

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

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

**«ОРГАНІЗАЦІЯ ІМПОРТУ МИЙОК ВИСОКОГО ТИСКУ KARCHER З
НІМЕЧЧИНИ» (НА МАТЕРІАЛАХ ТОВ «Епіцентр-К»)**

Студента 4 курсу, 1 групи,
спеціальності 073 «Менеджмент»
освітньої програми
«Менеджмент
зовнішньоекономічної діяльності»

(підпис студента)

П'ятак Марії
Олегівни

Науковий керівник
науковий ступінь
вчене звання

(підпис наукового
керівника)

Прохорова
Марина
Едуардівна

Гарант освітньої
програми «Менеджмент»
зовнішньоекономічної діяльності»

(підпис гаранта)

П'янова Оксана
Василівна

Київ 2023

Державний торговельно-економічний університет
Факультет Міжнародної Торгівлі та Права
Кафедра міжнародного менеджменту
Спеціальність, спеціалізація
«Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Зав. кафедри

Мельник Тетяна

Миколаївна

« » 2022 року

ЗАВДАННЯ

П'ятак Марії Олегівни

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема випускної кваліфікаційної роботи

«Організація імпорту мийок високого тиску Karcher з Німеччини за матеріалами
ТОВ «Епіцентр-К»

Затверджено наказом ДТЕУ від «06» грудня 2022 року №3268

2. Строк здачі студентом закінченої роботи

10.01.2023 р.

3. Цільова установка та вихідні дані до роботи

Мета роботи: аналіз особливостей та умов організації імпорتنних поставок мийок високого тиску Karcher з Німеччини до України.

Об'єкт дослідження: імпортна діяльність ТОВ «Епіцентр-К».

Предмет дослідження: сукупність теоретичних знань та напрямків діяльності щодо ефективної організації імпорту товарів до України та надання практичних рекомендацій на підвищення імпоротної діяльності вітчизняних підприємств.

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

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

2. Аналіз імпоротної діяльності ТОВ «Епіцентр-К»

3. Визначення основних тенденції розвитку світового ринку мийок високого тиску

4. Оцінка перспектив імпорту мийок високого тиску ТОВ «Епіцентр-К» з Німеччини

5. Організаційне забезпечення здійснення імпорту ТОВ «Епіцентр-К» мийок високого тиску Karcher з Німеччини

6. Прогнозна оцінка результативності імпорту ТОВ «Епіцентр-К» мийок високого тиску Karcher з Німеччини

5. Календарний план виконання роботи

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

6. Дата видачі завдання «20» листопада 2022р.

7. Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи

Прохорова М. Е.

(прізвище, ініціали, підпис)

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

(прізвище, ініціали, підпис)

9. Завдання прийняв до виконання студент

П'ятак М. О.

(прізвище, ініціали, підпис)

10. Відгук наукового керівника випускної кваліфікаційної роботи

Тема випускної кваліфікаційної роботи «Організація імпорту мийок високого тиску Karcher з Німеччини за матеріалами ТОВ «Епіцентр-К» є актуальною, оскільки зовнішньоторговельна діяльність у вигляді імпортних операцій є фактором розвитку та економічної стабілізації країни. Зараз немає практично жодної галузі в промислово розвинених країнах, яка не була б втягнута в сферу імпорту. Для багатьох підприємств в умовах посилення конкуренції з боку імпортної продукції, в тому числі на внутрішньому ринку країни, здійснення імпортної діяльності стає єдиною можливістю утриматися на своїх позиціях. І від того, наскільки підприємство здатне протистояти негативному впливу факторів при здійсненні своїх зовнішньоторговельних операцій в непередбачуваних умовах ринку, буде залежати прибутковість імпортної діяльності підприємства. У зв'язку з цим аналіз імпортної діяльності і виявлення резервів її підвищення є актуальною проблемою дослідження.

У роботі студентка зробила дослідження діяльності суб'єкта ЗЕД ТОВ «Епіцентр-К» та обґрунтувала вибір країни-контрагента для організації імпорту обладнання мийок високого тиску Karcher з Німеччини.

Написання випускної кваліфікаційної роботи супроводжувалося використанням різноманітних методів серед яких метод теоретичного узагальнення, порівняння, графічного та статистичного аналізу.

Автором зроблена прогностична оцінка результативності імпорту мийок високого тиску Karcher з Німеччини. Викладені матеріали демонструють вміння П'ятак М.О. узагальнювати матеріали літературних джерел і практичного досвіду діяльності, пов'язаною з тематикою дослідження.

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

У цілому випускна кваліфікаційна робота відповідає вимогам і може бути допущена до захисту.

Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи

(підпис, дата)

11. Висновок про випускну кваліфікаційну роботу

Випускна кваліфікаційна робота студента

П'ятак М. О.

(прізвище, ініціали)

може бути допущена до захисту екзаменаційній комісії.

Гарант освітньої програми

П'янова О.В.

(підпис, прізвище, ініціали)

Завідувач кафедри

Мельник Т.М.

(підпис, прізвище, ініціали)



АНОТАЦІЯ

П'ятак М.О. «**Організація імпорту мийок високого тиску Karcher з Німеччини (за матеріалами ТОВ «Епіцентр-К», м. Київ)**». *Рукопис.*

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

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

Ключові слова: ТОВ «Епіцентр-К», імпорт, мийки високого тиску, Karcher, Німеччина.

SUMMARY

Piatak M.O. "Organization of the import of Karcher high-pressure washers from Germany (according to the materials of Epicenter-K LLC, Kyiv)". *Manuscript.*

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

The graduation qualification work is devoted to the practical aspects of the organization of the import of Karcher high-pressure washers from Germany, which includes: a study of the functioning of the enterprise subject to the ZED, an analysis of the world market of high-pressure washers, justification of the choice of Germany as a counterparty country for the realization of the import potential of the domestic enterprise, the implementation of management import decisions through organizational support and predictive performance evaluation of the supply and sales of Karcher pressure washers from Germany.

Key words: "Epicentr-K" LLC, import, high pressure washers, Karcher, Germany.

**Міністерство освіти і науки України
Державний торговельно-економічний
університет**

Кафедра міжнародного менеджменту

РЕФЕРАТ

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

**«ОРГАНІЗАЦІЯ ІМПОРТУ МИЙОК ВИСОКОГО ТИСКУ KARCHER З
НІМЕЧЧИНИ» (НА МАТЕРІАЛАХ ТОВ «Епіцентр-К»)**

Студента 4 курсу, 1 групи,
спеціальності 073 «Менеджмент»
освітньої програми «Менеджмент
зовнішньоекономічної діяльності»

П'ятак Марії
Олегівни

(підпис студента)

Науковий керівник
науковий ступінь
вчене звання

Прохорова
Марина
Едуардівна

(підпис наукового
керівника)

Гарант освітньої
програми «Менеджмент»
зовнішньоекономічної діяльності»

П'янкова Оксана
Василівна

(підпис гаранта)

Київ 2023

Випускна кваліфікаційна робота на тему: «**Організація імпорту мийок високого тиску Karcher з Німеччини (за матеріалами ТОВ «Епіцентр-К», м. Київ)**» розміщена на 69 сторінках друкованого тексту, включаючи 12 таблиць, 10 рисунки, 4 додатки. Перелік посилань нараховує 33 найменувань.

Метою дослідження є аналіз особливостей та умов організації імпорتنих поставок мийок високого тиску Karcher з Німеччини до України.

Об'єктом дослідження є імпортна діяльність ТОВ «Епіцентр-К».

Предметом дослідження – сукупність теоретичних знань та напрямків діяльності щодо ефективної організації імпорту товарів до України та надання практичних рекомендацій на підвищення імпоротної діяльності вітчизняних підприємств.

Методи дослідження: системний підхід (при дослідженні особливостей та ключових проблем імпоротної діяльності ТОВ «Епіцентр-К»); фінансово-економічний аналіз (для дослідження стану зовнішньоекономічної діяльності підприємства ТОВ «Епіцентр-К»); табличного та графічного методів (презентовано результати дослідження, що проводилися в роботі під час аналізу результативності імпорتنих поставок та їх перспектив).

Результати роботи:

1. Надано оцінку виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ТОВ «Епіцентр-К». Проаналізована імпортна діяльність ТОВ «ЕПЦЕНТР-К». Можна виділити наступні проблеми здійснення підприємством імпоротної діяльності ТОВ «Епіцентр-К»: збільшення кількості ввезеної сировини для продукції; досить великі витрати на ввезення сировини, пов'язані з віддаленістю імпортуючого підприємства. На відміну від цього в методі капіталізації доходів очікуване зростання доходів відображається в поправці до ставки капіталізації. Можна зробити висновки, масштаби капіталізації з кожним роком збільшуються, при цьому рентабельність діяльності ТОВ «Епіцентр-К» кожного року зростає, а підприємство отримує прибуток від основної діяльності.

2. Визначили основні тенденції розвитку світового ринку мийок високого

тиску. Як показали результати дослідження ринку мийок високого тиску, основними чинниками, що впливають обсяг продажів та популярність даної продукції в світі є: цінова категорія, методи стимулювання збуту, конкуренція та рівень використання інноваційних технологій, комплектації обладнання, різних напрямків його модифікації. Оцінили перспектив імпорту мийок високого тиску ТОВ «ЕПІЦЕНТР-К» з Німеччини.

3. Дослідили організаційне забезпечення здійснення імпорту ТОВ «ЕПІЦЕНТР-К» мийок високого тиску Karcher з Німеччини. З метою здійснення імпорту операцій ТОВ «Епіцентр-К» було створено власний відділ, що займається імпортою діяльністю та здійснює налаштування зв'язків та підписання контрактів з іноземними партнерами різних країн світу для імпорту продукції до України. На майбутнє в діяльності ТОВ «Епіцентр-К» планується відкрити закордонні представництва в країнах, що є ключовими партнерами, за умов регулярних імпортуних закупівель з широкими масштабами діяльності в довгостроковій перспективі

4. Провели оцінювання ефективності імпортуних операцій підприємства на основі аналізу динаміки доходів та витрат на імпорту діяльність досліджуваного ТОВ «Епіцентр-К» та зробили прогнозну оцінку результативності імпорту ТОВ «ЕПІЦЕНТР-К» мийок високого тиску Karcher.

1) Дослідили витрати ТОВ «Епіцентр-К» на закупівлю мийок високого тиску Karcher 2020-2021. За досліджуваний період 2020-2021 року варто відмітити зростання імпортуної діяльності ТОВ «Епіцентр-К» та нарощення обсягів після пандемії.

2) Дослідили витрати ТОВ «Епіцентр-К» на імпортуні поставки мийок високого тиску Karcher, в яку входять вартість товару, транспортні витрати, митні збори. Найбільшу частку за два досліджувані роки у структурі витрат на імпортуні операції займають витрати на закупівлю товару у постачальника, але їх вартість не зростає в такій ж пропорції як сукупних витрат.

ЗМІСТ

ВСТУП	11
РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ЗЕД ТОВ «ЕПЦЕНТР-К»	13
1.1. Оцінка виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ТОВ «ЕПЦЕНТР-К».....	13
1.2. Аналіз імпоротної діяльності ТОВ «ЕПЦЕНТР-К»	24
РОЗДІЛ 2. ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ КРАЇНИ-КОНТРАГЕНТА ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ІМПОРТУ МИЙОК ВИСОКОГО ТИСКУ KARCHER.	28
2.1. Визначення основних тенденції розвитку світового ринку мийок високого тиску.....	28
2.2. Оцінка перспектив імпорту мийок високого тиску ТОВ «ЕПЦЕНТР-К» з Німеччини.....	40
РОЗДІЛ 3. РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ІМПОРТУ ТОВ «ЕПЦЕНТР» МИЙОК ВИСОКОГО ТИСКУ KARCHER З НІМЕЧЧИНИ	40
3.1. Організаційне забезпечення здійснення імпорту ТОВ «ЕПЦЕНТР-К» мийок високого тиску Karcher з Німеччини	47
3.2. Прогнозна оцінка результативності імпорту ТОВ «ЕПЦЕНТР-К» мийок високого тиску Karcher з Німеччини	52
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	57
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	59
ДОДАТКИ	62

ВСТУП

Актуальність теми. Розвиток міжнародної торгівлі у світовому господарстві є складовою системи міжнародних економічних відносин. Саме завдяки позитивній динаміці експортно-імпортних операцій у світовій економіці зростає світовий ВВП, активізуються інвестиційні процеси та потоки капіталу, прискореними темпами розвивається сфера послуг – оптова та роздрібна (включаючи електронну торгівлю), транспортно-транзитні, страхові та рекламні послуги, укладаються фінансово-кредитні та біржові договори. Позитивна динаміка міжнародної торгівлі забезпечує збереження існуючих та створення нових робочих місць, а отже, гарантує соціально-економічну стабільність на національному, регіональному та глобальному рівнях, що свідчить про стабільний стан світової економіки. В сучасних умовах на перший план виходить проблема впровадження ефективного економічного регулювання міжнародної торгівлі на міжнародному рівні (а також на регіональному рівні та на рівні міжнародних торговельно-інтеграційних об'єднань). Тільки за рахунок узгоджених дій зовнішньоторговельної політики та впровадження обґрунтованих та науково зважених заходів економічного регулювання міжнародної торгівлі можна подолати загострення протиріч у цій сфері, вивести світову економіку зі стану рецесії до економічного зростання.

Метою дослідження є аналіз особливостей та умов організації імпортних поставок мийок високого тиску Karcher з Німеччини до України.

Основними завданнями дослідження є:

1. надати оцінку виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ТОВ «Епіцентр-К»;
2. проаналізувати особливості імпортової діяльності ТОВ «Епіцентр-К»;
3. визначити основні тенденції розвитку світового ринку мийок високого тиску;
4. надати оцінку перспективам імпорту мийок високого тиску Karcher ТОВ «Епіцентр-К» з Німеччини;

5. охарактеризувати особливості організаційного забезпечення здійснення імпорту мийок високого тиску Karcher ТОВ «Епіцентр-К» з Німеччини;
6. надати прогнозну оцінку результативності імпортової поставки мийок високого тиску Karcher ТОВ «Епіцентр-К» з Німеччини.

Об'єктом дослідження є процес організації імпорту мийок високого тиску Karcher з Німеччини» (на матеріалах ТОВ «Епіцентр-К»).

Предметом дослідження є механізм організації імпорту мийок високого тиску Karcher з Німеччини» (на матеріалах ТОВ «Епіцентр-К»).

Методи дослідження. Для досягнення мети та вирішення основних завдань дослідження застосовувалися наступні методи дослідження: системний підхід (при дослідженні особливостей та ключових проблем імпортової діяльності ТОВ «Епіцентр-К»); фінансово-економічний аналіз (для дослідження стану зовнішньоекономічної діяльності підприємства ТОВ «Епіцентр-К»); табличного та графічного методів (презентовано результати дослідження, що проводилися в роботі під час аналізу результативності імпортованих поставок та їх перспектив).

Інформаційне забезпечення. Інформаційну базу дослідження складають наукові праці відомих зарубіжних та вітчизняних вчених; періодичні видання, а також матеріали міжнародних, всеукраїнських науково-практичних конференцій; дані фінансової звітності ТОВ «Епіцентр К» за період 2018-2021 років.

Практична значущість одержаних результатів полягає в тому, що результати проведеного дослідження можуть бути використані вітчизняними підприємствами для підвищення рівня ефективності імпортової діяльності в сучасних умовах, зокрема ТОВ «Епіцентр-К», для укладення угоди з новою країною-імпортером.

Структура і обсяг випускної кваліфікаційної роботи – робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел, додатків. Робота викладена на 69 сторінках, містить 13 таблиць, 10 рисунків, список використаних джерел із 33 найменувань, 4 додатків.

