

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

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

«Організація імпорту санітарно-технічного обладнання»
(за матеріалами ТОВ «АКВА-МІКС», м. Київ)
(назва теми)

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

*(підпис
студента)*

Сідлецького
Дмитра
Олександровича

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

*(підпис
наукового
керівника)*

Будзяк
Василь
Миронович

Гарант освітньої
програми «Менеджмент»
зовнішньоекономічної
діяльності» к.е.н., доцент
кафедри міжнародного
менеджменту

(підпис гаранта)

П'янкова
Оксана
Василівна

Київ – 2023

Державний торговельно-економічний університет

Факультет міжнародної торгівлі та права

Кафедра міжнародного менеджменту

Спеціальність 073 «Менеджмент»

Освітня програма «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності»

Затверджую

Зав. кафедри _____

« » _____ 20__ р.

Завдання

на випускню кваліфікаційну роботу студентові

Сідлецького Дмитра Олександровича

1. Тема випускної кваліфікаційної роботи Організація імпорту санітарно-технічного обладнання» (за матеріалами ТОВ «АКВА-МІКС», м. Київ)

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

1. Строк здачі студентом закінченої роботи

_____ 09.01.2023 р. _____

2. Цільова установка та вихідні дані до роботи

Мета роботи формування рекомендацій щодо вдосконалення організації імпортової діяльності ТОВ «АКВА-МІКС»

Об'єкт дослідження процес організації імпортової діяльності підприємства

Предмет дослідження механізм реалізації імпорту санітарно-технічного обладнання ТОВ «АКВА-МІКС».

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

Розділ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «АКВА-МІКС». 1.1. Оцінка господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ТОВ «АКВА-МІКС».

1.2. Аналіз імпортової діяльності ТОВ «АКВА-МІКС».

Розділ 2. ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ КРАЇНИ-КОНТРАГЕНТА ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ІМПОРТУ САНІТАРНО-ТЕХНІЧНОГО ОБЛАДНАННЯ.

2.1. Визначення основних тенденцій розвитку світового ринку санітарно-технічного обладнання.

2.2. Оцінка перспектив імпорту сантехнічного обладнання з Німеччини.

Розділ 2. РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ІМПОРТУ ТОВ «АКВА-МІКС» САНІТАРНО-ТЕХНІЧНОГО ОБЛАДНАННЯ.

3.1. Організаційне забезпечення здійснення імпорту ТОВ «АКВА-МІКС» санітарно-технічного обладнання з Німеччини.

3.2. Прогнозна оцінка результативності імпорту ТОВ «АКВА-МІКС» санітарно-технічного обладнання.

4. Календарний план виконання роботи

№ з/п	Назва етапів написання випускної кваліфікаційної роботи	Терміни виконання етапів роботи	
		За планом	Фактично
1	Вибір теми випускної кваліфікаційної роботи	до 15 листопада	
2	Оформлення і затвердження завдання на випускну кваліфікаційну роботу	до 1 грудня	
3	Написання 1 розділу випускної кваліфікаційної роботи	до 10 грудня	
4	Написання 2 розділу випускної кваліфікаційної роботи	до 20 грудня	
5	Написання 3 розділу випускної кваліфікаційної роботи	до 3 січня	
6	Подання завершеної випускної кваліфікаційної роботи на перевірку керівникові	до 10 січня	
7	Подання випускної кваліфікаційної роботи на кафедрі	до 16 січня	

8	Підготовка до захисту випускної кваліфікаційної роботи в атестаційній комісії, отримання зовнішньої рецензії	до 1 лютого	
9	Захист випускної кваліфікаційної роботи в атестаційній комісії		

5. Дата видачі завдання « _____ » _____ 20 _____ р.

6. Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи

Будзяк Василь Миронович

(прізвище, ініціали, підпис)

7. Гарант освітньої програми:

П'янкова Оксана Василівна

(прізвище, ініціали, підпис)

8. Завдання прийняв до виконання студент

Сідлецький Дмитро Олександрович

(прізвище, ініціали, підпис)

10. Відгук наукового керівника випускної кваліфікаційної роботи

Випускна кваліфікаційна робота студента Сідлецького Дмитра Олександровича на тему: «Організація імпорту санітарно-технічного обладнання» (за матеріалами ТОВ «АКВА-МІКС», м. Київ) присвячена удосконаленню імпортової діяльності на досліджуваному підприємстві на прикладі санітарно-технічного обладнання. В першому розділі роботи проведено детальний аналіз фінансово-економічного стану та господарської діяльності ТОВ «АКВА-МІКС». Також детально проаналізовано особливості імпортової діяльності досліджуваного підприємства. В другому розділі достатньо повно та ґрунтовно розкрито основні тенденції розвитку світового ринку санітарно-технічного обладнання. При цьому оцінено найбільш перспективну для імпорту цього обладнання в Україну країну Європи. В третьому розділі студентом запропоновано напрями щодо удосконалення організаційного забезпечення імпорту санітарно-технічного обладнання ТОВ «АКВА-МІКС», а також спрогнозовано результативність імпорту в найближчі роки. Робота виконана згідно встановлених вимог, а її автор заслуговує на одержання позитивної оцінки.

Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи

(підпис, дата)

11. Висновок про випускну кваліфікаційну роботу

Випускна кваліфікаційна робота студента

_____ (прізвище, ініціали)

може бути допущена до захисту екзаменаційної комісії.

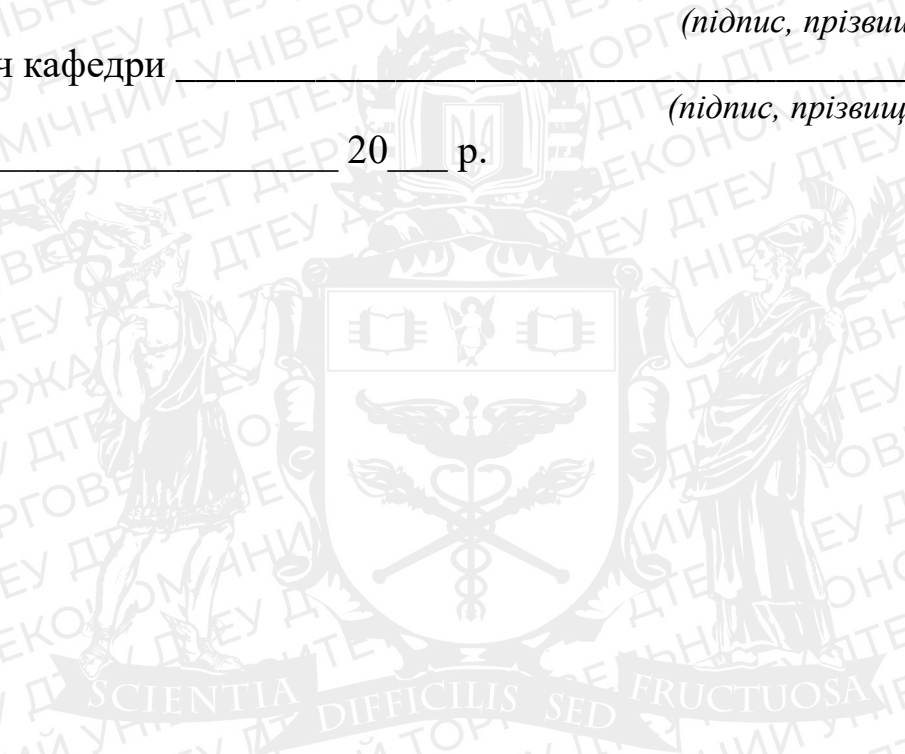
Гарант освітньої програми _____

(підпис, прізвище, ініціали)

Завідувач кафедри _____

(підпис, прізвище, ініціали)

« _____ » 20 _____ р.



Анотація

Організація імпорту санітарно-технічного обладнання (за матеріалами ТОВ «АКВА-МІКС», м. Київ). Випускна кваліфікаційна робота на здобуття наукового ступеня «бакалавр» за спеціальністю «Менеджмент», освітньою програмою «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності». Державний торговельно-економічний університет, 2023

Випускна кваліфікаційна робота присвячена дослідженню процесу імпорту санітарно-технічного обладнання. У першому розділі роботи здійснено оцінку господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ТОВ «АКВА-МІКС» та аналіз імпортової діяльності підприємства.

