. Обсяг імпорту у 2021 році порівняно з 2018 роком збільшився на 1441252 тис.грн чи на 69,63%. Географія імпорту досить розгалужена. ТОВ «Епіцентр К» отримує тренажери з Франції, Китаю, Польщі, Німеччини, Швейцарії, Тайваню, Польщі та Китаю. Базовими умовами поставки імпорту, які використовує ТОВ «Епіцентр-К» м.Київ та іноземні підприємства в основному є DAP 2020 та EXW 2020 з використанням судна та автомобільного транспорту. Повна собівартість продукції ТОВ «Епіцентр-К» м.Київ формується з собівартості продукції, купівельної вартості, транспортних витрат, витрат на збут і витрат на оплату праці, витрат митного очищення в режимі імпорту.

У другому розділі роботи був проаналізований світовий ринок спортивних тренажерів.

В результаті аналізу було з'ясовано, що найбільшим експортером є Китай, а імпортером – США. Але найбільш відомими марками спортивних тренажерів є американські.

Далі ми проаналізували український ринок спортивних тренажерів та визначили країну, звідки купівля тренажерів буде економічно доцільною.

Для розширення асортименту спортивних тренажерів ТОВ «Епіцентр-К» м.Київ пропонується постачання імпортованих товарів з Чехії під торговою маркою «inSPORTline».

У третьому розділі було обгрунтовано управлінське рішення щодо імпорту.

Для того, щоб організувати імпорт спортивних тренажерів з Чехії планується використовувати вільні кошти підприємства, тобто частину прибутку.

Була проведена оцінка потенційних постачальників і в якості найнадійнішого для ТОВ «Епіцентр К» доцільніше обрати компанію inSPORTline.

Також були конкретизовані деякі деталі майбутнього контракту на імпорт. Визначені екзогенні та ендогенні ризики, з якими може зтовшхнутися ТОВ «Епіцентр К» в процесі імпортової діяльності. Визначено ефективність імпорту спортивних тренажерів з Чехії у 18%. Отже внаслідок розширення імпортової діяльності ТОВ «Епіцентр К» забезпечить зростання показників.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Епіцентр К. URL // [https://uk.wikipedia.org/wiki/ %D0%95%D0%BF%D1%96%D1%86%D0%B5%D0%BD%D1%82%D1%80_%D0%9A](https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%95%D0%BF%D1%96%D1%86%D0%B5%D0%BD%D1%82%D1%80_%D0%9A)
2. Інформація про контрагента (ТОВ «Епіцентр-К»): вебсайт. URL: <https://opendatabot.ua/c/32490244>
3. Інформація про контрагента (ТОВ «Епіцентр-К»): вебсайт. URL: https://youcontrol.com.ua/catalog/company_details/32490244/
4. Епіцентр – Національна мережа. URL: <http://epicentrk.ua/>
5. Готра В. В. Діагностика фінансового стану підприємства та шляхи його покращення [Текст] / В. В. Готра, В. В. Ріпич, А. В. Дячок // Економіка і суспільство. – 2017. – №8. – С. 219–223.
6. Громова А.Є. Аналіз фінансового стану підприємства з огляду ефективного використання фінансових ресурсів [Електронний ресурс] / А.Є. Громова, К.В. Крамаренко, Т.О. Рудик // Молодий вчений. – 2016. – № 5 – (32). – Режим доступу: <http://molodyvchenu.in.ua/files/journal/2016/5/12.pdf>
7. Панасюк Б. М. Оцінка та шляхи покращення фінансового стану підприємства [Текст] / Б. М. Панасюк, Ю. В. Шулик // Науковий блог. – 2019. – № 3. – С. 141–148.
8. Дунська А. Р., Антоненко Д. І. Підходи до управління розвитком міжнародної діяльності підприємства в умовах невизначеності. Сучасні підходи до управління підприємством. 2020. №5. URL: <http://spu.fmm.kpi.ua/article/view/204755>
9. Інформація про контрагента (ТОВ «Епіцентр-К»): вебсайт. URL: <https://edr.dominus.kiev.ua/catalog/32490244>
10. Звітність українських підприємств (ТОВ «Епіцентр-К»): вебсайт. URL: https://zvitnist.com/32490244_TOVARYSTVO_Z_OBMEZHENOU_VDPOVDAL_NSTU_EPICENTR_K