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

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

Компанія «Епіцентр-К» працює на ринку України з 2003 року. У 2009 році було відкрито відділ «Деко», що дало можливість покупцям гіпермаркету придбати різноманітні товари для дому та декору: витончені вироби зі скла та порцеляни, керамічний посуд, вироби з порцеляни, прилади для сервірування, кухонне приладдя, всілякі текстильні вироби: подушки та ковдри, постільна білизна та рушники, серветки та скатертини, та дуже великий вибір подарунків на будь-який смак.

Подальшим упевненим кроком того ж року стало урочисте відкриття напрямку продажів «Побутової хімії». Також у 2009 році будівельно-діловий гіпермаркет «Епіцентр» у Києві, площа якого після будівництва склала 56 000 квадратних метрів, увійшов до «Книги рекордів Гіннеса» як найбільший у світі будівельно-діловий гіпермаркет формату «зроби сам» і отримав нагороду за найкоротші терміни будівництва (6 місяців) І вже у 2010 році «Епіцентр» вступив до Європейської асоціації DIY (EDRA) [25].

Успіх компанії та її лідируючі позиції на ринку України були забезпечені такими діями, як постійне покращення сервісу та якості, робота в команді високопрофесійних фахівців, постійне розширення якісного асортименту товарів та товарних груп.

Вже у 2012 році було відкрито нові напрямки:

- «Спорттовари» – широкий асортимент товарів для спорту та відпочинку, спортивний одяг та взуття, тренажери та всілякі аксесуари;
- «Епік» – товари для дітей різного віку: одяг та взуття, іграшки та розвиваючі ігри, дитяче харчування, засоби гігієни, дитячі меблі та аксесуари;

- «Канцтовари» – широкий асортимент сучасних товарів для розвитку, творчості, освіти;

- «Побутова техніка» – товари та побутова техніка для дому [25].

У тому ж таки 2012 році досліджувана компанія стала членом Європейської Бізнес-Асоціації.

Національна мережа «Епіцентр-К» за період своєї діяльності отримала такі нагороди:

- переможець міжнародного фестивалю «Вибір року» в 2006, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016, 2017, 2018, 2019, 2020, 2021 роках (номінація «Мережа гіпермаркетів будівельних матеріалів року»);

- лауреат відомої премії «Український торговий Олімп» (номінація «Національна мережа гіпермаркетів будматеріалів»);

- переможець рейтингового конкурсу статусу «Бренд року» [25].

Експерти ринку прогнозують, що навіть якщо інфраструктура України довгий час занепадатиме, зростання цього сегменту ринку продовжиться. Споживачами товарів є як великі будівельні компанії, так і роздрібні покупці. Завдяки своїм досягненням, а також прагненню покращити якість послуг та розширити асортимент продукції компанія склала жорстку конкуренцію іншим будівельним мережам по всій Україні.

Прогресивне управління організацією сприяє розвитку співробітників, кар'єрному зростанню та зростанню матеріального забезпечення всіх співробітників компанії.

Основна робота ТОВ «Епіцентр-К» полягає в наступних положеннях:

1. Мета діяльності – створити максимально сприятливі умови будівництва, обслуговування та планування будинків для кожного мешканця України.

2. Місія – забезпечити український народ широким асортиментом якісних та доступних товарів, при цьому забезпечити заощадження часу клієнтів за допомогою зручної технології обслуговування та акумулювання повного спектру товарів та послуг в одному місці [25].

Відповідно до КВЕД передбачається множина основних видів діяльності ТОВ «Епіцентр-К» (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Основні види діяльності ТОВ «Епіцентр-К» за КВЕД

КВЕД	Назва виду діяльності за КВЕД
	Основний вид діяльності
47.78	Роздрібна торгівля іншими неживими товарами в спеціалізованих магазинах
	Інші види діяльності
41.10	Організація будівництва будівель
46.18	Діяльність посередників, що спеціалізуються в торгівлі іншими товарами
46.19	Діяльність посередників у торгівлі товарами широкого асортименту
46.22	Оптова торгівля квітами та рослинами
46.34	Оптова торгівля напоями
46.42	Оптова торгівля одягом і взуттям
46.43	Оптова торгівля побутовими електротоварами й електронною апаратурою побутового призначення для приймання, записування, відтворення звуку й зображення
77.21	Прокат товарів для спорту та відпочинку
81.30	Надання ландшафтних послуг
96.09	Надання інших індивідуальних послуг

Загалом діяльність ТОВ «Епіцентр-К» за КВЕД знаходиться в межах більше 30 кодів та різних напрямків діяльності.

Варто зауважити, що структура управління підприємства є ієрархічною, тобто всі працівники прямо чи опосередковано підпорядковуються директорам підприємства. Вищим керівним органом є збори учасників. Зборами учасників призначається генеральний директор, який організовує великий супермаркет, підписує договори, представляє його у всіх організаціях та установах, видає інструкції, затверджує штатний розпис, формує плани продажу, приймає на роботу та звільняє працівників.

ТОВ «Епіцентр-К» чітко зафіксувало виконання договору на постачання товару за кількістю та повнотою строків. Крім того, дотримання умов постачання та одноманітність постачання дуже важливе для торгових компаній, оскільки гарантує безперервну реалізацію товару і не вимагає додаткових запасів у вигляді страхового запасу, щоб продаж відбувався без перерв. При в

роботі гіпермаркету передбачена доставка, яка визначається за потреби покупця.

На практиці передбачаються ключові правила роботи гіпермаркету, що розповсюджуються на кожен з гіпермаркетів цієї мережі та не відрізняються територіальними та іншими характеристиками: основні положення, пов'язані з прийомом, зберіганням та підготовкою товарів до реалізації; порядок реалізації товарів; вимоги до продавців та порядок обслуговування покупців; графік роботи магазину [25].

Варто відмітити, що діяльність ТОВ «Епіцентр-К» не лише ефективна та прибуткова, а й має високі темпи зростання. План організації постачання гіпермаркету ТОВ «Епіцентр-К» задовільний, що є продуманою та раціональною стратегією ефективної роботи. Комплексне обслуговування покупців ТОВ «Епіцентр-К» можна визначити, як задовільне. Органічним продовженням торгово-технологічного процесу гіпермаркету є надання різноманітних послуг покупцям. Ці послуги поділяються на три види: пов'язані з придбанням товарів; пов'язані з наданням допомоги покупцям у використанні та обслуговуванні придбаних товарів; пов'язаних із створенням сприятливого середовища для відвідування магазину [25].

Для оцінки загального фінансово-економічного стану ТОВ «Епіцентр-К» насамперед варто проаналізувати майно, яким він володіє, та джерело його походження. Для аналізу складу активів і пасивів організації необхідно узагальнити статті з однорідним змістом визначення основних тенденцій динаміки балансу, визначити склад і структуру майна за період 2018-2020 років діяльності ТОВ «Епіцентр-К» (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Аналіз складу та структури майна ТОВ «Епіцентр-К» (тис. грн.)

Показник	Роки			Відхилення 2018/2020	
	2018	2019	2020	+/-	%
Усього майна	30 126 522	36 891 621	44 525 391	14 398 869	32,34
Необоротні активи	11 823 622	16 010 547	22 109 337	10 285 715	46,52
Оборотні активи	18 302 900	20 881 053	22 416 054	4 113 154	18,35
запаси	13 250 000	13 885 925	15 389 033	2 139 033	13,90

дебіторська заборгованість	770 000	1 467 824	2 182 479	1 412 479	64,72
кошти та їх еквіваленти	690 000	921 054	642 802	-47 198	-7,34
інші оборотні активи	270 000	217 473	336 837	66 837	19,84
витрати майбутніх періодів	2 800	7 322	5 399	2 599	48,14

Джерело: розраховано на основі фінансової звітності ТОВ «Епіцентр-К»

З таблиці 1.2 можна дійти висновку, що вартість майна організації протягом досліджуваного періоду 2018-2020 років збільшилася на 32,34%. Це пов'язано в першу чергу зі зростанням необоротних активів на 46,52% у досліджуваний період з 2018 по 2020 рік, що вказує на оновлення та модернізацію основних виробничих фондів підприємства в напрямку інвестиційної діяльності підприємства із залучення новітніх технологій. При цьому вартість оборотних активів зросла на 4 113 154 тис. грн. або на 18,35%, в першу чергу за рахунок зростання запасів та дебіторської заборгованістю. Варто зауважити, що збільшення частки оборотних активів у структурі майна підприємства свідчить про збільшення ліквідності активів та прискорення оборотності активів. При цьому найбільш ліквідні активи балансу – грошові кошти скоротилися за досліджуваний період на 47 198 тис. грн. або на 7,34%.

Аналізуючи структуру оборотних активів, зростання у період 2018-2020 років відбулося переважно за рахунок збільшення дебіторської заборгованості на 64,72%, витрат майбутніх періодів на 48,14%, інших оборотних активів на 19,84%, а також збільшення запасів на 13,90%. Порівняно до цього за період 2018-2020 років грошові кошти ТОВ «Епіцентр-К» мали обернену динаміку – вони спочатку зросли в 2019 році в порівнянні з 2018 роком на 231 054 тис. грн., а потім в 2020 році різко скоротилися до показника 642 802 тис. грн, що є менше ніж в 2018 році.

Далі варто проаналізувати показники майнового стану досліджуваного підприємства ТОВ «Епіцентр-К» (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Аналіз показників майнового стану ТОВ «Епіцентр-К»

Показник	Роки	Відхилення 2018/2020
----------	------	----------------------

	2018	2019	2020	+/-	%
Коефіцієнт мобільності активів	1,55	1,30	1,01	-0,54	-53,47
Частка основних засобів в активах	0,28	0,33	0,68	0,40	58,82
Коефіцієнт зносу основних засобів	0,25	0,29	0,29	0,04	13,79
Фондоозброєність	856,81	1 230,46	1 523,17	666,36	43,75
Фондомісткість	4,83	3,57	3,31	-1,52	-45,92
Фондовіддача	4,78	4,21	3,66	-1,12	-30,60
Коефіцієнт рентабельності виробничих фондів	1,89	1,83	2,06	0,17	8,25

Джерело: розраховано на основі фінансової звітності ТОВ «Епіцентр-К»

Коефіцієнт мобільності активів розраховується як співвідношення оборотних і необоротних активів балансу підприємства. Там скорочення даного показника на 0,54 або на 53,47% за період 2018-2020 років вказує на зниження ліквідних активів підприємства на балансі, натомість відбувається накопичення дороговартісних активів, що є менш ліквідними.

Частка основних засобів в активах постійно за період 2018-2020 років зростає з 0,28 до 0,68 або на 58,82%, що вказує на оновлення основних фондів підприємства та модернізацію основного виробничого обладнання.

Коефіцієнт зносу основних засобів за нормативом в діапазоні 0,2-0,5 є прийнятним рівнем зносу обладнання ТОВ «Епіцентр-К». При цьому в період з 2018 по 2020 роки цей показник зріс на 13,79%, тобто попередньо на підприємстві відбулася модернізація обладнання, а в наступні роки дане обладнання поступово амортизується.

Коефіцієнт фондоозброєності за період 2018-2020 років зріс на 666,36 або 43,75%, що вказує на нарощення основних фондів підприємства або їх модернізацію з роками, при цьому дане зростанням вартості основних засобів за постійної чисельності працівників свідчить про позитивну тенденцію розширення основної діяльності ТОВ «Епіцентр-К».

Показник фондомісткості вказує на частку загальної вартості основних фондів в сумі доходу від реалізації. Так за період 2018-2020 років цей показник скоротився на 1,52 або на 45,92%, що свідчить про скорочення частки основних фондів в сумі доходу від реалізації.

Фондовіддача відображає середньорічну вартість основних фондів на одиницю вартості продукції, яка скоротилася за досліджуваний період 2018-2020 років на 1,12 або на 30,60%, це досить позитивна тенденція, оскільки нормальним станом є зниження цього показника та скорочення частки основних фондів на одиницю продукції. При цьому, рентабельність виробничих фондів за аналізований період зростає на 0,17 або на 8,25%, що є також позитивним явищем. Дана динаміка свідчить про більш ефективне та раціональне використання основних фондів та виробничих запасів в основній діяльності ТОВ «Епіцентр-К» за період 2018-2020 років.

Далі визначимо склад та структуру джерел фінансування діяльності підприємства ТОВ «Епіцентр-К» за період 2018-2020 років (табл. 1.4).

Таблиця 1.4

Аналіз складу та структури пасивів ТОВ «Епіцентр-К»

Показник	Роки			Відхилення 2018/2021	
	2018	2019	2020	+/-	%
	Капітал разом	30 126 522	36 891 621	44 525 391	14 398 869
Власний капітал, у т.ч.	12 458 610	14 700 877	17 846 696	5 388 086	30,19
зареєстрований (пайовий) капітал	158 610	158 610	158 610	0	0
капітал у дооцінках	0	0	0	0	-
нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	12 300 000	14 542 267	17 688 086	5 388 086	30,46
Позиковий капітал, у т.ч.	910 000	2 008 688	4 142 910	3 232 910	78,03
довгострокові кредити банків	910 000	2 008 688	4 142 910	3 232 910	78,03
короткострокові кредити банків	0	0	0	0	-
Поточні зобов'язання	16 754 912	19 925 318	22 233 615	5 478 703	24,64

Джерело: розраховано на основі фінансової звітності ТОВ «Епіцентр-К»

З таблиці 1.4 можна відмітити зростання власного капіталу ТОВ «Епіцентр-К» за період 2018-2020 років на 5 388 086 тис. грн. або на 30,19%, в першу чергу дана динаміка прослідковується шляхом зростання нерозподіленого прибутку компанії на ці ж 30,19%, оскільки зареєстрований (пайовий) капітал підприємства є незмінним за три досліджувані роки та становить – 158 610 тис. грн.

Щодо позикового капіталу, то варто прослідкувати його зростання за три досліджувані роки на 3 232 910 тис. грн. або на 78,03%, при цьому досить позитивним моментом в цьому є зростання довгострокових кредитів без залучення короткострокових. Довгострокові кредити передбачають їх повернення в період більше одного року або більше одного операційного періоду, що надає можливість скоротити рівень фінансового навантаження на підприємство.

Крім цього за період 2018-2020 років відбувається зростання поточних зобов'язань підприємства на 5 478 703 тис. грн. або на 24,64%, де найбільшу частку займають поточні зобов'язання за товари, роботи, послуги. Таким чином можна стверджувати, що за три досліджувані роки платоспроможність партнерів ТОВ «Епіцентр-К» скоротилася, тому заборгованість від них постійно зростає за роки діяльності.

Далі варто проаналізувати супутні показники фінансової стійкості за період 2018-2020 рр. ТОВ «Епіцентр-К» (табл. 1.5).

Таблиця 1.5

Аналіз суміжних показників фінансової стійкості ТОВ «Епіцентр-К»

Показник	Норматив. значення	Роки			Відхилення 2018/2020	
		2018	2019	2020	+/-	%
Коефіцієнт співвідношення позикового та власного капіталу	<0,6	1,34	1,51	1,49	0,15	10,07
Коефіцієнт фінансової незалежності(автономії)	>0,6	0,93	0,87	0,80	-0,13	-16,25
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,35	0,12	0,07	0,01	-0,11	-11,00
Коефіцієнт забезпечення власними оборотними коштами	>0,1	2,24	1,04	0,30	-1,94	-646,67
Коефіцієнт фінансового левериджу	<0,25	0,07	0,15	0,25	0,18	72,00

Джерело: розраховано на основі фінансової звітності ТОВ «Епіцентр-К»

Щодо показників фінансової стійкості досліджуваного ТОВ «Епіцентр-К», варто відмітити, що за певними показниками підприємство має значення менше нормативу, а за іншими досить таки позитивну тенденцію. Так коефіцієнт співвідношення позикового та власного капіталу при нормі менше

0,6 має негативну тенденцію до зростання з 1,34 в 2018 році до 1,51 в 2020 році, що вказує на зростання залежності підприємства від позикових коштів, при тому що за досліджуваний період у ТОВ «Епіцентр-К» відбувається зростання суми нерозподіленого прибутку, все ж таки в більшій пропорції зростає сума позикового капіталу, особливо довгострокових позичок для інвестицій у напрямки інноваційної діяльності, виробниче обладнання, як для закупівлі нового, так і для модернізації та капітального ремонту вже існуючого.