У другому розділі представлено основні тенденції розвитку світового ринку санітарно-технічного обладнання та результати дослідження ринку санітарно-технічного обладнання України.

У третьому розділі роботи надано пропозиції щодо вдосконалення організаційного забезпечення здійснення імпорту ТОВ «АКВА-МІКС» санітарно-технічного обладнання з Німеччини, а також прогнозну оцінку результативності імпорту ТОВ «АКВА-МІКС» санітарно-технічного обладнання

Ключові слова: імпорт, організація, ефективність

Annotation

«Organization of the import of sanitary and technical equipment» (based on the materials of "AKVA-MIX" LLC, Kyiv village). Graduation qualification work for obtaining a scientific degree "Bachelor" in the specialty "Management", educational program "Management of foreign economic activity". State University of Trade and Economics, 2023

The final qualification paper is devoted to the study of the process of importing sanitary and technical equipment. In the first section of the work, an assessment of economic activity, financial condition and total income of "AKVA-MIX" LLC and an analysis of the enterprise's import activity were carried out.

The second chapter presents the main trends in the development of the world sanitary-technical equipment market and the results of the research of the Ukrainian sanitary-technical equipment market.

In the third section of the work, suggestions are provided for improving the organizational support for the import of sanitary-technical equipment from Germany by "AKVA-MIX" LLC, as well as a forecast assessment of the effectiveness of the import of sanitary-technical equipment by "AKVA-MIX" LLC

Keywords: import, organization, efficiency

ЗМІСТ

ВСТУП	8
РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «АКВА-МІКС»	10
1.1. Оцінка господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ТОВ «АКВА-МІКС»	10
1.2. Аналіз імпоротної діяльності ТОВ «АКВА-МІКС»	16
Висновки до розділу 1	21
РОЗДІЛ 2. ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ КРАЇНИ-КОНТРАГЕНТА ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ІМПОРТУ САНІТАРНО-ТЕХНІЧНОГО ОБЛАДНАННЯ	23
2.1. Визначення основних тенденцій розвитку світового ринку санітарно-технічного обладнання	23
2.2. Оцінка перспектив імпорту сантехнічного обладнання з Німеччини	28
Висновки до розділу 2	33
РОЗДІЛ 3 РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ІМПОРТУ ТОВ «АКВА-МІКС» САНІТАРНО-ТЕХНІЧНОГО ОБЛАДНАННЯ	35
3.1. Організаційне забезпечення здійснення імпорту ТОВ «АКВА-МІКС» санітарно-технічного обладнання з Німеччини	35
3.2. Прогнозна оцінка результативності імпорту ТОВ «АКВА-МІКС» санітарно-технічного обладнання	41
Висновки до розділу 3	47
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	49
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	53
ДОДАТКИ	57

ВСТУП

Важливу роль для вітчизняного господарства на нинішньому етапі відіграє імпорт, оскільки його здійснення дозволяє максимально ефективно задовольнити потреби споживачів на ринку та забезпечити при цьому прибуткове функціонування бізнес-одиниць. У той самий час для досягнення високих фінансових результатів підприємствам, які здійснюють імпорتنі операції, необхідно постійно вдосконалювати процес їх організації, оскільки саме у цій площині знаходяться резерви оптимізації витрат. З огляду на це, дослідження теоретичних засад та практичних аспектів організації імпортової діяльності підприємства є актуальним.

Метою випускної кваліфікаційної роботи є формування рекомендацій щодо вдосконалення організації імпортової діяльності ТОВ «АКВА-МІКС». На досягнення цієї мети спрямовано виконання таких завдань:

- здійснити оцінку господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ТОВ «АКВА-МІКС»
- провести аналіз імпортової діяльності ТОВ «АКВА-МІКС»
- визначити основні тенденції розвитку світового ринку санітарно-технічного обладнання;
- дослідити ринок санітарно-технічного обладнання України;
- запропонувати напрями вдосконалення організаційного забезпечення здійснення імпорту ТОВ «АКВА-МІКС» санітарно-технічного обладнання з Німеччини;
- здійснити прогностичну оцінку результативності імпорту ТОВ «АКВА-МІКС» санітарно-технічного обладнання.