11. Вінтоняк В. М. Управління імпортними операціями на підприємстві / В. М. Вінтоняк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : 83 <http://int-konf.org/ru/konf042013/246-skorobagatko-a-v-nformacyna-bezpeka-vnformacynomu-prostor.html>.
12. Оцінка ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства ЗЕД [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://web.posibnyku.vntu.edu.ua/fmib/17nebava_ekonomika_organizaciya_virob_nichoyi_diyalnosti/163.htm
13. Карвацка Н.С., Шелест Є.О. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: вебсайт. URL: http://dn.khnu.km.ua/dn/k_default.aspx?M=k1289&T=intro&st=0&L=1
14. Інформація про контрагента (ТОВ «Епіцентр-К»): вебсайт. URL: <https://edr-info.com/ua/company/32490244-tov-epicentr-k>
15. American Marketing Association. Marketing Definitions: – Електронний ресурс Режим доступу: <https://www.ama.org/resources/Pages/Dictionary.aspx?dLetter=B>
16. GLOBAL SPORT FORUM: – Електронний ресурс Режим доступу: <https://bcncongress.com/en/p/global-sport-forum/>
17. Середня зарплата в країнах світу в 2021-2022 рр. URL: <https://visasam.ru/emigration/vybor/srednya-zarplata-v-mire.html>
18. Європейська асоціація здоров'я та фітнесу (EuropeActive). - Офіційний сайт. - URL: <https://www.europeactive.eu/>
19. TrendEconomy. - Мировой экспорт/импорт товаров. - URL: trendeconomy.ru/data/commodity_h2/TOTAL
20. Аналітичні дані Видавничого журналу THE Economist. URL: <https://www.economist.com>
21. Аналітичні дані Світової організації торгівлі. URL: <https://www.wto.org>.
22. Основні виробники спортивних тренажерів. - URL: <https://sportivnyetrenajery.ru/osnovnyye%20proizvoditeli-sportivnyh-trenajerov-1.php>

23. Дослідження ринку фітнес-послуг України – FitCurves. - URL: <https://fitcurves.org/wp-content/themes/fitcurves/fr-new/2018.pdf>
24. Державна служба статистики України. - Офіційний сайт. - URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/>
25. Ринок спортивних тренажерів в Україні. Звіт агентства PRO-Consulting [Електронний ресурс] // Сервер маркетингового агентства. – Режим доступу: <https://pro-consulting.ua/ua>
26. Офіційний сайт корпорації ТОВ «ІнтерАтлетика». URL: <https://www.interatletika.com/>
27. Офіційний сайт корпорації ІМ "SportPlanet". URL: <https://sportplanet.ua/>
28. Офіційний сайт корпорації CONCEPTFITNESS. URL: <https://www.conceptfitness.com.ua/>
29. Most Technologically Advanced Countries in the World 2022 [Електронний ресурс]: рейтинг журналу Global Finance. – Режим доступу: <https://www.gfmag.com/global-data/non-economic-data/best-tech-countries>
30. Рейтинг нестійкості держав [Електронний ресурс]: рейтинг американського Фонду Світу та журналу Foreign Policy. – Режим доступу: <https://fragilestatesindex.org/>
31. Google maps - URL: <https://www.google.com/maps/dir>
32. Офіційний сайт АГВЕЙ. - URL: <https://anvay.ru/incoterms-2020-dap>
33. Офіційний сайт компанії Domafit. - URL: <https://www.domafit.cz/>
34. Офіційний сайт компанії GLAMI. - URL: <https://www.glami.cz/>
35. Офіційний сайт компанії inSPORTline. - URL: <https://www.insportline.cz/>
36. Офіційний сайт компанії Gorilla Sports. - URL: <https://www.gorillasports.cz/>
37. Офіційний сайт компанії Decathlon. - URL: <https://www.decathlon.cz/>
38. Офіційний сайт компанії Sportega. - URL: <https://www.sportega.cz/>