В свою чергу коефіцієнт фінансової незалежності (автономії) за три досліджувані роки має значення вище нормативу – 0,6, при цьому з 2018 по 2020 роки відбувається скорочення його 16,25% за рахунок залучення довгострокових позичок підприємством, тобто в своїй діяльності ТОВ «Епіцентр-К» є все більш залежним від довгострокових позичок, але за умов використання цих коштів в інноваційній діяльності передбачається в наступні роки поступове погашення даних зобов'язань за рахунок отримання прибутків та вигід від інвестиційної діяльності.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу показує, яка частина власного оборотного капіталу перебуває в обороті, так в ТОВ «Епіцентр-К» в 2018 році 12%, в 2019 році – 7%, в 2020 році – 1% власного капіталу підприємства спрямовується на фінансування оборотних активів, і даний показник є нижче нормативного значення, тому підприємство може працювати в напрямку його зростання в довгостроковій перспективі. Коефіцієнт забезпечення власними оборотними коштами при нормативному значенні більше 0,1 за період 2018-2020 років скоротився на 1,94 або на 646,67%, що вказує на скорочення високо ліквідних оборотних коштів у вільному обігу підприємства.

Коефіцієнт фінансового левериджу при нормативі менше 0,25 за три досліджувані роки зріс з 0,07 до 0,25 або на 72,0%, що вказує на зростання частки позикового капіталу у власному капіталі підприємства, таким чином – це є не досить позитивна тенденція через те, що сума залучених зобов'язань зростає, а за ними передбачається розрахунок, а власні кошти є додатковим джерелом погашення даних зобов'язань на випадок неспроможності

підприємства повністю розрахуватися за своїми зобов'язаннями або у випадку його банкрутства.

Далі проаналізуємо динаміку та структуру доходів та витрат досліджуваного підприємства ТОВ «Епіцентр-К» за період 2018-2020 років у таблиці 1.6 та таблиці 1.7.

З табл. 1.6 можна зробити висновок, що загалом доходи ТОВ «Епіцентр-К» за період 2018-2020 років зросли на 9 992 853 тис. грн. або на 19,26%, при цьому найбільшу частку в доходах підприємства має чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), що зріс на 8 982 205 тис. грн. або на 17,83%.

Таблиця 1.6

Динаміка доходу ТОВ «Епіцентр-К» (тис. грн.)

Стаття	Роки			Відхилення 2018/2021	
	2018	2019	2020	+/-	%
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	41 400 220	43 979 194	50 382 425	8 982 205	17,83
Інші операційні доходи	260 235	530 835	737 243	477 008	64,70
Інші фінансові доходи	180 000	3 851	211 555	31 555	14,92
Інші доходи	52 000	354 733	554 085	502 085	90,62
Всього доходів	41 892 455	44 868 613	51 885 308	9 992 853	19,26

Джерело: розраховано на основі фінансової звітності ТОВ «Епіцентр-К»

Операційний дохід ТОВ «Епіцентр-К» у 2019 році зріс на 270 600 тис. грн порівняно з 2018 роком або збільшившись на 103,98%, а в 2020 році даний показник ще зріс на 206 408 тис. грн. в порівнянні з 2019 роком або на 38,88%, при цьому в загальній динаміці за період 2018-2020 років операційних дохід досліджуваного підприємства ТОВ «Епіцентр-К» зріс на 64,70%. Інші фінансові доходи підприємства за 2018-2020 роки зросли на 31 555 тис. грн. або на 14,92%, варто зауважити, що до інших доходів відносять дивіденди та відсотки отримані від участі в капіталі іншого підприємства, тобто ТОВ «Епіцентр-К» здійснює з кожним роком нарощення масштабів інвестиційної діяльності. Далі проаналізуємо витрати ТОВ «Епіцентр-К» за період 2018-2020 років (табл. 1.7)

Динаміка собівартості ТОВ «Епіцентр-К» (тис. грн.)

Стаття	Роки			Відхилення 2018/2020	
	2018	2019	2020	+/-	%
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	30 400 580	30 814 751	35 593 670	5 193 090	14,59
Адміністративні витрати	540 040	751 814	872 759	332 719	38,12
Витрати на збут	6 623 200	7 985 945	8 648 047	2 024 847	23,41
Інші операційні витрати	396 373	254 271	920 408	524 035	56,94
Фінансові витрати	91 550	250 094	295 646	204 096	69,03
Інші витрати	210 000	363 438	1 438 592	1 228 592	85,40
Всього витрат	38 261 743	40 420 313	47 769 122	9 507 379	19,90

Джерело: розраховано на основі фінансової звітності ТОВ «Епіцентр-К»

З табл. 1.7 можна зробити висновок, що загалом витрати ТОВ «Епіцентр-К» за період 2018-2020 років зросли на за 9 507 379 тис. грн. або на 19,90%, при цьому найбільшу частку при даній динаміці до зростання має собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) що зросла на 5 193 090 тис. грн. або на 14,59%. Як додатковий показник, що вказує на зростання обсягів реалізації є зростання витрат на збут за період 2018-2020 років на 2 024 847 тис. грн. або на 23,41%, основними витратами при цьому є маркетингові та логістичні витрати.

Варто зауважити, що зростання інших витрат на 85,40% вказує на зростання виплат за відсотками від акцій своїм акціонерам. Також варто відмітити зростання адміністративних витрат ТОВ «Епіцентр-К» на 332 719 тис. грн. або на 38,12%, що свідчить про нарощення чисельності адміністративного персоналу в результаті відкриття нових магазинів та точок реалізації.

Отже, загалом фінансовий стан підприємства є задовільним, масштаби капіталізації підприємства з кожним роком збільшуються, при цьому рентабельність діяльності ТОВ «Епіцентр-К» з кожним роком зростає, а досліджуване підприємство отримує прибуток від основної діяльності. Ті показники фінансової стійкості для компаній, що не відповідають нормативним

значенням, мають позитивну динаміку та в майбутньому мають покращити ситуації, але над показниками ділової активності та рентабельності менеджменту ТОВ «Епіцентр-К» варто працювати для зростання їх та досягнення позитивної динаміки в довгостроковій перспективі.

1.2. Аналіз імпоротної діяльності ТОВ «ЕПІЦЕНТР-К»

Оцінка розвитку імпоротної діяльності підприємств здійснюється шляхом аналізу показників ефективності імпорту організації, виявлення перспективних напрямків діяльності та розробки відповідних напрямків діяльності.

Основним із напрямків зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Епіцентр-К» є імпорт. Основною метою здійснення імпортних операцій ТОВ «Епіцентр-К» є закупівля обладнання для створення власних виробничих потужностей та імпорту товарів з метою реалізації на внутрішньому ринку, крім цього передбачається імпорт будівельних матеріалів та вже готового обладнання, приладів, побутової техніки та іншого, що виготовлено та зібрано на території країн світу, при цьому варто зауважити, що росія та білорусь не є країнами-партнерами для України, тому продукція з цих країн не імпортується.

Партнерські відносини між підприємствами довгострокові та постійні, закупівлі стабільні. В таблиці 1.8 відображена лише мала частина з тих партнерів з якими співпрацює ТОВ «Епіцентр-К» [8].

Таблиця 1.8

Характеристики постачальників ТОВ «Епіцентр-К»

Країна	Назва компанії	Предмет імпорту
Королівство Саудівська Аравія	«Natpet»	Первинна сировина, гемополімер поліпрілена, поліетилен високого тиску
Австрія	«Starlinger»	Машини для сушки та змішування компонентів суміші, ткацькі станки та машина, запчастини до обладнання
Китай	«Sony»	Виробник побутової, аудіо та відеотехніки
Німеччина	«Knauf», «Dufa», «Caparol», «Feidal», «ProfiTec», «Tex-Color»	Будівельні матеріали та будівельні суміші, фарбова продукція
Італія	«Кегакоіі», «Мареі», «Litakol»	Будівельні матеріали та будівельні суміші

	та «Sopro»	
Польща	«Atlas», «SniezKa»	Суха будівельна суміш (СБС), лакофарбові матеріали
Японія	«Canon», «Fujifilm»	Виробник фото та відео техніки
США	«Apple Inc.», «Acer»	Виробник побутової, аудіо та відеотехніки

Джерело: складено автором на основі внутрішньої документації компанії

Далі проаналізуємо кошик імпортованих товарів за країнами світу в динаміці за період 2017-2021 років та відобразимо частку кожної країни в імпортних поставках (табл. 1.9).

Таблиця 1.9

Динаміка зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Епіцентр-К» за кошиком імпортованих товарів та географічною структурою імпортних операцій

Набір імпортованих товарів	Країни-партнери з імпорту товару за роками				
	2017	2018	2019	2020	2021
Будівельні матеріали та будівельні суміші	Німеччина 32%	Німеччина 33%	Німеччина 34%	Німеччина 32%	Німеччина 33%

Продовження табл. 1.9

Лакофарбова продукція	Польща 16%	Польща 17%	Польща 17%	Польща 16%	Польща 18%
	Італія 21%	Італія 20%	Італія 21%	Італія 18%	Італія 19%
Побутова, аудіо- та відеотехніка	Польща 28%	Польща 29%	Польща 31%	Польща 31%	Польща 32%
	США 21% Японія 12% Китай 32% Німеччина 23%	США 22% Японія 11% Китай 34% Німеччина 23%	США 23% Японія 12% Китай 35% Німеччина 22%	США 21% Японія 10% Китай 30% Німеччина 21%	США 22% Японія 11% Китай 31% Німеччина 22%
Обладнання для господарських потреб, саду та огороду	Німеччина 24%	Німеччина 25%	Німеччина 26%	Німеччина 25%	Німеччина 26%
	США 18%	США 19%	США 19%	США 17%	США 18%
	Південна Корея 7%	Південна Корея 8%	Південна Корея 8%	Південна Корея 6%	Південна Корея 7%
Посуд та обладнання для кухні	Китай 31% Індія 23%	Китай 33% Індія 24%	Китай 33% Індія 23%	Китай 30% Індія 19%	Китай 31% Індія 20%
	Королівство Саудівська Аравія 14%	Королівство Саудівська Аравія 15%	Королівство Саудівська Аравія 15%	Королівство Саудівська Аравія 12%	Королівство Саудівська Аравія 13%
Запчастини для обладнання	Австрія 18%	Австрія 20%	Австрія 21%	Австрія 19%	Австрія 19%

Отже, враховуючи динамку імпортованих операцій ТОВ «Епіцентр-К» варто врахувати найбільшу частку за п'ять досліджуваних років таких країн як: Німеччина, Польща, США, Китай, Японія. Таким чином лідером в співпраці є Німеччина, яка здійснює поставку максимальної чисельності груп товарів, серед яких: будівельні матеріали та будівельні суміші – 32% від загальної частки в даній групі; побутова, аудіо- та відеотехніка – 23%; обладнання для господарських потреб, саду та огорожу – 24%. Іншою країною, що є досить вагомим партнером в імпортованих операціях є Польща, що представлена в наступних товарних групах: будівельні матеріали та будівельні суміші – 16% від загальної частки в даній групі; лакофарбова продукція – 28%. США є лідером в імпортованих операціях з приводу імпорту побутової, аудіо- та відеотехніка – 21%, обладнання для господарських потреб, саду та огорожу – 18%. Загалом враховуючи динаміку імпортованих операцій варто вказати, що ТОВ «Епіцентр-К» має досить стабільних та відповідальних партнерів в розвинених країнах світу, при цьому досліджуване підприємство представляє в асортименті товари досить відомих брендів різних країн світу для реалізації їх на українському ринку.

Окрім досить такої позитивної динаміки розвитку імпортованих операцій є й негативні моменти для ТОВ «Епіцентр-К», що максимально відкрилися в період повномасштабного вторгнення, так маючи стабільно два-три партнери в кожній товарній групі працівники відділу ЗЕД, не здійснювали інтеграцію та дослідження ринку серед пошуку нових партнерів з досить якісними товарами, але ближче до кордону з Україною і тому в період війни всі зіштовхнулися з основною проблемою щодо доступу товарів на український ринок – це проблеми з логістикою через закриті порти. В цей період максимально припинилася взаємодія з Китаєм та США, оскільки основним джерелом доставки товарів з цих країн – це була доставка морем. Щодо європейських партнерів, то в більшості з них ці ж товари виготовляються та збираються в Китаї, там де рівень оплати праці є нижчим ніж в будь-якій європейській країні. На протипагу цьому досліджуване підприємство ТОВ «Епіцентр-К» і раніше

співпрацював з Польщею в напрямку закупівлі будівельних матеріалів та сумішей, з Латвією, що виготовляє досить якісні мийки високого тиску, що досить добре себе позиціонують на ринку на противагу німецьким, що є на порядок вищими за ціною через розкрученість бренду, з Чехією, що є виробником певних груп побутових товарів.

Далі варто проаналізувати основних ключових партнерів ТОВ «Епіцентр-К» та виділити їх частки в загальному обсязі імпорту товарів до торгівельної мережі станом на 31.12.2021 року (рис. 1.1).

Варто зауважити, що за п'ять досліджуваних років зберігаються лідируючі позиції серед партнерів ТОВ «Епіцентр-К» таких країн, як Німеччина, Польща, Китай, Італія, саме підприємства з цих країн є ключовими партнерами та постачальниками продукції на полиці магазинів.

Варто відмітити, що на практиці основною метою імпортних операцій підприємства є оперативність їхнього здійснення. Нерідко неправильно спланована чи необгрунтована стратегія імпорту призводить до значних збитків чи відсутності прибутку в компанії [5].

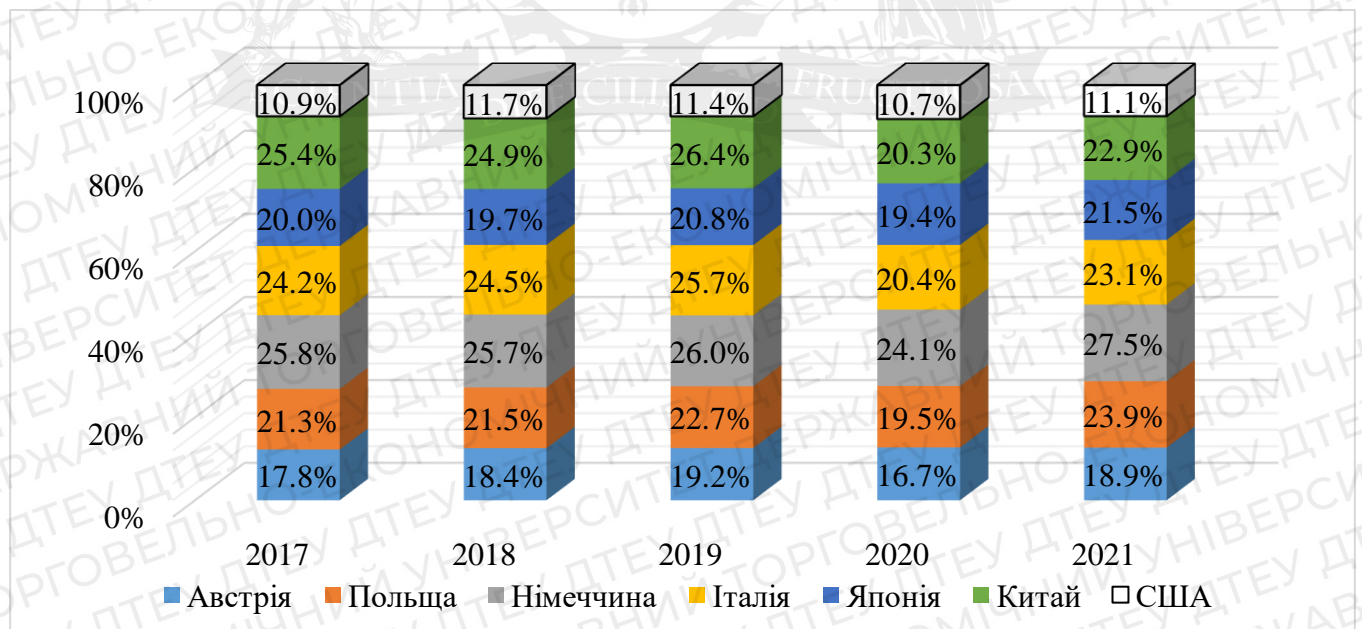


Рис. 1.1. Країни-партнери ТОВ «Епіцентр-К» за період 2017-2021 рр.