Об'єктом випускної кваліфікаційної роботи є процес організації імпортової діяльності підприємства. Предметом випускної кваліфікаційної роботи є механізм реалізації імпорту санітарно-технічного обладнання ТОВ «АКВА-МІКС».

У процесі написання випускної кваліфікаційної роботи використовувалися загальнонаукові методи (аналіз та синтез, індукція та дедукція, історичний та

логічний), інструментарій оцінки фінансового стану, сценарний підхід до здійснення прогнозування.

Випускна кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів та висновків до них, висновків та пропозицій, списку використаних джерел, додатків.



РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «АКВА-МІКС»

1.1. Оцінка господарської діяльності ТОВ «АКВА-МІКС»

ТОВ «АКВА-МІКС» - мікропідприємство, що спеціалізується на імпорті в Україну сантехніки та окремих запчастин для неї. Підприємство здійснює діяльність «під замовлення», забезпечуючи доставку з-за кордону продукції, яку клієнти не можуть знайти на ринку. Це, з одного боку, дозволяє забезпечити достатньо високу ефективність операцій, а з іншого обумовлює незначні обсяги діяльності компанії.

Дані фінансової звітності досліджуваного підприємства дозволяють зробити висновок, що попит на його послуги має тенденцію до зниження (у першу чергу через розвиток електронної комерції та збільшення кількості споживачів, які можуть здійснити імпорт необхідних товарів з-за кордону самостійно). У 2018 році підприємство отримало 705,4 тис. грн. доходу, і надалі спостерігалася тенденція до зменшення їх обсягів зменшення. Пік падіння припав на 2020 рік, що пов'язано з пандемією коронавірусу. У 2021 році порівняно з 2020 роком відбулося певне збільшення обсягів доходів (на 18%), проте рівня навіть 2019 року досягнуто не було (табл. 1.1).

Таблиця 1.1.

Динаміка фінансових результатів ТОВ «АКВА-МІКС»

у 2018 – 2021 рр., тис. грн.

Показник	2018	2019	2020	2021	Абсолютна зміна		Відносна зміна	
					2021/ 2020	2021/ 2018	2021/ 2020	2021/ 2018
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	705,4	656,8	453,9	534,0	80,1	-171,4	1,18	0,76
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	260,6	200,2	107,1	132,8	25,7	-127,8	1,24	0,51
Інші витрати	409,9	424,7	457,8	394,7	-63,1	-15,2	0,86	0,96
Разом витрати	670,5	624,9	564,9	527,5	-37,4	-143,0	0,93	0,79
Фінансовий результат до оподаткування	34,9	31,9	-111,0	6,5	117,5	-28,4	-0,06	0,19
Податок на прибуток	6,3	5,7	0,0	1,2	1,2	-5,1	-	0,19
Чистий прибуток (збиток)	28,6	26,2	-111,0	5,3	116,3	-23,3	-0,05	0,19

Джерело: складно автором на основі додатків А2, Б2, В2

Тенденції зміни собівартості продукції були аналогічними, водночас загалом за досліджуваний період темп її зміни був нижчим за темп зміни доходів, у той час як у 2021 році собівартість зросла істотніше (на 24%) за чистий дохід.

Інші витрати підприємства (куди включено у витрати на оплату праці, і витрати на утримання бізнесу) істотно перевищували собівартість і демонстрували тенденцію зміни, зворотною попереднім показникам. Істотного зменшення інших витрат підприємства за останні роки не спостерігалось, і загалом вони утримувалися на достатньо стабільному рівні, і лише у 2021 році, коли чистий дохід та собівартість зросли, за цією статтею відбулося зменшення. Загалом, за досліджуваний період відбулося зменшення рівня собівартості з 0,37 до 0,25 за одночасного зростання рівня інших витрат (у 2020 році вони перевищували обсяги доходу підприємства, що обумовило його збитковість) (рис. 1.1.).