39. Офіційний сайт компанії SPORRHABACEK. - URL:
<https://www.sporrhabasek.cz/>

40. Закон України від 16.04.1991 р. № 959-XII «Про зовнішньоекономічну діяльність»

41. Закон України від 23.06.2005 р. № 2709-IV «Про міжнародне приватне право»





ДОДАТКИ

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	1700	0	0
Баланс	1900	36 891 621	44 525 391



Продовження додатку 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

Зведений баланс станом на 31.12 відповідно на ТОВ «Епіцентр-К»

Актив	Код рядка	2018	2019	2020
1	2	4	5	6
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи:	1000	4870	12543	32720
первісна вартість	1001	32540	44846	73004
накопичена амортизація	1002	27670	32303	40284
Незавершені капітальні інвестиції	1005	1500430	1869460	3692156
Основні засоби:	1010	8568122	12304648	15231712
первісна вартість	1011	11500250	17210534	21335058
знос	1012	2932128	4905886	6103346
Довгострокові фінансові інвестиції:	1030	0	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	1750200	1755267	3129633
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0	0
Відсрочені податкові активи	1045	0	68629	23116
Інші необоротні активи	1090	0	0	0
Усього за розділом I	1095	11823622	16010547	22109337
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	13250000	13885925	15389033
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	770000	1467824	2182479
Дебіторська заборгованість за розрахунками:				
за виданими авансами	1130	0	0	0
з бюджетом	1135	0	0	1
з нарахованих доходів	1140	0	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	3320100	4381455	3859491
Гроші та їх еквіваленти	1165	690000	921054	642802
Готівка	1166	0	0	0
Рахунки в банках	1167	0	0	0
Витрати майбутніх періодів	1170	2800	7322	5399
Інші оборотні активи	1190	270000	217473	336837
Усього за розділом II	1195	18302900	20881053	22416054
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття				
Баланс	1200	0	21	0
Баланс	1300	30126522	36891621	44525391

Продовження додатку Б

Пасив	Код рядка	2018	2019	2020
1	2	4	5	6
I. Власний капітал				
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	158610	158610	158610
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	12300000	14542267	17688086
Усього за розділом I	1495	12458610	14700877	17846696
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення				
Довгострокові кредити банків	1510	910000	2008688	4142910
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	256738	312170
Усього за розділом II	3025	910000	2265426	4455080
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Поточна кредиторська заборгованість:				
за довгостроковими зобов'язаннями	1610	776000	776000	767497
за товари, роботи, послуги	1615	13454053	14514081	16290054
за розрахунками з бюджетом	1620	180545	273257	326833
за у тому числі з податку на прибуток	1621	130000	215457	244727
за розрахунками зі страхування	1625	62528	24716	17379
за розрахунками з оплати праці	1630	140000	160208	137988
за одержаними авансами	1635	0	0	0
за розрахунками з учасниками	1640	0	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0	0
Поточні забезпечення	1660	250620	509245	539038
Інші поточні зобов'язання	1690	1891166	3667811	4144753
Усього за розділом III	1695	16754912	19925318	22223615
Баланс	1900	30126522	36891621	44525391

**Звіт про фінансові результати
(Звіт про сукупний дохід)
за 2020 рік
Форма 2
І.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