Джерело: складено автором на основі [25]

Можна виділити такі проблеми здійснення підприємством імпортової діяльності:

1. збільшення кількості ввезеної сировини для продукції;
2. досить великі витрати на ввезення сировини, пов'язані з віддаленістю імпортуючого підприємства;
3. втрата виробничих потужностей на окупованих територіях та територіях військових дій у зв'язку з загостренням політичних відносин;
4. затримка та порушення термінів поставки у виробничій системі [3].

Будь-яка імпортна операція здійснюється з використанням транспортних засобів. Вибір правильного транспортного забезпечення повинен ґрунтуватися на інформації про товар, маршрут і відстань перевезення, вартість транспортних витрат та баланс тимчасових витрат [4].

РОЗДІЛ 2. ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ КРАЇНИ-КОНТРАГЕНТА ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ІМПОРТУ МИЙОК ВИСОКОГО ТИСКУ KARCHER

2.1. Визначення основних тенденцій розвитку світового ринку мийок високого тиску

Мийка високого тиску (англ. pressure washer) – це пристрій, що надає можливість із застосуванням розпиленої під високим тиском води видаляти бруд, пил, фарбу та цвіль з поверхонь та предметів, таких як будівлі, транспортні засоби, бетонні поверхні, тощо. Таким чином дані технічні засоби є досить необхідними в різних напрямках економічного життя населення різних країн світу.

Вивчення сучасних тенденцій розвитку світового ринку мийок високого тиску передбачає в першу чергу аналіз тенденцій імпорту та експорту даних приладів та ключові країни, що задіяні в даних ЗЕД операціях, крім цього варто

проаналізувати ключових виробників та торгові марки, що найбільше поширені та продавані в світі.

Варто відмітити, що мийки високого тиску, що представлені на ринку класично поділяються на три категорії: побутові; професійні; промислові.

Побутові мийки високого тиску цієї категорії мають найнижчу вартість відносно інших категорій. Вони мають меншу потужність та однофазний тип підключення до мережі, ці мийки мають найкращі характеристики та цінність для побутової діяльності домогосподарств. Вони здатні виконувати весь спектр основних завдань: миття автомобілів, плитки, вікон, шибок, парканів, велосипедів тощо.

Аналізуючи рівень цін на мийки високого тиску варто відмітити коливання ціни на ринку України в наступних межах:

- побутові мийки – від 4 до 10 тис. грн.;
- професійні – від 10 до 20 тис. грн.;
- промислові – від 20 тис. грн.

Щодо цін на аналогічну продукцію в країнах ЄС, то тут ціни варіюються від 229 до 715 євро в залежності від потужності та комплектації. Варто зауважити, що ціна на мийку високого тиску на ринку України складається з: ціни закупки мийки у виробника + логістичні витрати + митні витрати (ставка мита = 2%) + сума ПДВ + товарна націнка. Таким чином всі ці витрати впливають на рівень ціни на мийки високого тиску в Україні і такі мийки в ЄС можуть разом зі всіма витратами та податковим навантаження коштувати дешевше ніж в Україні.

Аналізуючи ціни візьмемо до уваги одну мийку високого тиску за середньою ціною на ринку до прикладу – K 5 Premium Power Control, її вартість на сьогоднішній день, за даними офіційного сайту Kärcher, складає 459,99 євро, проаналізуємо динаміку зміни цін з 2019 по 2022 рік включно (рис. 2.1).



Рис. 2.1. Динаміка зміни цін на мийку високого тиску K 5 Premium Power Control в період 2019-2022 років, євро

Джерело: складено автором на основі даних офіційного сайту Kärcher

Отже, відповідно отриманих даних варто відмітити, що за чотири досліджувані роки в компанії Kärcher ціни в середньому зросли на 100 євро за мийки високого тиску, при цьому в період з 2019 по 2020 рік ціна збільшилася на 30 євро, далі через спад в 2020 році виробництва по всьому світі, карантинні обмеження через пандемію COVID-19 ціни підсочили на кінець 2021 року ще в середньому на 40 євро на кожен модельний ряд мийок високого тиску. Далі на кінець 2022 року ціни збільшилися ще на 30 євро, але основна причина вже через нестабільну ситуацію в Європі через війну в Україні та здорожчання енергетичних ресурсів через ембарго на російські нафту та газ.

Крім цього варто зауважити, що ціна на мийки високого тиску визначається відповідно до потужності двигуна, об'єму необхідної води та економії її використання, комплектації, багатофункціональності обладнання та інших якісних та кількісних характеристик.

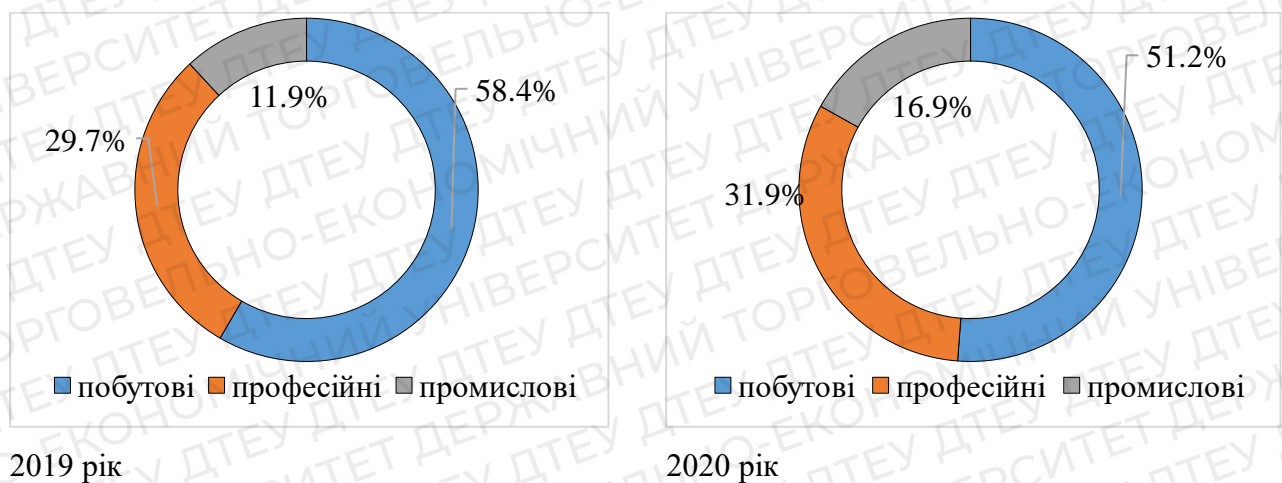
Професійні мийки високого тиску коштують набагато дорожче за побутові, але мають ряд незаперечних переваг. Вони є досить ефективними для щоденного використання та можуть працювати довгий час без перерви. Такі пристрої краще побутових за всіма своїми технічними характеристиками, включаючи потужність, продуктивність, максимальний натиск, робочий діапазон температури води.

Як матеріал для помпи дані мийки створені з термостійкого пластику, що надає змогу працювати із гарячою водою. До речі, особливістю даного виду мийок є те, що напівпрофесійні мийки та професійні моделі часто мають функцію автономного нагрівання води. Якісні моделі можуть мати температурні установки, латунний насос, манометр і т.д.

Мийки цього класу використовуються на станціях технічного обслуговування і є стаціонарним насосом, до якого приєднуються шланги.

Промислові мийки здатні працювати з водою різної температури та можуть самі її нагрівати. Помпа таких мийок виготовлена з латуні. Ще одна особливість – трифазне харчування, що обумовлено великою потужністю даного обладнання.

Розглядаючи дану тенденцію до поділу ринку за типом мийок, їх призначення та технічними характеристиками варто відмітити, що найбільш продаваними на ринку є мийки високого тиску побутового призначення, оскільки чисельність домогосподарств, що мають попит на даний вид обладнання зростає з кожним роком, крім цього через зростання в світі популярності використання послуг автомийок та мийок самообслуговування закупівля професійних та промислових агрегатів також не сильно відстає. Більш детально розглянемо динаміку продажів мийок високого тиску за період 2019-2021 років відповідно до рис. 2.2.



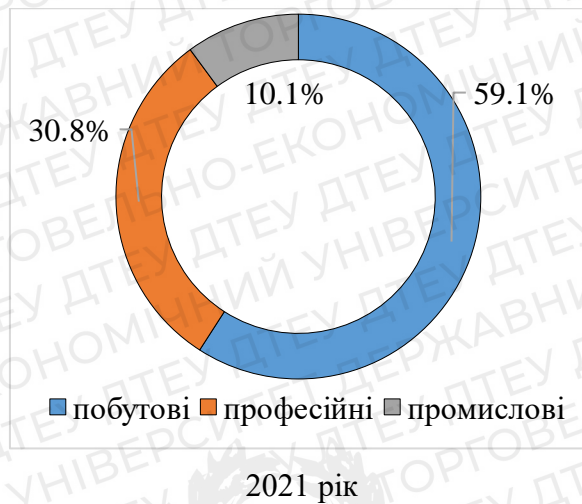


Рис. 2.2. Статистика продажів мийок високого тиску за типом за період 2019-2021 років

Джерело: складено автором на основі [33]

Таким чином можна прослідкувати динаміку, де частка мийок за три досліджувані роки є найбільшою в напрямку побутового виду, але все ж таки за рахунок негативного впливу пандемії COVID-19 можна прослідкувати певну тенденцію до скорочення обсягів продажу побутових мийок високого тиску, а саме через не впевненість домогосподарств в наступній тенденції розвитку пандемії та стабільності отримання доходу. На противагу такій динаміці в 2020 році рівень продажів професійних та промислових мийок зріс, в першу чергу карантинні обмеження і необхідність постійного миття та дезінфекції приміщень, а ще в після ковідний період 2021 року почало відновлюватися життя та відкриватися нові напрямки діяльності, в тому числі відновили роботи і автомийки та підприємства з обслуговування транспорту, що спровокувало збільшення обсягів продажів мийок високого тиску на ринку до 30,8% та 10,1% професійних та промислових відповідно.

Отже, серед трьох основних типів мийок високого тиску варто відмітити основні бренди на ринку та визначити країни-виробники їх, серед яких: Karcher – Німеччина; Grunhelm – Німеччина; Patriot – Сполучені Штати Америки; Vitals – Латвія; Daewoo – Південна Корея; Oleo-Mac – Італія; Stiga – Швеція; Makita – Японія; Idrobase – Італія.

Незважаючи на постійне зростання цін на мийки високого тиску та сировину і мікросхеми для їх виготовлення, близько 40-45% ринку залишається за відомими брендами, близько 6-7% ринку займають бренди китайських компанії з досить низькою якістю обладнання, а решта – це продукція невідомих торгових марок, яка відрізняється низькою ціною та якістю та при цьому не відповідає жодним міжнародним стандартам та вимогам безпеки.

Далі розглянемо частку світового ринку мийок високого тиску за ключовими виробниками та брендами за період 2021 року (рис. 2.3).

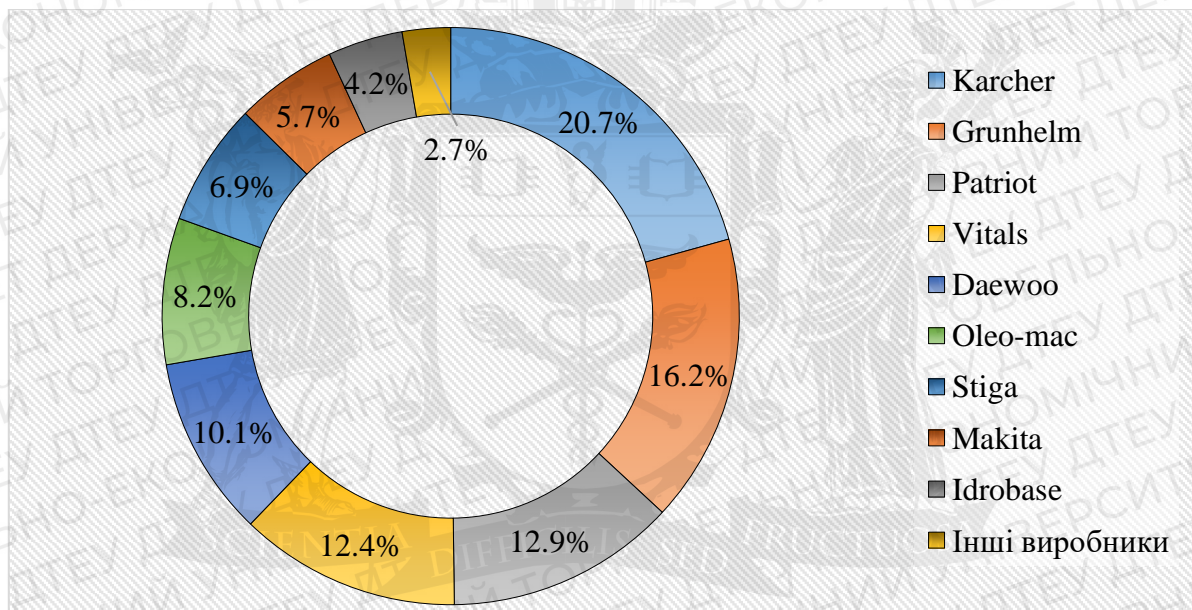


Рис. 2.3. Розподіл світового ринку мийок високого тиску серед основних виробників в 2021 році

Джерело: складено автором на основі [33]

Отже, варто зазначити, що найбільшу частку на ринку займає німецький виробник Karcher, що в 2021 році показав частку ринку на рівні 20,7%. За роки своєї діяльності даний виробник став виробником легендарних мийок, які вважаються кращими серед кращих завдяки своїй якості та багатофункціональності. При цьому інший німецький бренд Grunhelm випускає свою техніку на китайських заводських потужностях, що дозволяє йому відповідати критеріям високої німецької якості і при цьому не гнатися за

високими цінами, це свого роду бюджетний варіант для тих хто не може дозволити собі Karcher, частка даного виробника на ринку в 2021 році склала 16,2%, що є досить високим показником та відповідно другим місцем на ринку.

Третім брендом в 2021 році є американська компанія Patriot, що має 12,9% ринку та визнається досить якісним обладнанням за більш-менш помірними цінами, при цьому комплектація даного виробника в мийках є не повною, тому дане обладнання при використанні є недосить зручним.

Vitals – це виробник мийок високого тиску з Латвії, що вирізняється високою якістю обладнання за помірною ціною, таким чином частка даного бренду на ринку в 2021 році склала 12,4%.

Daewoo є південнокорейським виробником, що характеризується обладнанням з досить потужним двигуном, з максимальною продуктивністю та ефективністю використання води, частка даного виробника на світовому ринку становить 10,1%.

Італійський бренд Oleo-Mac є досить універсальними та ефективними у своїй роботі, тому даний виробник в 2021 році захопив ринок на рівні – 8,2%.