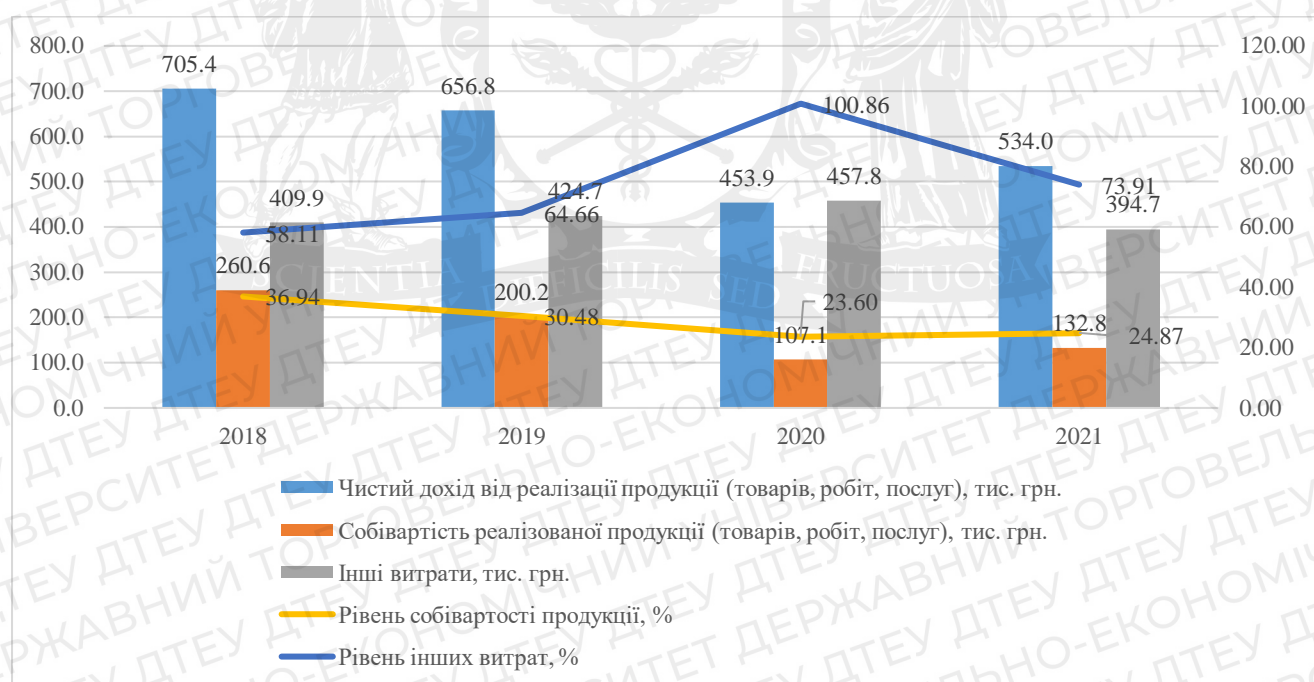


Рис. 1.1. Обсяги та рівень витрат ТОВ «АКВА-МІКС» у 2018 – 2021 рр.

Джерело: складно автором на основі додатків А2, Б2, В2

У цілому, за виключенням 2020 року, ТОВ «АКВА-МІКС», було прибутковим, хоча обсяг прибутку мав тенденцію до постійного зменшення. На нашу думку, підприємству на нинішньому етапі доцільно здійснювати пошук нових напрямів розвитку задля нарощування обсягів доходів та покращення фінансових результатів.

Обсяги майнових ресурсів досліджуваного підприємства за досліджуваний період зменшилися з 568,3 тис. грн. до 484,9 тис. грн. Невеличке (на 2%) зростання спостерігалось лише у 2021 році після істотного зменшення у 2020-му. Вартість необоротних активів ТОВ «АКВА-МІКС», представлених основними засобами (ноутбуком та принтером), істотно не змінилася (коливання за 4 роки склали 3,7 тис. грн). Водночас вартість запасів зменшилася з 294,5 тис. грн. до 228,8 тис. грн., тобто на 22%. Відзначимо, що скорочення вартості запасів було постійним. Поточна дебіторська заборгованість за виключенням 2021 року була незначною, у той самий час у 2021 році вона зросла у більш ніж 10 разів до 143,4 тис. грн. У той самий час істотно зменшилися обсяги грошових коштів підприємства, що може вказувати на те, що на кінець року один або декілька покупців не розплатилися за продукцію, у той час як протягом попередніх років підприємство повністю закривало усі договори до кінця року) (табл. 1.2).