Продовження додатку В

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



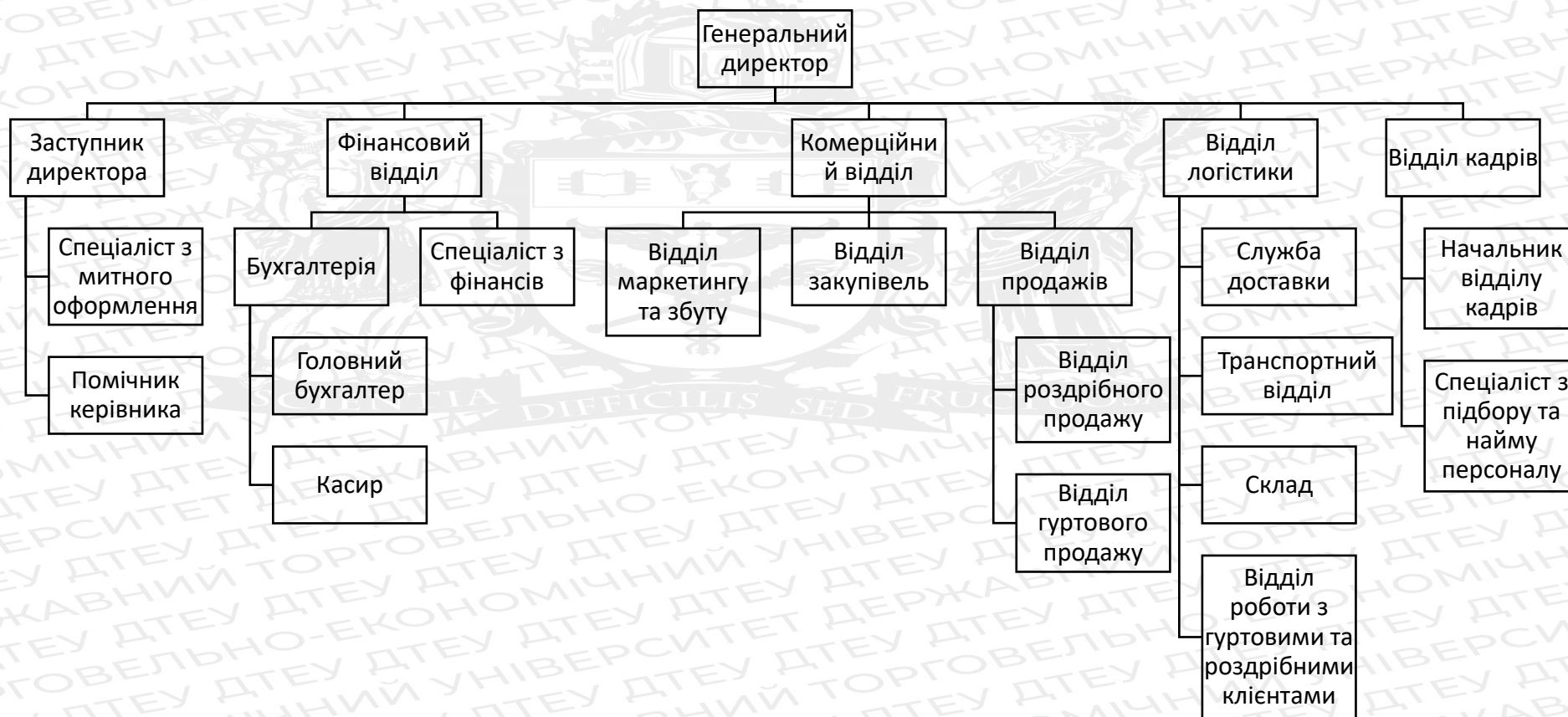
Зведений звіт про фінансові результати станом на 31.12 відповідного року
на ТОВ «Епіцентр-К»

Стаття	Код рядка	2018	2019	2020
1	2	4	5	6
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	414002 20	439791 94	503824 25
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	304005 80	308147 51	355936 70
Валовий: прибуток	2090	109996 40	131644 43	147887 55
Валовий: збиток	2095	0	0	0
Інші операційні доходи	2120	260235	530835	737243
Адміністративні витрати	2130	540040	751814	872759
Витрати на збут	2150	662320 0	798594 5	864804 7
Інші операційні витрати	2180	396373	254271	920408
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	370026 2	470324 8	508478 4
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	0	0	0
Інші фінансові доходи	2220	180000	3851	211555
Інші доходи	2240	52000	354733	554085
Фінансові витрати	2250	91550	250094	295646
Втрати від участі в капіталі	2255	0	24516	0
Інші витрати	2270	210000	363438	143859 2
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	363071 2	442378 4	411618 6
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	0	0	0
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	670000	821675	944982
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	296071 2	360210 9	317120 4
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	0	0	0