Наступним за характеристиками є шведський виробник мийок високого тиску Stiga, що має частку ринку в розмірі – 6,9%. Ця модель відрізняється професійними робочими параметрами і тривалою безперервною роботою.

Японський агрегат Makita відрізняється простотою, комфортом і зручністю використання в будь-якій ситуації, тому є досить популярним на ринку, а його частка в 2021 році склала – 5,7%, останнім з виробників за рівнем популярності розглянемо Idrobase – це обладнання, що збирається на італійських заводах та становить – 4,2% світового ринку мийок високого тиску. Решту – 2,7% між собою розділяють різні виробники всього світу, де популярність та якість даного обладнання є меншою.

Відповідно до розподілу часток ринку між виробниками різних країн визначимо ключові країни-експортери мийок високого тиску в світі за 2021 рік (рис. 2.4).

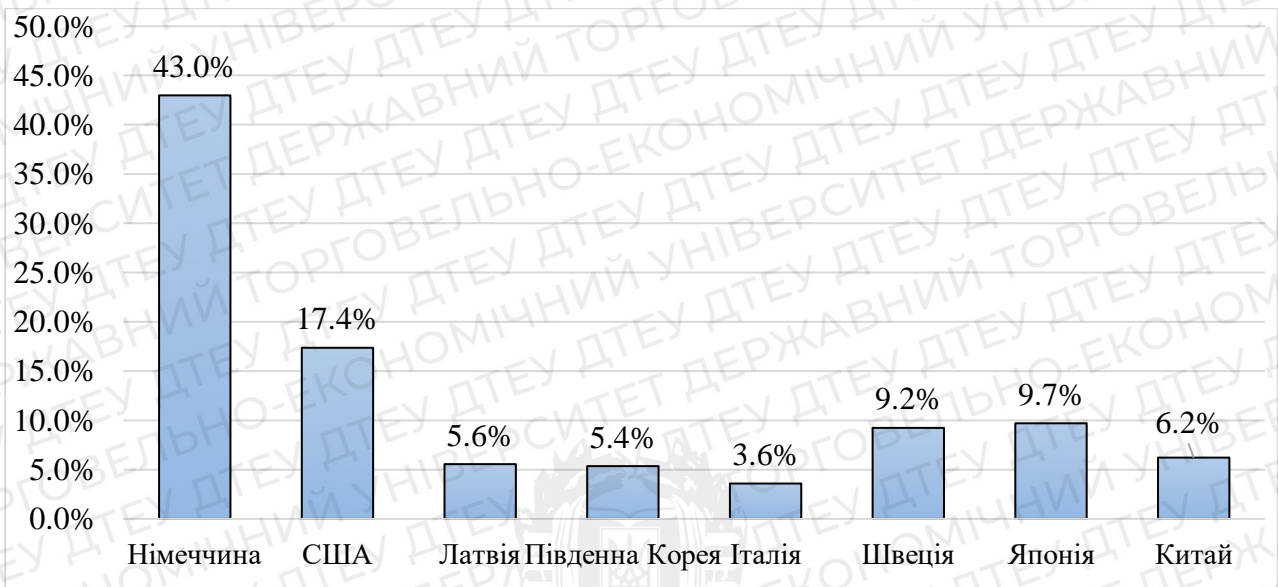


Рис. 2.4. Частки ринку ключових виробників мийок високого тиску в 2021 році

Джерело: складено автором на основі [34]

Таким чином, відповідно до отриманих даних, варто відмітити, що ключові країни-виробники мийок високого тиску займають ключові позиції на ринку як країни-експортери даного обладнання. Так, найбільшу частку серед країн-експортерів займає – Німеччина, її частка в загальному обсязі експортованих мийок високого тиску в світі становить – 43,0%. Німеччина вже який рік є лідером на ринку в силу популярності та високого рівня якості обладнання ключових виробників мийок високого тиску, до прикладу мийки Karcher на сьогоднішній день є популярними у всьому світі

Наступними серед країн-лідерів варто виділити США, Швецію та Японію, що здійснюють експорт на рівні 17,4%, 9,2% та 9,7% відповідно. Наступних за рейтингом варто відмітити Китай, Латвію та Південну Корею, де частка ринку серед країн-експортерів складає 6,2%, 5,6% та 5,4% відповідно. Китай – це виробник, що характеризується товарами за низькими цінами та досить не високим рівнем якості та довгостроковості експлуатації у побутовому та виробничому напрямках діяльності. Далі Італія, що здійснює продаж досить якісних мийок за помірною ціною та становить 3,6% всієї суми експортованих мийок високого тиску в світі.

Отже, аналізуючи основні бренди та країни-виробники, що представлені на ринку варто зауважити, що Німеччина, США та Південна Корея завдяки своїм брендам Karcher, Patriot та Daewoo є країнами зі зростаючими обсягами виробництва та нарощенням популярності їх брендів у всьому світу. При цьому Латвія, Італія та Швеція є новими та досить молодими виробниками в даній галузі, це здебільшого країни-новатори, що розвиваються та випускають мийки високого тиску в двох-трьох модифікаціях не більше завдяки тому, що мають стратегічні напрямки розвитку, що передбачають розробку інноваційних моделей мийок, а не конвеєрного випуску мийок однакових технічних характеристики та комплектації, таким чином дані особливості розвитку формують на ринку здорову конкуренцію та розвиток нових технологій.

Аналізуючи ринок України, то варто зауважити, що Україна є імпортером даних мийок, виробничих потужностей з виробництва мийок високого тиску в Україні немає, які і країни світу українські споживачі також збільшують рівень придбання мийок високого тиску, як для домогосподарств, так і для виробничих підприємств. Крім цього відмічається, що з кожним роком цільова аудиторія даних товарів молодшає, тобто популярність та тенденція використання мийок серед різних вікових груп населення зростає.

Основною цільовою аудиторією для мийок високого тиску є:

- автоіндустрія, зокрема автомийки та автосервіси;
- сільське господарство;
- центр оптової та роздрібною торгівлі (популярність зросла в період пандемії COVID-19, де потрібно було дезинфікувати та мити поверхні та підлогу через певний час роботи);
- медичні заклади (популярність зросла в період пандемії COVID-19);
- готелі та ресторани;
- домогосподарства, що мають рівень доходу, який дозволяє придбати мийку.

Щодо рівня попиту та споживчої поведінки населення в напрямку придбання мийок варто відмітити, що через пандемію COVID-19 попит на дані мийки різко збільшився, переглянемо дану тенденцію відповідно до рівня зацікавленості населення в пошукових системах (рис. 2.5).



Рис. 2.5. Пошукові запити мийок високого тиску в період 2019-2022 років

Отже, відповідно до пошукових запитів варто відмітити зростання рівня зацікавленості населення в мийках високого тиску, при цьому в період зими відмічається певний спад, така собі сезонність. В період березня-червня 2020 року в пік пандемії та карантинних обмежень попит на дане обладнання зріз, далі залишилася досить позитивна тенденція нарощення популярності мийок високого тиску до 2022 року, в період початку повномасштабної війни з кінця лютого по кінець березня попит на даний товар різко скоротився і лише з літа 2022 року поступово став зростати.

Проаналізувавши досить високий рівень популярності мийок високого тиску серед населення України та тенденції до їх постійного зростання варто відмітити, що серед українських підприємств мийки високого тиску імпортують наступні компанії:

- 1) ТОВ «Епіцентр-К» - імпортер обладнання різного асортиментного ряду та технологічних характеристик від найдорожчих до найдешевших виробників;
- 2) ТОВ «Tomdom» - імпортер мийок високого тиску, основним критерієм для вибору асортиментного ряду товару є ціна – від найдешевших до мийок високого тиску з ціною межах середньої на ринку;
- 3) ТД «Укрсервіс» - імпортер обладнання різного асортиментного ряду та

технологічних характеристик від найдорожчих до найдешевших виробників;

4) ТОВ «Washer» - обладнання та аксесуари для автомийок, зокрема імпорту мийок високого тиску промислового тиску з максимальною потужністю, не представлений модельний ряд мийок для домашнього використання.

Розглядаючи основних країн-імпортерів на світовому ринку мийок високого тиску варто відмітити такі країни: Китай, США, Японія, Великобританія, Франція, Бельгія, Канада.

Далі графічним методом прослідкуємо розподіл частки ринку ключових країн-імпортерів мийок високого тиску за 2021 рік (рис. 2.6).

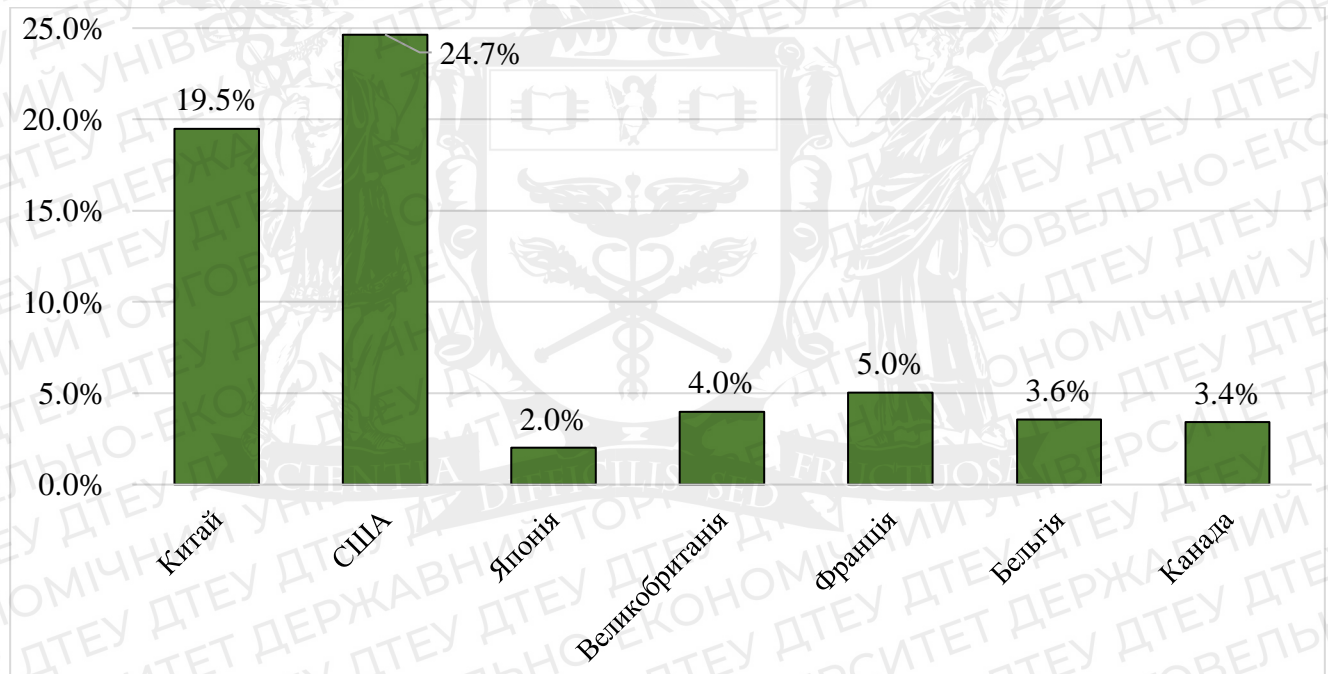


Рис. 2.6. Частки ринку ключових країн-імпортерів мийок високого тиску в 2021 році

Джерело: складено автором на основі [34]

Таким чином, варто відмітити лідера серед країн-імпортерів Китай та США, в свою чергу Китай – максимально імпортує європейське обладнання (19,5% від загального об'єму імпортованих операцій в світі) для промислового призначення, що характеризується високою якістю та довгостроковістю функціонування, в свою чергу для побутового використання Китай виробляє власні мийки. Далі на другому місці США з часткою імпортованого обладнання

від всього світового імпорту мийок високого тиску складає 24,7%, характерним для цієї країни є імпорт також високоякісного та потужного обладнання високого тиску, на противагу власний американський виробник – Patriot виробляє обладнання здебільшого для побутових потреб або для підприємств з не високою потужністю.

Схожа динаміка до Китаю та США спостерігається і в Японії, де за наявності власного досить якісного виробника країна імпортує обладнання на рівні 2,0% від європейців, а саме через високу потужність та можливість їх використання в потужностях з досить високим рівнем продуктивності.

Наступні 4 країни: Великобританія, Франція, Бельгія та Канада не мають власних виробників мийок високого тиску, або це мийки більше для побутових потреб, тому мають необхідність в закупівлі даного обладнання із Німеччини, США, Італії, Швеції та Японії, так частка Великобританії – 4,0%, Франції – 5,0%, Бельгії – 3,6%, Канади – 3,4%.

Отже, за результатами здійснюваного дослідження варто зауважити, що на ринку мийок високого тиску постійно відбувається збільшення частки професійних товарів та обладнання, насамперед за рахунок запровадження нових норм та правил ведення бізнесу, маркетингових заходів та зацікавлення потенційних покупців та споживачів.

Визначаючи світові трендів та детермінанти щодо розвитку ринку мийок високого тиску варто зауважити, що основним критерієм для нарощення популярності даного обладнання як для дому, так і для промисловості є економічне використання енергетичних ресурсів, що мають тенденцію до здорожчання з року в рік, серед яких вода та світло, таким чином використовуючи мийки високого тиску, відбувається максимально швидке очищення поверхні при економічнішому рівні використання води, при цьому споживання світла також є не досить високим.

Як показали результати дослідження ринку мийок високого тиску, основними чинниками, що впливають обсяг продажів та популярність даної продукції в світі є: цінова категорія, методи стимулювання збуту, конкуренція

та рівень використання інноваційних технологій, комплектації обладнання, різних напрямків його модифікації. Асортимент мийок високого тиску на світовому ринку дуже широкий, а основними споживчими властивостями є функціональність, ефективність використання води та електроенергії, ергономічність, надійність та безпека.

2.2. Оцінка перспектив імпорту мийок високого тиску ТОВ «ЕПЦЕНТР-К» з Німеччини

В умовах війни в 2022 році відбулося географічне обмеження торгівлі України, таким чином північний напрямок був заблокований білорусією, а східний – росією. Крім того, останні перекрили всі морські порти України, що унеможливило використання південного шляху (через Чорне море) для зовнішньої торгівлі України, як в напрямку імпорту так і експорту.

В таких умовах єдиним напрямом зовнішньої торгівлі став західний. У цьому контексті зростання частки ЄС у географічній структурі зовнішньої торгівлі товарами було цілком закономірним. В такій перспективі на ринок України серед імпортних мийок високого тиску першими потрапили від виробників Німеччини, Італії, Швеції та Латвії, далі довше імпортувалися, але вже можна зустріти на ринку мийки від виробника із США.

Торгівля в Україні продовжує відновлюватися та набирати обертів, незважаючи на труднощі війни. Зараз у відносно спокійних регіонах нашої країни можна не турбуватися про дефіцит та навіть не відчувати його, та купувати як основні продукти харчування, так і речі та техніку для дому, в тому числі і мийки високого тиску різних брендів та виробників.

Після майже року повномасштабних бойових дій український ритейл відновив майже 60% закритих торгових точок. Станом на кінець літа закритими залишалися лише 12 відсотків магазинів, тоді як у березні було закрито майже третину торгових об'єктів по всій країні, а до зими таких точок відкрили ще додатково за рахунок звільнення Херсонщини.

У сфері торгівлі побутовою технікою та електронікою активно йде відновлення торгових точок. Відповідно до статистичних даних, у березні від довоєнного рівня працювало лише 56% торгових об'єктів, а наприкінці літа – вже 77%, на кінець осені ця частка становила вже 84%. Тобто на сьогоднішній день по всій Україні вже відкрито більше сімсот магазинів побутової техніки та електроніки.