Таблиця 1.2.

Динаміка вартості активів ТОВ «АКВА-МІКС» у 2018 – 2021 рр., тис. грн.

Показник	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2021	Абсолютна зміна		Відносна зміна	
					2021/ 2020	2021/ 2018	2021/ 2020	2021/ 2018
Необоротні активи (основні засоби)	27,7	26,5	25,2	24,0	-1,2	-3,7	0,95	0,87
Запаси	294,5	272,7	242,3	228,8	-13,5	-65,7	0,94	0,78
Поточна дебіторська заборгованість	13,6	18,8	9,4	143,4	134,0	129,8	15,26	10,54
Гроші та еквіваленти	232,5	277,0	200,2	88,7	-111,5	-143,8	0,44	0,38
Оборотні активи	540,6	568,5	451,9	460,9	9,0	-79,7	1,02	0,85
Активи	568,3	595,0	477,1	484,9	7,8	-83,4	1,02	0,85

Джерело: складно автором на основі додатків А1, Б1, В1

У 2018 – 2021 рр. структура активів ТОВ «АКВА-МІКС» у цілому була сталою, тоді як у 2021 році внаслідок зростання дебіторської заборгованості та зменшення обсягів грошових коштів вона істотно змінилася. Незмінною при цьому залишилося переважання у структурі майна запасів (рис. 1.2).

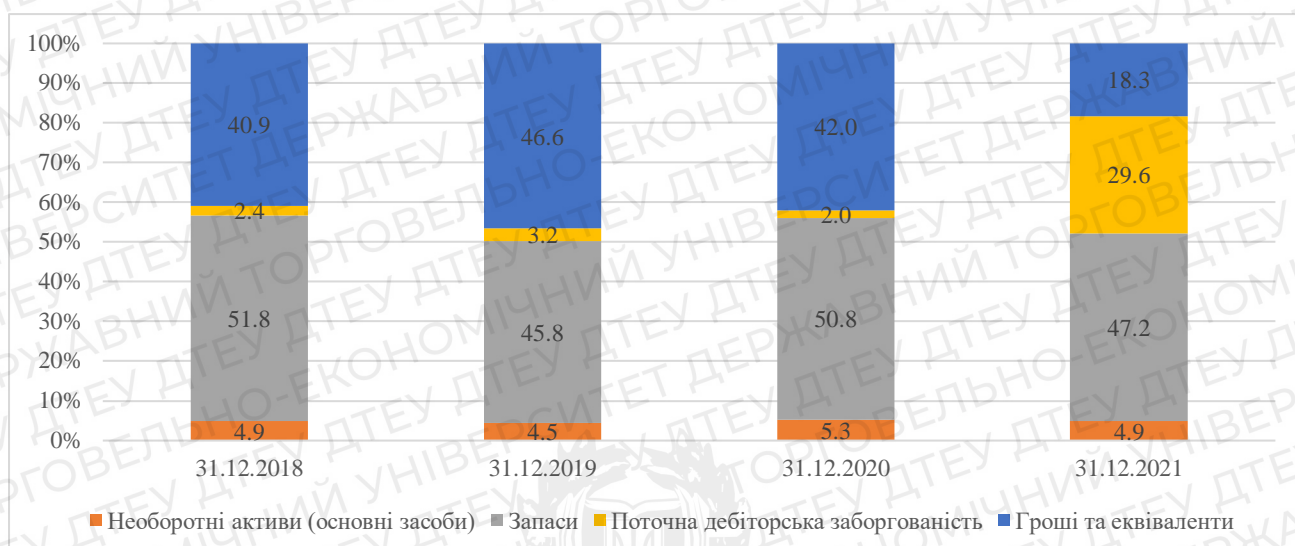


Рис. 1.2. Структура активів ТОВ «АКВА-МІКС» у 2018 – 2021 рр., %

Джерело: складно автором на основі додатків А1, Б1, В1

Розглядаючи джерела фінансування ТОВ «АКВА МІКС», відзначимо, що вони здебільшого представлені власним капіталом, і, зокрема, нерозподіленим прибутком, який знизився у 2020 році внаслідок негативних результатів господарської діяльності (на 111 тис. грн.), та уже у 2021 році знов почав збільшуватися (на 5,3 тис. грн., тобто на суму отриманого підприємством прибутку). Зазначене вказує на те, що підприємство використовує стратегію повного рефінансування прибутку (табл. 1.3).