Існуючі ставки мита в імпорті по тренажерах

Вид мита	Ставка	Строк дії	Підстава
Ввізне мито	10%	з 01.01.2023	Закон України ВР № 2697-ІХ від 19.10.2022 Про Митний тариф України
Зменшення ставок ввізного мита (ЄАВТ)	0%	з 01.01.2023	Міждержавна угода від 24.06.2010 Угода про вільну торгівлю між Україною та державами ЄАВТ
Зменшення ставок ввізного мита (ЄС)	0%	з 01.01.2023 до 31.12.2023	Міждержавна угода від 27.06.2014 Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони Лист Держмитслужби № 15-03/1245 від 26.12.2022 Про графіки зниження ввізних та вивізних (експортних) мит
Зменшення ставок ввізного мита (Канада)	0%	з 01.01.2023 до 31.12.2023	Міждержавна угода від 11.07.2016 Угода про вільну торгівлю між Україною та Канадою Лист Держмитслужби № 15-03/1245 від 26.12.2022 Про графіки зниження ввізних та вивізних (експортних) мит
Зменшення ставок ввізного мита (Ізраїль)	0%	з 01.01.2023 до 31.12.2023	Міждержавна угода від 21.01.2019 Угода про вільну торгівлю між Кабінетом Міністрів України та Урядом Держави Ізраїль Лист Держмитслужби № 15-03/1245 від 26.12.2022 Про графіки зниження ввізних та вивізних (експортних) мит
Зменшення ставок ввізного мита (Британія)	0%	з 01.01.2023 до 31.12.2023	Міждержавна угода від 08.10.2020 Угода про політичне співробітництво, вільну торгівлю та стратегічне партнерство між Україною та Сполученим Королівством Великої Британії та Північної Ірландії Лист Держмитслужби № 22-22 Про графіки зниження ввізних та вивізних (експортних) мит
Податок на додану вартість	20%	з 01.01.2011	Кодекс ВР № 2755-VI від 02.12.2010 Податковий кодекс України
Єдиний збір в пункті пропуску		з 01.01.2008	Закон України ВР № 1212-XIV від 04.11.1999 Про єдиний збір, який справляється у пунктах пропуску (пунктах контролю) через державний кордон України Постанова КМУ № 1569 від 24.10.2002 Про затвердження Порядку справляння єдиного збору у пунктах пропуску (пунктах контролю) через державний кордон

Організаційна структура ТОВ «Епіцентр К»



Вихідні данні для оцінки постачальника

Критерій оцінки	Стан виконання критерію	Коефіцієнт важливості	Оцінка
1) Скільки років постачальник присутній на ринку?	більше 10 років	6	4
	5-10 років		3
	2-5 років		2
	менше 2-х років		0
2) Репутація постачальника на ринку	повне дотримання контрактних зобов'язань;	8	4
	є незначні відхилення у факторах прийнятності;		3
	репутація постачальника суперечлива з різних джерел;		2
	постачальник не заслуговує на довіру як діловий партнер		0
3) Рівень цін на продукцію	низькі ціни	6	3
	прийнятні ціни		2
	високі ціни		1
4) Наявність сертифікату якості	сертифікат є	4	3
	сертифікат відсутній		1