Якщо говорити про ринок мийок високого тиску, то дане обладнання не збиралося в росії, тому придбання такого обладнання не буде обмеженим через санкції, а виробники розміщували свої виробничі потужності або в Китаї, або безпосередньо в країні-батьківщині бренду.

Варто згадати, що у довоєнний період Україна ввозила через морські порти значну кількість електропобутових та побутових приладів. Але зараз вони заблоковані, що також відбивається на асортименті в магазинах, так ключове виробництво таких товарів знаходиться в Китаї, Тайланді та В'єтнамі, при цьому, що головний офіс та реєстрація торгової марки може відбуватися в США, ЄС, Японії, а основні імпортні поставки відбувалися шляхом використання Одеської портової інфраструктури, яка на сьогоднішній день працює на мінімальних об'ємах своєї завантаженості, лише на зернову угоду.

Аналізуючи імпорту саме мийок високого тиску до України на сьогоднішній день варто відмітити, що попит на них з початком повномасштабної війни в країні впав, а саме через ряд факторів:

- основна частка мийок високого тиску використовувалася при створенні нових об'єктів бізнесу, а саме мийок для автомобілів та мийок самообслуговування, на сьогоднішній день відкриття таких бізнес-напрямків в Україні дещо скоротилися, проте є і західні регіони країни, куди переїхала частина бізнесу з інших регіонів країни, або підприємці намагаються відновити бізнес, в тому числі і автомийки;

- інша частка придбання мийок високого тиску припадала на домогосподарства і тому в умовах війни, коли населення збідніло і максимально намагається економити та витратити на найбільш необхідні речі,

то придбання мийок високого тиску не входить в цю категорію товарів, здебільшого вона стосується ліхтарів, пауербанків, ковдр, бойлерів, зарядних станцій та котлів.

Для аналізу подальших особливостей споживчої поведінки на ринку мийок високого тиску в Україні варто здійснити SWOT-аналіз (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

SWOT-аналіз споживчої поведінки на ринку мийок високого тиску в Україні

Сильні сторони	Слабкі сторони	Можливості	Загрози
Широкий вибір асортименту товару	Низька купівельна спроможність населення	Збільшення попиту на продукцію дешевшу або не гіршої якості	Наплив на ринок дешевої та не якісної продукції
Позитивне ставлення серед споживачів до певного бренду товарів	Висока ціна на продукцію	Пошук додаткових партнерів, що постачають мийки за нижчою ціною	Зростання чисельності конкурентів на ринку
Багатофункціональність даного обладнання	Не є товарами першої необхідності в період війни		

На сьогоднішній день в Україні немає компаній, які б здійснювали виробництво мийок високого тиску, даний вид товару лише імпортується на українські ринку з інших країн світу. Аналізуючи діяльність ТОВ «Епіцентр-К» варто відмітити компанії, що є конкурентами на українському ринку:

- 1) інтернет-магазин «Розетка» - продавець, що представляє досить широкий асортимент товару з різними технічними характеристиками;
- 2) магазин побутової техніки «Foxtrot» - відомий продавець техніки для дому та домашнього побуту, є як інтернет-магазин так і магазин з вибором товару;
- 3) магазин побутової техніки «Comfy» - відомий продавець техніки для дому та домашнього побуту, є як інтернет-магазин так і магазин з вибором товару;
- 4) гіпермаркет «Leroy Merlin» - це магазин з вибору будівельної та побутової техніки.

Це основні конкуренти мережі магазинів ТОВ «Епіцентр-К», магазини та точки видачі товарів яких також знаходять в різних містах України. Дані підприємства займаються імпортом побутової техніки та техніки для дому, будівельних матеріалів та іншого обладнання, що користується попитом на ринку України.

Далі дослідимо основну цільову аудиторію покупців мийок високого тиску та проаналізуємо споживчу поведінку відповідно до особливостей ринку та становища в країні (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Цільова аудиторія мийок високого тиску та її реакція на зміни на ринку

Цільова аудиторія	Споживча поведінка	Причини зміни споживчої поведінки на ринку
1. автомийки та мийки самообслуговування, автосервіси	якщо за інших умов підприємства здійснювали модернізацію обладнання, то у воєнний час є ймовірність, що дані заходи будуть відкладені і оновлення обладнання заплановане лише за умови не можливості відремонтувати попереднє	- зростання курсу долара, а отже і зростання вартості мийки на внутрішньому ринку;
2. сільське господарство	використовується для миття техніки після польових робіт, використовується недосить часто, тому служить довго, купується підприємством як додаткове благо для працівників, за умов відсутності вільних грошових коштів купуватися не буде	- ускладнення міжнародної логістики та подорожчання внутрішньої логістики за рахунок дорожчання пального;
3. центр оптової та роздрібної торгівлі	популярність зросла в період пандемії COVID-19, де потрібно було дезінфікувати та мити поверхні та підлогу через певний час роботи	- сезонний попит на певні види товарів;
4. медичні заклади	популярність зросла в період пандемії COVID-19, що передбачало максимальну дезінфекцію приміщень та певного обладнання	- через повномасштабну війну ця група товарів не є товарами першої необхідності і тому певні споживачі відмовляються від її придбання в даний час;
5. готелі та ресторани	використовують мийки для прибирання, є першочергово необхідним обладнанням в роботі, тому купується за необхідності зміни обладнання на нове	- збідніння населення.
6. домогосподарства	використовують мийки для домашніх потреб: миття автомобіля, прибирання та чищення бетонних доріжок, парканів, прибудинкової території, чищення килимів, меблів	

Отже, загалом варто відмітити, що через війну в Україні виникло ряд перешкод, що стримують зростання попиту на мийки високого тиску, при цьому люди надають перевагу товарам першої необхідності в умовах війни.

Керівництво ТОВ «Епіцентр-К» наголошує, що зростання цін в їх мережі насамперед пов'язане з ослабленням курсу гривні. Адже на ринку побутової техніки та електроніки більша частина товарів імпортна, а вироблені в Україні складаються з імпортних комплектуючих та матеріалів [25].

У компанії також зазначили, що крім курсу валют на собівартість продукції вплинули додаткові витрати на логістику з європейських країн, а також повільне проходження товарів через кордон.

Ще один чинник, який суттєво вплинув на ціну – це ризики. З початком війни практично всі імпортери та іноземні представництва скасували товарні кредити, які роками надавалися ритейлерам, та запропонували купувати товари за передоплатою, за умов відсутності вільних коштів така передоплата здійснюється за рахунок кредитних коштів, а з урахуванням ставки НБУ та реальної кредитної ставки банків, це також значно збільшує собівартість.

Таким чином на фоні досить високого попиту українців на обігрівачі та генератори варто відмітити певне зниження попиту та купівельної спроможності в напрямку мийок високого тиску за період 2019-2022 років. Так за даними досліджуваного підприємства ТОВ «Епіцентр-К», у 2019 році обсяг продажу мийок високого тиску становив 27,2 млн грн., а вже у 2020 році він скоротився до значення 25,6 млн грн. тобто на 5,9%, далі в 2021 році вдалося відновити доковідну динаміку збільшити реалізацію до значення 26,1 млн. грн., проте на кінець 2022 року цей показник становив вже 19,3 млн. грн, тобто максимальне скорочення попиту на продукцію такого напрямку.

Відповідно до довідка по товару УКТЗЕД мийки високого тиску визначаються, як «Інструменти ручні пневматичні, гідравлічні або з вмонтованим електричним або неелектричним двигуном», код товару: 8467 29 85 00, відповідно до цього Законом України № 2697-ІХ від 19.10.2022 «Про Митний тариф України» передбачено, що ввізне мито на даний вид продукції

становить 2%, тобто до вартості товару на ринку України додатково буде врахована сума митних платежів, що сплатить кінцевий споживач у загальному цінніку, на мийку високого тиску в магазині ТОВ «Епіцентр-К».

Серед брендів, що є основними виробниками мийок високого тиску варто відмітити партнерів ТОВ «Епіцентр-К» з Німеччини, що відрізняються від інших виробників досить високою якістю, надійністю їх обладнання в роботі та популярністю їх мийок серед населення: Karcher та Grunhelm. Але попри наявності на полицях ТОВ «Епіцентр-К» даних брендів їх конкуренцію складають й інші виробники, що також реалізуються в Україні серед яких: Patriot; Vitals; Daewoo; Makita. Для порівняння розглянемо частку цих брендів на ринку України в період 2019-2022 роках (рис. 2.7).

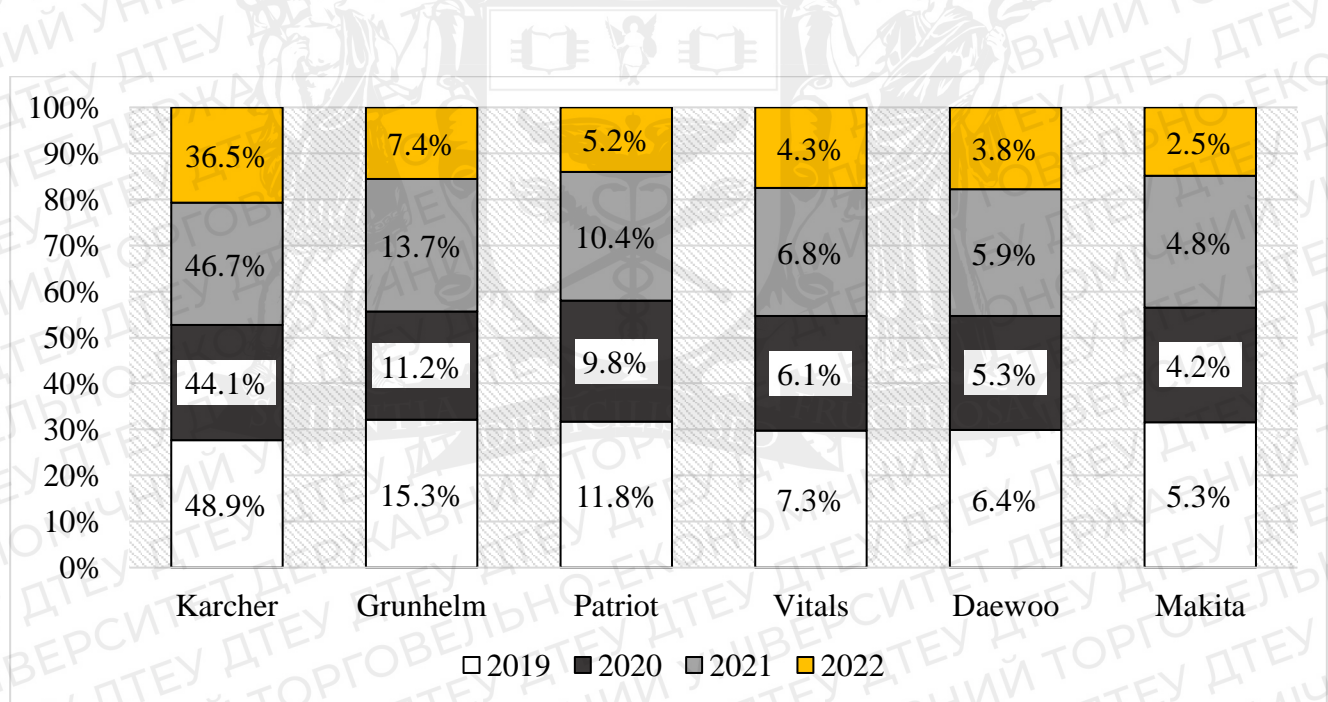


Рис. 2.7. Частка торгових мийок високого тиску, що імпортується ТОВ «Епіцентр-К» за період 2019-2022 років

Джерело: складено автором

Отже, варто відмітити досить високі позиції на ринку України такого німецького бренду мийок високого тиску як Karcher, при цьому досить високою якістю виділяються й інші виробники, що також ціняться на ринку України та світу. Відповідно до отриманої динаміки можна прослідкувати певне

скорочення частки виробників мийок високого тиску на ринку України в 2020 році, а причиною цього була пандемія COVID-19, що максимально знизила дохід населення та дещо скоротила витрати на закупівлю нового обладнання, в тому числі і мийок високого тиску. Далі в 2021 році ситуація стабілізувалася і продажі виростили, але доковідного рівня досягти не вдалося, а в рік війни 2022 року взагалі ринок змінив напрямок необхідних товарів в умовах війни.

Варто відмітити, що в доларовому еквіваленті вартість товарів змінилася не в значній мірі, проте за рахунок збільшення курсу гривні до долара, яка з кожним днем не зміцнюється, а навпаки слабшає вартість мийок високого тиску на українських ринках зростає, додатково враховуються витрати на логістику та інші сукупні послуги. Аналізуючи тенденцію популярності певних груп товарів та скорочення рівня купівельної спроможності українців на 40-45% варто відмітити, що попит на мийки високого тиску серед українців підніматися не буде стрімко до кінця війни так точно, тим більше в умовах постійних відключень світла найпопулярнішими є генератори, а не техніка що більшою мірою працює від електричних мереж або вимагає додаткової підзарядки та додаткового використання води, що також не завжди є в умовах постійних відключень світла, єдиною умовою при виборі даного обладнання буде вибір в бік мийок, що мають змогу подавати воду не лише із системи, а й з попередньо набраного резервуару чи баку.

Таким чином менеджерам ТОВ «Епіцентр-К» варто звернути увагу на бренд який в останні роки користувався найбільшим попитом серед покупців мережі та співпрацювати з ним в напрямку поставок мийок високого тиску до України, але в менших об'ємах ніж це було до війни, з певними брендами варто співпрацювати у випадках наявності замовлення, особливо це стосується дороговартісного товару, коли не потрібно його купувати завчасно, а замовляти за умов наявності попиту чи інтересу з боку покупців ТОВ «Епіцентр-К». Тому далі буде досить доцільним визначити рівень ефективності здійснення імпорتنних поставок мийок високого тиску Karcher з Німеччини.

РОЗДІЛ 3. РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ІМПОРТУ ТОВ «ЕПІЦЕНТР» МИЙОК ВИСОКОГО ТИСКУ KARCHER З НІМЕЧЧИНИ

3.1. Організаційне забезпечення здійснення імпорту ТОВ «ЕПІЦЕНТР-К» мийок високого тиску Karcher з Німеччини

З метою здійснення імпорتنих операцій на досліджуваному підприємстві ТОВ «Епіцентр-К» було створено власний відділ, що займається імпортною діяльністю та здійснює налаштування зв'язків та підписання контрактів з іноземними партнерами різних країн світу для імпорту продукції до України, зокрема й імпорту мийок високого тиску Karcher з Німеччини.

Даний власний імпортний відділів, було створено в рамках відділів закупівлі, постачання та логістики. Враховуючи досвід роботи ТОВ «Епіцентр-К» та особливості розвитку ЗЕД зв'язків варто відмітити, що такий спосіб організації імпорتنих операцій є найбільш оптимальним для підприємств, які мають стійкі зв'язки із постачальниками, а закупівлі здійснюються у великих обсягах і носять регулярний характер. В такому випадку ТОВ «Епіцентр-К» має змогу безпосередньо керувати всіма процесами та здійснювати оперативне управління. На практиці визначається, що імпортні відділи доцільно розташовувати в портах або у великих містах з добре розвинутою інфраструктурою, що спрощуватиме доступ до транспортних шляхів та не забезпечуватиме затримку доступу товару на полиці магазинів, тому в досліджуваному підприємстві ТОВ «Епіцентр-К» представники такого відділу знаходиться в Одесі, а керівництво імпортного відділу та решта працівників в Києві [25].

На майбутнє в діяльності ТОВ «Епіцентр-К» планується відкрити закордонні представництва в країнах, що є ключовими партнерами, за умов регулярних імпорتنих закупівель з широкими масштабами діяльності в довгостроковій перспективі. Перевагами таких представництв є їх

розташування у великих промислових центрах на закордонному ринку для придбання місцевих товарів безпосередньо у виробника або у торговельно-посередницьких фірм, таким чином товар купується за нижчими цінами без участі посередників.