Таблиця 1.3.

Динаміка вартості пасивів ТОВ «АКВА-МІКС» у 2018 – 2021 рр., тис. грн.

Показник	31.12. 2018	31.12. 2019	31.12. 2020	31.12. 2021	Абсолютна зміна		Відносна зміна	
					2021/ 2020	2021/ 2018	2021/ 2020	2021/ 2018
Капітал	237,7	237,7	237,7	237,7	0,0	0,0	1,00	1,00
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	316,1	342,3	231,3	236,6	5,3	-79,5	1,02	0,75
Власний капітал	553,8	580,0	469,0	474,3	5,3	-79,5	1,01	0,86
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	14,5	15,0	8,1	10,6	2,5	-3,9	1,31	0,73
Поточні зобов'язання і забезпечення	14,5	15,0	8,1	10,6	2,5	-3,9	1,31	0,73
Баланс	568,3	595,0	477,1	484,9	7,8	-83,4	1,02	0,85

Джерело: складно автором на основі додатків А1, Б1, В1

Поточні зобов'язання підприємства, представлені поточною кредиторською заборгованістю за розрахунками з бюджетом, за досліджуваний період зменшилися з 14,5 тис. грн. до 10,6 тис. грн., і при цьому вони не мали значного впливу на фінансування діяльності підприємства.

Загалом, протягом усього досліджуваного періоду понад 97% капіталу було власним, що свідчить про те, що підприємство обрало консервативну стратегію фінансування, пов'язано з найменшими ризиками (рис. 1.3).

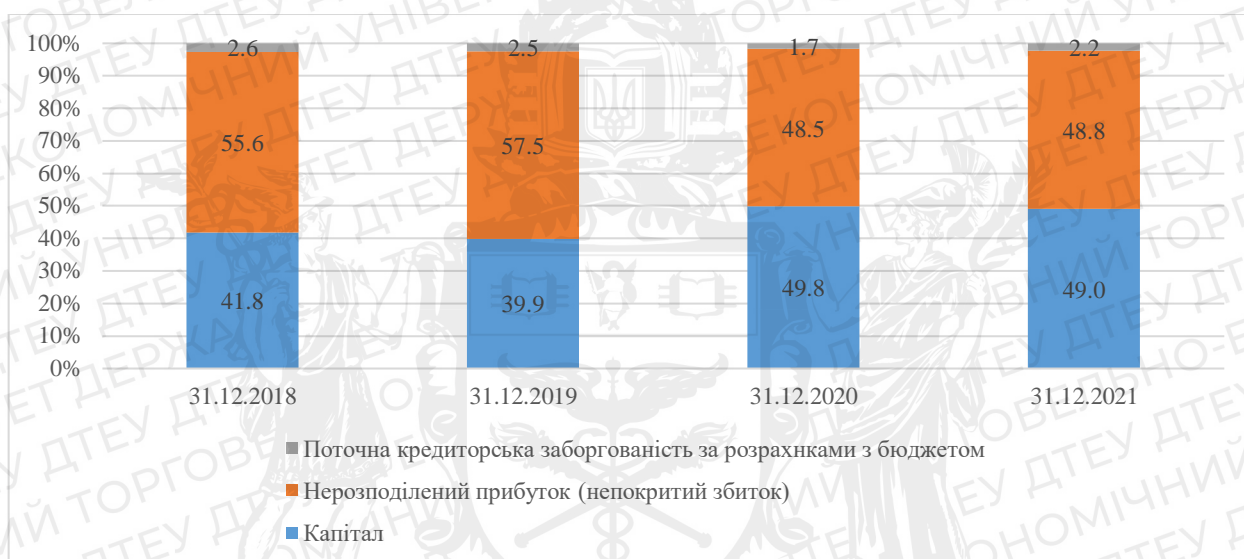


Рис. 1.3. Структура пасивів ТОВ «АКВА-МІКС» у 2018 – 2021 рр., %

Джерело: складно автором на основі додатків А1, Б1, В1

Розраховані нами показники ліквідності та платоспроможності свідчать про абсолютну фінансову стійкість підприємства та високий рівень ліквідності його активів (табл. 1.4).