Короткий маркетинг-кіт компанії inSPORTline

Коротка інформація про компанію	Компанія inSPORTline – один з найбільший виробник спортивного обладнання в Чеській Республіці. Підприємство розробляє та виробляє тренажери вже понад 5 років. Продукцію компанії добре знають не тільки в Чехії, а й по усій Європі. inSPORTline – майже єдина чеська компанія, яка щорічно представляє свої нові розробки по тренажерах на найбільшій європейській виставці - FIBO, що проходить у Німеччині.
Презентація товару чи послуги	Тренажери inSPORTline створені, щоб задовольняти потреби кожного, хто тренується, незалежно від рівня підготовки. Обладнання розробляється та тестується з урахуванням жорстких вимог відповідності біомеханіці людського тіла, щоб забезпечити високу ефективність та абсолютну безпеку занять фітнесом для користувачів будь-якого рівня фізичної підготовки. inSPORTline – це найвищий рівень якості та надійності. Це обладнання, якому довіряють найкращі фітнес-клуби та професійні спортсмени. inSPORTline – це домашнє та комерційне обладнання для кожного.
Опис переваг використання вашого продукту	<p>1. Безпека Безпека - це одна з найважливіших вимог, що висуваються до сучасних тренажерів. Фахівці чудово знають, що безпека будь-якого тренажера полягає не тільки у технологічному виконанні, а й у його біомеханіці. Компанія inSPORTline має необхідний досвід та технологічну базу для виготовлення по-справжньому надійних, функціональних та безпечних тренажерів.</p> <p>2. Відповідальність та досвід Компанія inSPORTline розробляє та випускає спортивне обладнання понад 5 років. Тренажери добре відомі не тільки в Чехії, а й у світі, вони постачаються більш ніж у 15 країн. Усі тренажери inSPORTline обов'язково проходять сертифікацію з безпеки, зокрема міжнародну. Кожен тренажер проходить випробування на спеціальному стенді. inSPORTline гарантує якість та безпеку своїх тренажерів.</p> <p>3. Інформативність та доступність На всіх тренажерах inSPORTline встановлені інформаційні таблички із зображеннями правильних варіантів виконання вправ, таблички з правилами безпеки та контактами виробника для зворотного зв'язку. Компанія inSPORTline дбає про безпеку не тільки тренажерів, а й про безпеку самого тренування.</p> <p>4. Технологічність та надійність Для того щоб зробити тренажери inSPORTline максимально надійними та безпечними, компанія використовує профіль з товщиною стінки не менше 3 мм, закриті підшипники шведського виробництва (жоден аналог не дає 100% гарантії), унікальну фарбувальну лінію та гумові деталі із чистого каучуку, а не повторно переробленої гуми. За 8 років роботи компанія inSPORTline накопичила величезний досвід у виробництві спортивного обладнання, унікальну технічну базу та перевірені постачальників матеріалів.</p> <p>5. Інноваційність та унікальність Компанія inSPORTline постійно вдосконалює свої тренажери для досягнення максимального рівня безпеки, надійності та ефективності. Багаторічні дослідження, спостереження, аналіз набутого досвіду дозволяють рухатися вперед у розвитку тренажерів, і не просто рухатися, а розвивати цілий напрямок — силовий фітнес на тренажерах. Компанією було придумано, запатентовано та впроваджено систему зміни навантаження для тренажерів.</p>

<p>Вигоди перед конкурентами</p>	<p>Пріоритет inSPORTline — виробництво та продаж продукції власної торгової марки.</p> <p>Спеціально для домашнього використання була створена унікальна серія тренажерів, які за надійністю та функціоналом не поступаються комерційному обладнанню, відрізняються компактністю, елегантним дизайном, економічністю та тихою роботою. Ці тренажери піднімають самостійні тренування на професійний рівень. Завдяки новітнім технологіям та програмам для користувачів забезпечується можливість залишатися на зв'язку один з одним та отримувати максимум від занять фітнесом.</p> <p>Якість і безпеку продукції підтверджено тисячами користувачів не тільки в Чехії, а й майже по всій Європі, де продукція також продається. Крім того, вся продукція проходить випробування за найсуворішими європейськими стандартами.</p>
----------------------------------	--

Джерело: складено автором за даними [35]