Для більш детального ознайомлення з організаційним забезпеченням здійснення імпорتنих операцій ТОВ «Епіцентр-К» розглянемо особливості здійснення імпорتنих операцій вже на момент обрання постачальника та групи товарів, тобто проаналізуємо особливості укладання договору та його виконання, що є досить важливою складовою відносин у сфері імпорتنю діяльності. Укладений договір (контракт) між резидентом та нерезидентом або зовнішньоекономічний договір – це угода між ТОВ «Епіцентр-К» та його іноземними контрагентами, спрямована на встановлення, зміну чи припинення взаємних прав та обов'язків у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

На практиці процес укладання контракту фактично складається з трьох етапів:

- подання власної позиції та побажань партнеру;
- вивчення умов партнера;
- пошук компромісу і оформлення його в тексті угоди [25].

Визначено, що імпортер, в нашому випадку ТОВ «Епіцентр-К» заявляє про бажання укласти імпортний договір на поставку мийок високого тиску, звернувшись до продавця-експортера – компанії, що розташована в Німеччині. Звернення до продавця, що вимагає пропозиції, називається запитом. Метою запиту є отримання від експортера конкретних пропозицій, з яких обираються найкращі та узгоджуються певні питання та неточності. За запитом вказується точне найменування продукту, його якість, сорт, кількість, ціна у запиті, як правило, не зазначена (для цього передбачаються наступні переговори до моменту заключення контракту).

Після вирішення всіх питань та при загальній згоді відбувається укладання контракту. Укладання зовнішньоекономічного договору (контракту) здійснюється на розсуд сторін, беручи до уваги міжнародні та національні

норми права, що діють на територіях сторін зовнішньоекономічного договору (контракту). Після укладення зовнішньоекономічного договору імпортерним відділом ТОВ «Епіцентр-К» розпочинається підготовку до процедури імпорту товарів.

Безпосередні дії з декларування на митниці здійснюються особою, яка є представником ТОВ «Епіцентр-К», на підставі кваліфікаційного свідоцтва, без передачі права власності на об'єкти декларування. З цією метою між ТОВ «Епіцентр К» та імпортером укладається угода, в якій зазначається плата за послуги декларування. Відповідно до частини 1 статті 248 Митного кодексу України митне оформлення починається з подання митному органу декларантом або уповноваженою ним особою митної декларації або документа, який відповідно до закону її замінює і документів, необхідних для митного оформлення. Основним документом при переміщенні матеріальних цінностей через митний кордон України є митна декларація.

В митній декларації відображається інформація про товари та інші об'єкти та транспортні засоби та ціль їх переміщення через митний кордон України, а також інформацію, необхідну для митного контролю, митного оформлення, митної статистики, нарахування митних платежів.

У міжнародній торгівлі також використовуються різні сертифікати, які підтверджують якість товарів, що ввозяться на митну територію України, сертифікати, необхідні для забезпечення дотримання вимог чинного законодавства та забезпечення довіри до якості товарів, що далі будуть реалізовуватися на полицях ТОВ «Епіцентр-К».

Після процедури оформлення митних документів та сплати митних платежів мийки високого тиску перетинають кордон України та переходить у власність досліджуваного підприємства ТОВ «Епіцентр-К», що має законне право здійснювати торгівлю даним видом товарів в своїх магазинах. Варто відмітити, що швидкість реалізації та появи товару в магазинах ТОВ «Епіцентр-К» залежить від темпів узгодження договірних умов з компанією-експортером мийок високого тиску, наявності товарних одиниць та термінів доставки.

Варто зауважити, що ключовими партнерами ТОВ «Епіцентр-К» в напрямку імпорту мийок високого тиску Karcher з Німеччини є компанії-виробники: Alfred Kaercher GMBH & Co.KG та Grunhelm [25]. Саме ці два виробники є лідерами на ринку мийок високого тиску в Німеччині та вирізняються досить високим рівнем якості власної продукції, при тому що Karcher має свої потужності на території Німеччини, а виробничі потужності Grunhelm розташовані в Китаї.

Передбачимо, що за умовами контракту Alfred Kaercher GMBH & Co.KG та Grunhelm мають поставити мийки високого тиску.

Відповідно до договірних умов передбачається, що ТОВ «Епіцентр-К» купує в даних компаній різного роду, модифікації та комплектації мийки високого тиску, далі відповідно до діаграми Ганта (рис. 3.1), розглянемо щорічні графіки поставок обладнання від даних партнерів до України [25].

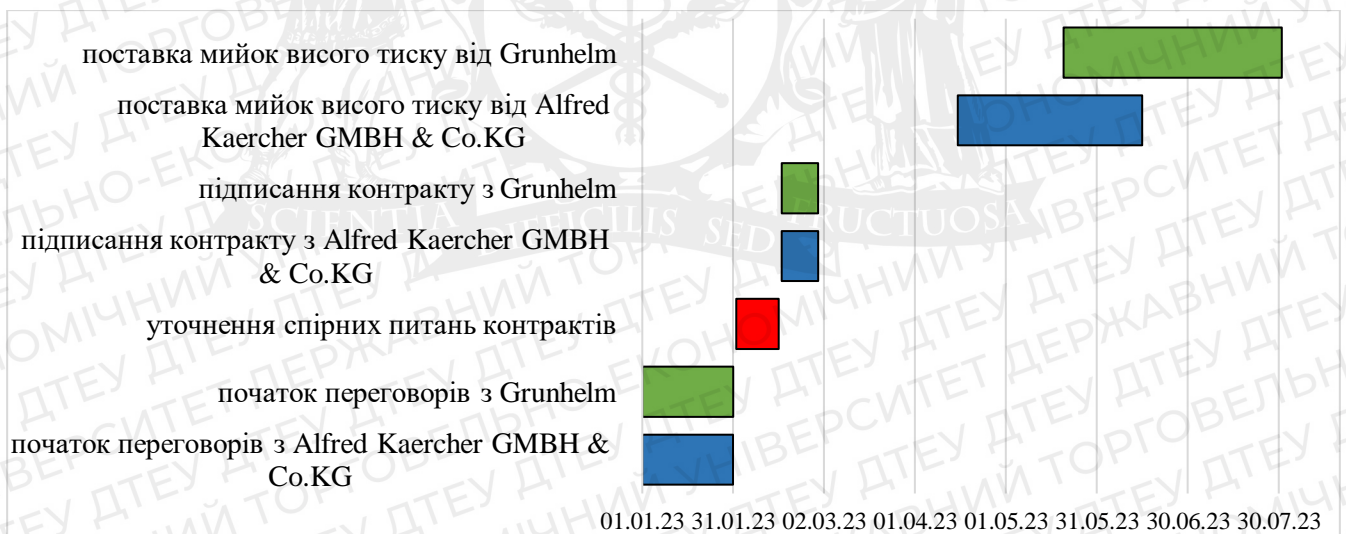


Рис. 3.1. Графіки поставок ТОВ «Епіцентр-К» мийок високого тиску з Німеччини

Джерело: складено автором

Отже, відповідно до отриманого рисунку 3.1 варто зауважити, що процес налагодження взаємозв'язків з обраними партнерами, заключення договору та отримання товару на митній території може займати в середньому від 1 кварталу до під року, тому компаніям в цьому напрямку потрібно працювати

для налагодження довгострокових перспектив роботи, що максимально скоротить час на вирішення питань щодо узгодження особливостей доставки та оплати товару, а також максимально зменшить час на узгодження договірних особливостей між потенційними партнерами.

Таким чином виробник Alfred Kaercher GmbH & Co.KG може здійснити поставку високоякісного товару в найближчі терміни в порівнянні з іншими виробниками, тому з цим виробником обов'язково варто в подальшому продовжувати співпрацю. Крім цього представимо компанії з якими досліджуване підприємство ТОВ «Епіцентр-К» може налагоджувати співпрацю зараз в умовах війни та компанії з якими можна почати працювати вже після відкриття портів та налагодження логістичних шляхів. При цьому варто звернути увагу, що виробник Grunhelm має свої потужності в Китаї, а доставка такого обладнання може здійснюватися лише морським транспортом, за умов війни в Україні це є неможливим, тому далі розглянемо додаткових партнерів на ринку, що можуть зайняти місце Grunhelm.

Shortlist потенційних партнерів:

1. Vitals – латвійський виробник недорогих і невеликих міні-мийок, що на сьогоднішній день може стати гідним партнером для ТОВ «Епіцентр-К» для появи на ринку якісного європейського обладнання за помірними цінами.
2. Stiga – шведська мийка високого тиску, що зарекомендувала себе на ринку, як мийка з високим рівнем ефективності миття через потужний двигун.
3. Idrobase – італійський виробник мийок високого тиску з яким також варто налагодити співпрацю через досить високі технічні характеристики, при цьому ціна товару є досить виправданою через новизну бренду та його не розкрученість на ринку мийок високого тиску.

Longlist потенційних партнерів:

1. Patriot – це компанія з США, що виготовляє мийки високого тиску, що характеризуються невеликими розмірами, є зручними для перенесення, перевезення та зберігання, досить невисока ціна, сучасний дизайн і заводська американська збірка.

2. Daewoo – виробник з Південної Кореї, що є країною з досить якісними мийками високого тиску та середньої їх вартістю, але налагодити співпрацю з країною можна лише після відкриття портів.

3. Макіта – японська модель мийного апарату, що зарекомендувала себе на ринку як товар з помірною ціною при цьому у її використанні передбачається дуже економна витрата води і низьке споживання електрики.

На практиці при правильній організації імпорتنих операцій можна досягти значних фінансових результатів. Головне – правильно організувати зовнішньоекономічну діяльність. Варто зауважити, що на сьогоднішній день можливі шляхи та є всі передумови для покращення імпорتنих операцій досліджуваного ТОВ «Епіцентр-К», для цього необхідно враховувати всі складові цих операцій. При правильному аналізі та дослідженні окремих факторів можна розробити такий план дій, який більшою мірою задовольняв би інтереси підприємства та сприяв отриманню більшого прибутку від здійснення зовнішньоекономічних операцій, а час та витрати на доставку максимально би скоротилися.

3.2. Прогнозна оцінка результативності імпорту ТОВ «ЕПІЦЕНТР-К» мийок високого тиску Karcher з Німеччини

Для повного оцінювання ефективності імпорتنих операцій підприємства було вирішено провести аналіз динаміки доходів та витрат на імпорتنу діяльність досліджуваного ТОВ «Епіцентр-К».

На основі наявних даних проводимо горизонтальний аналіз імпорتنих операцій. Дані для розрахунків в таблиці 3.1 отримані з документації ТОВ «Епіцентр-К», яка використовується для аналізу ефективності імпортової діяльності аналітичним відділом підприємства. За основу візьмемо вартість закуплених мийок високого тиску від Alfred Kaercher GmbH & Co.KG в 2021 році згідно контрактів, на прикладі трьох ключових позицій товару. Відповідно до договірних умов ТОВ «Епіцентр-К» та Alfred Kaercher GmbH & Co.KG

поставка мийок високого тиску здійснюється за попередньою переплатою 100% вартості товару, розрахунок здійснюється в безготівковій формі на розрахунковий рахунок німецької компанії.

Таблиця 3.1

Витрати ТОВ «Епіцентр-К» на закупівлю мийок високого тиску Karcher з Німеччини в 2020-2021 роках, тис. грн. [25]

Назва товару	2020 рік	2021 рік	Індекс росту	
			тис. грн.	%
К 4 Power Control	4 584 501	5 648 493	1 063 992	18,8%
К 5 Premium Power Control	5 847 953	6 440 471	592 518	9,2%
К 7 Premium Full Control Plus	7 643 041	8 046 882	403 841	5,0%
Всього	18 075 495	20 135 846	2 060 351	10,2%

Джерело: складено автором

Отже, за досліджуваний період 2020-2021 року варто відмітити зростання імпоротної діяльності ТОВ «Епіцентр-К» та нарощення обсягів після пандемії COVID-19 загалом по трьох досліджуваних товарах на 10,2%. В 2020 році відбулося різке скорочення поставок через карантинні обмеження та не спроможність працювати підприємствам по всьому світу на повну потужність, а в 2021 році вдалося певним чином стабілізувати роботу та імпорتنу діяльність, проте аналізуючи отриману динаміку варто вказати, що максимальний індекс росту показали мийки високого тиску К 4 Power Control, що є дешевшими з трьох проаналізованих груп товарів, далі йдуть К 5 Premium Power Control, які за ціною на ринку також на другому місці і останніми з найменшим рівнем зростання є найдорожчі мийки – К 7 Premium Full Control Plus.

Варто зазначити, що витрати на здійснення імпортних операцій включають в себе:

- а) контрактна вартість товару;
- б) транспортні (логістичні) витрати (транспортні витрати, оплата вантажно-розвантажувальних робіт, витрати по страхуванню, оплата складських і експедиторських витрат і ін.);
- в) митні збори і податки.

За умовами контракту щодо продажу мийок високого тиску Karcher між ТОВ «Епіцентр-К» та Alfred Kaercher GMBH & Co.KG продавець несе відповідальність за транспортування та цілісність мийок високого тиску до кордону та оформлення митних документів, а надалі право власності на мийки високого тиску переходить до імпортера ТОВ «Епіцентр-К», який оплачує транспортні витрати та витрати на митне оформлення товару, що перетинає митний кордон України.

Далі проаналізуємо основні витрати ТОВ «Епіцентр-К» при здійсненні імпорتنних поставок мийок високого тиску Karcher з Німеччини (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Витрати ТОВ «Епіцентр-К» на імпортні поставки мийок високого тиску Karcher з Німеччини в 2020-2021 роках, грн. [25]

Стаття витрат	2020 рік	2021 рік	Індекс росту	
			тис. грн.	%
Контрактна вартість товару	18 075 495	20 135 846	2 060 351	10,2%
Транспортні витрати	4 518 874	5 638 037	1 119 163	19,9%
Митні збори	3 253 589	3 825 811	572 222	15,0%
Всього	25 847 958	29 599 694	3 751 736	12,7%

Джерело: складено автором

Отже, загалом варто відмітити в динаміці і зростання витрат на супутні послуги поряд із закупівлею товару, при цьому вартість транспортних витрат зросла максимально – на 19,9%, в порівнянні з іншими витратами, при тому що вартість імпортованого товару зросла лише на 10,2%, а загалом витрати, що входять до собівартості товару зростають в більшій пропорції і тому на внутрішньому ринку вартість товару зростає загалом вище ніж лише на різницю вартості закупленої продукції. Крім цього варто зауважити, що найбільшу частку за два досліджувані роки у структурі витрат на імпортні операції займають витрати на закупівлю товару у постачальника, але їх вартість не зростає в такій ж пропорції як сукупних витрат. В першу чергу цей факт можна пояснити, що розвинені країни світу здійснюють виробництво та налаштували свою діяльність в напрямку використання альтернативних джерел енергії, що є дешевшим та економічнішим в кінцевому результаті, тому ціни на продукції за

контрактом так не зростають як транспортування та оподаткування.

Відобразимо дану динаміку графічно на рис. 3.2 та визначимо частку кожного показника в загальній сумі витрат на імпорتنі операції ТОВ «Епіцентр-К» при закупівлі мийок високого тиску Karcher з Німеччини за період 2020-2021 років.

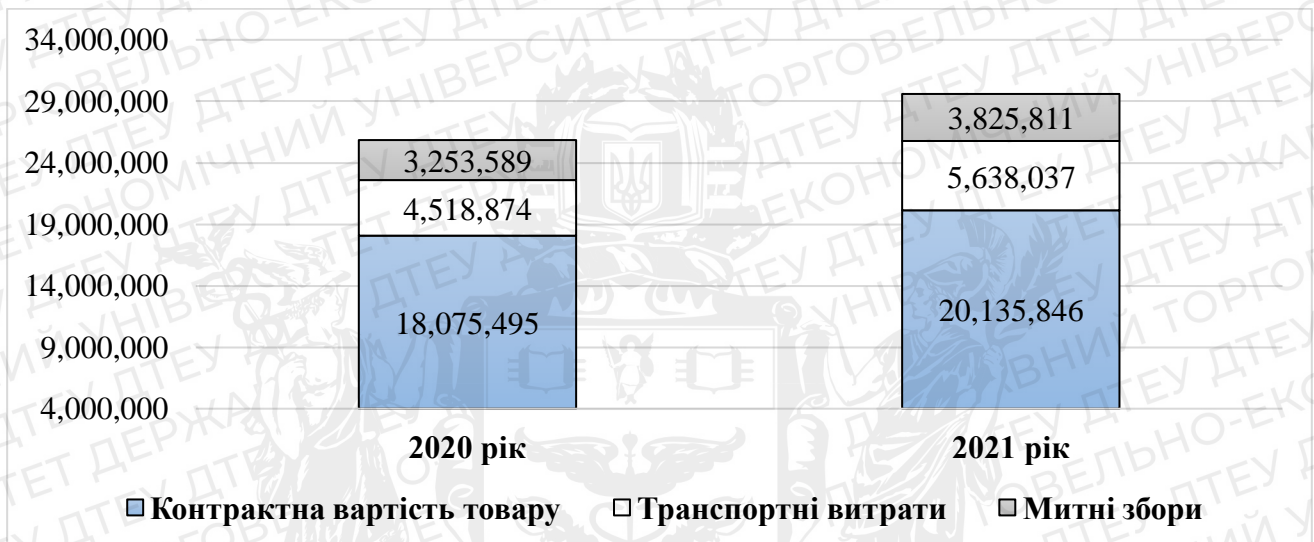


Рис. 3.2. Динаміка вартості імпорتنих операцій щодо поставок ТОВ «Епіцентр-К» мийок високого тиску Karcher з Німеччини за період 2020-2021 років, грн.

[25]

Джерело: складено автором

Динаміка імпоротної діяльності оцінюється за показниками темпів зростання: за методом ланцюгового індексу та по базовому індексу.

а) показники імпорту за методом ланцюгового індексу по трьох досліджених товарах попередньо вже були розраховані в таблиці 3.1 і в цьому випадку попередньо відмічалось зростання імпорتنих поставок та вартості закупленого товару із США.

б) по базовому індексу передбачається визначення частки по кожному з трьох досліджуваних позицій мийок високого тиску в загальній вартості імпорتنих операцій за період 2020-2021 років.

Варто зауважити, що при виконанні певних імпорتنих операцій можливими є певні ризики діяльності, що поділяються на зовнішні (екзогенні)

та внутрішні (ендогенні). Внутрішніми ризиками вважаються ризики на дію яких впливають особи, що приймають рішення, в наслідок чого відбувається ймовірність настання певних ризикових дій, на практиці такими ризиками слід вважати технічні (порушення технологій виробництва мийок високого тиску, що призвело до браку партії товару та представлення не якісної продукції на ринку України), антропогенні, фінансово-кредитні ризики (ризик не повернення коштів або не відшкодування певних втрат через затримку контрактних умов, відшкодування вартості бракованої партії товару через понесені збитки та повернення товару по гарантії від покупців). Іншими ризиками є зовнішні – до них зараховують політичні ризики й ризики форс-мажор (настання стихійних лих: пожеж, повеней, посух). Як правило зовнішні ризики попередити не можливо або мінімальна ймовірність цього. Важливою умовою є визначення в контракті ймовірних ризиків та визначення сторін, що нестимуть покарання чи компенсацію при завданні шкоди чи затримки поставок в результаті таких ризиків.

У ряді випадків підприємства роздрібної торгівлі та імпортери сировини та товарів об'єднуються в імпортні асоціації. Асоціації дозволяють їм членам отримувати вигоду від закупівлі товарів великими партіями, при цьому послугу торгових посередників та логістичні послуги розподіляються пропорційно між зацікавленими членами асоціації.

В Україні імпортні об'єднання не такі поширені, як у США та ЄС, через недосконалість вітчизняної правової бази та практичну відсутність пільг для об'єднання при заключенні зовнішньоекономічних угод. Найчастіше в Україні подібні об'єднання реалізуються як об'єднання виробників, які також імпортують продукцію.

Варто зауважити, що на практиці використовуючи оптимальний та правильно обраний метод організації імпортної діяльності, підприємство може забезпечити підвищення ефективності своєї роботи, шляхом налагодження зовнішньоекономічних зв'язків та подальшого просування на міжнародному ринку.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Компанія «Епіцентр-К» працює на ринку України з 2003 року. Структура управління підприємства є ієрархічною, тобто всі працівники прямо чи опосередковано підпорядковуються директорам підприємства. Вищим керівним органом є збори учасників. Зборами учасників призначається генеральний директор, який організовує великий супермаркет, підписує договори, представляє його у всіх організаціях та установах, видає інструкції, затверджує штатний розпис, формує плани продажу, приймає на роботу та звільняє працівників.

Щодо фінансового стану ТОВ «Епіцентр-К», то варто відмітити, що підприємство загалом має задовільний фінансовий стан, масштаби капіталізації з кожним роком збільшуються, при цьому рентабельність діяльності ТОВ «Епіцентр-К» кожного року зростає, а підприємство отримує прибуток від основної діяльності. Ті показники фінансової стійкості для компаній, що не відповідають нормативним значенням, мають позитивну динаміку та в майбутньому мають покращити ситуації, але над показниками ділової активності та рентабельності менеджменту ТОВ «Епіцентр-К» варто працювати для зростання їх та досягнення позитивної динаміки в довгостроковій перспективі.

Можна виділити наступні проблеми здійснення підприємством імпортової діяльності ТОВ «Епіцентр-К»: збільшення кількості ввезеної сировини для продукції; досить великі витрати на ввезення сировини, пов'язані з віддаленістю імпортуючого підприємства; втрата виробничих потужностей на окупованих територіях та територіях військових дій у зв'язку з загостренням політичних відносин; затримка та порушення термінів поставки у виробничій системі.

Серед трьох основних типів мийок високого тиску варто відмітити бренди, що представлені на світовому ринку та займають на ньому найбільшу частку: Karcher – Німеччина; Grunhelm – Німеччина; Patriot – Сполучені Штати

Америци; Vitals – Латвія; Daewoo – Південна Корея; Oleo-Mac – Італія; Stiga – Швеція; Makita – Японія; Idrobase – Італія.

На практиці при правильній організації імпортерських операцій можна досягти значних фінансових результатів. Головне – правильно організувати зовнішньоекономічну діяльність. Варто зауважити, що на сьогоднішній день можливі шляхи та є всі передумови для покращення імпортерських операцій досліджуваного ТОВ «Епіцентр-К», для цього необхідно враховувати всі складові цих операцій та мінімізувати супутні витрати, що є додатковими видатками при здійсненні імпортерських операцій.

Варто зауважити, що закордоном у ряді випадків підприємства роздрібною торгівлі та імпортери сировини та товарів об'єднуються в імпортерські асоціації. Асоціації дозволяють їм членам отримувати вигоду від закупівлі товарів великими партіями, при цьому послугу торгових посередників та логістичні послуги розподіляються пропорційно між зацікавленими членами асоціації.

В Україні імпортерські об'єднання не такі поширені, як у США та ЄС, через недосконалість вітчизняної правової бази та практичну відсутність пільг для об'єднання при заключенні зовнішньоекономічних угод. Найчастіше в Україні подібні об'єднання реалізуються як об'єднання виробників, які також імпортують продукцію.

Варто зауважити, що на практиці використовуючи оптимальний та правильно обраний метод організації імпортерської діяльності, підприємство може забезпечити підвищення ефективності своєї роботи, шляхом налагодження зовнішньоекономічних зв'язків та подальшого просування на міжнародному ринку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Асаул А.М. Управління витратами : [навч. посібник] / [А.М. Асаул, М.П. Войнаренко, Л.П. Раденька, Н.В. Нікітченко]. – Хмельницький: ХНУ, 2018. – 304 с.
2. Балабанова Л. Управління персоналом: Навчальний посібник/ Людмила Балабанова, Олена Сардак,; Мін-во освіти і науки України, ДонДУЕТ ім. М. Туган-Барановського. - К.: Професіонал, 2018. – 511 с.
3. Бізнес-планування : навч. посіб. / Т. Г. Васильців, Я. Д. Качмарик, В. І. Блонська, Р. Л. Лупак. – К. : Знання, 2018. – 173 с.
4. Білик М. Д. До питання формування прибутку підприємства та управління ним / М. Д. Білик // Формування ринкових відносин в Україні. НДЕІ, Міністерство економіки України, 2019. – Вип. № 8 (111). – С. 150-154.
5. Вудвуд В. В. Напрямки забезпечення прибуткової діяльності підприємств в умовах інноваційної стратегії їх розвитку / В. В. Вудвуд // Інноваційно-інвестиційна модель розвитку національної економіки : міжнар. наук.-практ. конф., 26 лют. 2008 р. : тези доп. – Донецьк , 2018. – С. 32–34.
6. Господарський кодекс України : зі змінами і допов. станом на 18 січ. 2011 р. : (відп. офіц. текстові) . - К. : [Алерта; ЦУЛ], 2018 . – 160 с.
7. Григор'єв Л., Черненко А., Управління персоналом і регулярний менеджмент // Робота сьогодні, №5, 2018. – 43с.
8. Гринькова В. М. Фінанси підприємств : навч. посіб. / Гринькова В. М., Коюда В. О. – К., 2019. – 265 с.
9. Дмитрієва Н. А. Визначення економічної ефективності на макро- та мікрорівні / Н. А. Дмитрієва // Фінанси України. – 2018. – № 9. – С. 68–72.
10. Донець Л.І. Управління формуванням прибутку підприємства в умовах ринкових форм господарювання : [монографія] / Л. І. Донець, С.М. Баранцева. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2019. – 255 с.
11. Донець Л.І. Управління формуванням прибутку підприємства в умовах ринкових форм господарювання : [монографія] / Л. І. Донець, С.М.

Баранцева. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2018. – 255 с.

12. Економіка підприємства: [підручник] / [за заг. ред. С.Ф. Покропивного]. – Вид 2-ге, перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2018. – 528 с., іл.

13. Ефект фінансового левереджу в процесах оптимізації позикових коштів / Н.А. Караван // Культура народів Причорномор'я. – 2019. – №80. – С. 64-67.

14. Єсінова Н.І. Економіка праці та соціально-трудова відносини: Навчальний посібник для вузів. – К.: Кондор, 2018. – 430 с.

15. Журавльова Ю. Ю. Сутність платоспроможності підприємства / Ю. Ю. Журавльова // Фінанси України. – 2018. – № 1. – С. 113–121.

16. Загорна Т.О. Економічна діагностика : [навч. посіб. для студ. вищ. Навч. закл.] / Т.О. Загорна. - К.: Центр навч.літ., 2019. - 400 с.

17. Зятковський І. В. Фінансове забезпечення діяльності підприємств: [монографія] / І. Зятковський. – Тернопіль : Економічна думка, 2019. – 229 с.

18. Іванов Ю. Б. Конкурентні переваги підприємства: оцінка, формування та розвиток: [монографія] / Ю.Б. Іванов, П.А. Орлов, О.Ю. Іванова. — Х. : ІНЖЕК, 2018. — 352с.

19. Іванова В. В. Планування діяльності підприємств : навч. посіб. / В. В. Іванова. – К. : Центр навч. л-ри, 2019. – 472 с.

20. Керанчук Т. Фінансова стабільність підприємств і методичні аспекти її оцінки / Т. Керанчук // Економіст. – 2018. – № 1. – С. 83–86.

21. Ковалюк О. М. Методологічні основи фінансового механізму / О. М. Ковалюк // Фінанси України. – 2019. – № 4. – С. 51–59.

22. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств: [навч. посіб.] / М.Я. Коробов. – [3-тє вид., перероб. і доп.]. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2018. – 294 с.

23. Кулинич М. Б. Процеси формування собівартості продукції: монографія / М.Б. Кулинич. – Луцьк : Вежа, 2019. – 204с.

24. Мізюк Б.М. Основи стратегічного управління : [підручник] / Б.М. Мізюк. – Львів: Магнолія . 2019. – 544 с.

25. Офіційний сайт ТОВ «Епіцентр-К». – Режим доступу: <https://epicentrk.ua/>
26. Покропивний С.Ф., Колот В.М. Підприємництво: стратегія, організація, ефективність. - К.: КНЕУ, 2018. – 123с.
27. Апопія У. Проблеми становлення торгового посередництва в Україні//Проблеми підприємництва. – 2019. – № 6. – С. 29-31
28. Гнатенко, І.(2021). Управлінські, маркетингові та фінансові підходи оцінювання соціо-еколого-економічного ефекту взаємодії підприємств в умовах зміни споживчих переваг. Економічний дискурс. – 2021. – № 1(2). – С. 111-121.
29. Циганкова ТМ, Петрашко ЛП, Кальченко ТВ Міжнародна торгівля: навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2019. – 488 с.
30. Puzyrova P. The financial risks of innovative activities of integrated business structures: modern aspects of reduction and neutralization/P. Puzyrova// Modern directions of scientific research development: proceedings of VII International scientific and practical conference, Chicago, USA, 22-24 December 2021.–BoScience Publisher, Chicago, USA, 2021.–P. 715-721.
31. The interstate development of human capital accounting: Assessment and modeling of the economic effect/M. Chyzhevskya, S. Sytniakivska, M. Demydova, S. Bebko, P. Puzyrova, V. Dovbush, N. Klymenchukova// International Journal of Advanced and Applied Sciences (IJAAS). – 2022. – Volume 9, Issue 4 (April).– P. 35-43
32. Tkachenko V. Fundamentals of financial and economic security management of Ukrainian enterprises/V. Tkachenko, I. Tkachenko, P. Puzyrova// Research Papers in Economics and Finance. – 2020. – Vol. 4, No. 2. – P. 41-51.
33. World Trade Organization. – Режим доступу: https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtsr_2022_e.htm
34. Trade Map. Trade statistics for international business development. – Режим доступу: <https://www.trademap.org/>

ДОДАТКИ

Додаток А

ТОВ «ЕПЦЕНТР-К»

Фінансова звітність за рік, що закінчився 31 грудня 2020 року

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
На 31 грудня 2020 року
Форма №1

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

Продовження додатку А

Пасив	Код	На початок року, тис.грн.	На кінець року, тис.грн.
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	158 610	158 610
Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410	0	0
Резервний капітал	1415	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	14 542 267	17 688 086
Неоплачений капітал	1425	0	0
Вилучений капітал	1430	0	0
Усього за розділом I	1495	14 700 877	17 846 696
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	2 008 688	4 142 910
Інші довгострокові зобов'язання	1515	256 738	312 170
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
Усього за розділом II	1595	2 265 426	4 455 080
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	0	0
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	776 000	767 497
товари, роботи, послуги	1615	14 514 081	16 290 054
розрахунками з бюджетом	1620	273 257	326 833
у тому числі з податку на прибуток	1621	215 457	244 727
розрахунками зі страхування	1625	24 716	17 379
розрахунками з оплати праці	1630	160 208	137 988
Поточні забезпечення	1660	509 245	539 038
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	3 667 811	4 144 753
Усього за розділом III	1695	19 925 318	22 223 615
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття			
Баланс	1900	36 891 621	44 525 391

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			
Баланс	1300	30 126 522	36 891 621

Продовження додатку Б

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

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



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

Форма 2

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

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

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

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

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

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

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

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