Деталізація змісту імпортного контракту

Умови контракту	Розшифровка
Товар	Предметом контракту є спортивні тренажери inSPORTline. Продавець продав, а Покупець купив товари (продукцію) в асортименті, кількості, за цінами, зазначеними у специфікації, що додається до цього контракту та є його невід'ємною частиною.
Ціна	<ol style="list-style-type: none"> 1. Всі ціни на товари обговорюються в пропозиціях Продавця та позначаються в доларах США. Продавець має право змінювати ціни за умови оповіщення Покупця про майбутню зміну не менш як за два тижні. 2. Ціни на товари встановлені в доларах США, дійсні лише для цього контракту та не підлягають зміні. Ціна включає вартість тари, упаковки та маркування продукції. 3. Вартість товару, що продається за цим контрактом, визначається сумою, що дорівнює 577,714 тисяч доларів США. 4. Усі витрати, включаючи митні, після підписання та виконання Контракту сплачуються сторонами на територіях своїх країн.
Якість	<ol style="list-style-type: none"> 1. Якість товарів, що продаються за цим контрактом, повинна відповідати вимогам чинних стандартів країни Продавця, відомих і визнаних Покупцем. 2. Якість товарів (продукції) засвідчується сертифікатом якості Продавця 3. Продавець гарантує якість своїх товарів (продукції) протягом строків, зазначених у супровідній документації за умови дотримання правил (режиму) зберігання, правильної технічної експлуатації.
Умови поставки	<ol style="list-style-type: none"> 1. Товари поставляються на умовах (DAP - Київ) у термінології Інкотермс 2020. 2. Постачання товарів провадиться на замовлення Покупця в узгоджені додатково терміни. 3. Постачання здійснюється партіями автомобільним транспортом Продавця. 4. Продавець за 5 днів до строку поставки підтверджує факсом готовність до відвантаження узгодженої партії товарів. 5. Покупець зобов'язаний у узгоджений термін прийняти товар. Країна призначення: Україна Місце призначення: м.Київ Одержувачем товарів за цим контрактом є ТОВ «Епіцентр К». 6. Здача-приймання товарів за кількістю провадиться на складі вантажоодержувача за участю уповноваженого експерта ТПП України з оформленням акта. 7. Продавець зобов'язаний оформити та надати Покупцеві всі необхідні супровідні документи, перелік яких зазначається у специфікації. 8. Покупець проводить приймання за якістю товарів (продукції) відповідно до встановлених правил країни одержувача товару. Датою приймання товарів (продукції) якістю вважається дата видачі дозволу Покупцеві на реалізацію товарів (продукції) в Україні після проведення сертифікації.

<p>Форми розрахунків</p>	<p>1. Покупець оплачує 100% від суми, зазначеної в інвойсі, протягом 90 календарних днів після завершення оформлення документів з митного очищення вантажу. У разі прострочення платежу Покупець повинен сплатити Продавцю пені у розмірі 0,1% від простроченої суми за кожен день прострочення. Авансові платежі можливі за згодою сторін. У разі непоставки товару Продавець повертає суму авансового платежу не пізніше ніж за 90 днів з дня авансу.</p> <p>2. Усі платежі за цим контрактом здійснюються у доларах США банківським переказом.</p>
<p>Форс-мажор</p>	<p>У разі обставин, які унеможливають часткове або повне виконання Контрактних зобов'язань будь-якої зі сторін, а саме: пожежа, стихійні лиха, війна або бойові дії, ембарго виконання Контрактних зобов'язань змінюється відповідно до тривалості впливу таких обставин. Якщо такі обставини тривають більше трьох місяців, кожна зі сторін має право відмовитися від подальшого виконання Контрактних зобов'язань, і в цьому випадку жодна із сторін не має права вимагати відшкодування збитків. Сторона, яка перебуває під впливом обставин, які унеможливають виконання Контрактних зобов'язань, повинна інформувати іншу сторону про настання або закінчення таких обставин протягом п'яти днів. Документи з Торгової палати країн Продавця та Покупця відповідно підтверджуватимуть очевидність вищезгаданих обставин, їх наявність та тривалість.</p>

Джерело: розроблено автором