Коефіцієнт покриття, що розраховується шляхом співставлення вартості оборотних активів та позикового капіталу, з огляду на незначні обсяги останнього, дорівнював на кінець 2021 року 43,48, що більше за показник 2018 – 2019 рр. Також істотно перевищували рекомендовані значення (0,8 та 0,2 відповідно) показники швидкої та абсолютної ліквідності. Це свідчить, що ТОВ «АКВА-МІКС» може у будь-який час покрити свої зобов'язання перед кредиторами за рахунок наявних у нього коштів.

Показники платоспроможності, зокрема рівень коефіцієнтів автономії та фінансування, також свідчать про відсутність у досліджуваного підприємства фінансових проблем.

Таблиця 1.4.

Динаміка показників ліквідності та платоспроможності ТОВ «АКВА-МІКС» у 2018 – 2021 рр.

Показник	31.12. 2018	31.12. 2019	31.12. 2020	31.12. 2021	Абсолютна зміна		Відносна зміна	
					2021/ 2020	2021/ 2018	2021/ 2020	2021/ 2018
Коефіцієнт покриття	37,28	37,90	55,79	43,48	-12,3	6,2	0,78	1,17
Коефіцієнт швидкої ліквідності	16,97	19,72	25,88	21,90	-4,0	4,9	0,85	1,29
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	16,03	18,47	24,72	8,37	-16,3	-7,7	0,34	0,52
Чистий оборотний капітал	526,10	553,50	443,80	450,30	6,5	-75,8	1,01	0,86
Коефіцієнт автономії	0,97	0,97	0,98	0,98	0,0	0,0	1,00	1,00
Коефіцієнт фінансування	0,03	0,03	0,02	0,02	0,0	0,0	1,29	0,85
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	0,97	0,97	0,98	0,98	0,0	0,0	0,99	1,00
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,95	0,95	0,95	0,95	0,0	0,0	1,00	1,00

Джерело: складно автором на основі додатків А1, Б1, В1

У той час як фінансовий стан підприємства не викликає занепокоєння, динаміка показників його ділової активності та рентабельності свідчить, що зоною розвитку ТОВ «АКВА-МІКС» є власне господарська і, зокрема, імпортна діяльність. З огляду на зменшення обсягів чистого доходу за досліджуваний період відбулося зменшення рівня оборотності активів (з 1,13 до 1,11), дебіторської заборгованості (з 40,54 до 6,99), матеріальних запасів (з 0,71 до 0,56) та власного капіталу (1,16 до 1,13). Збільшився лише коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості (з 44,53 до 57,11), що відбулося на тлі зменшення останньої (табл. 1.5). Проблемою підприємства вважаємо надзвичайно низький рівень рентабельності. Обсяги отриманих прибутків є мінімальними, що вказує на необхідність пошуку ТОВ «АКВА-МІКС» шляхів для збільшення рівня прибутковості імпортних операцій та залучення до співпраці нових клієнтів. Саме на цьому має на нинішньому етапі сконцентруватися досліджуване підприємство для отримання можливостей фінансування подальшого розвитку. З огляду на високі потреби у сантехнічному обладнанні на етапі відбудови міст України після війни, підприємство має потенціал для подальшого розвитку.

Таблиця 1.5.

Динаміка показників ділової активності та рентабельності ТОВ «АКВА-МІКС» у 2019 – 2021 рр.

Показник	2019	2020	2021	Абсолютна зміна		Відносна зміна	
				2021/ 2020	2021/ 2019	2021/ 2020	2021/ 2019
Коефіцієнт оборотності активів	1,13	0,85	1,11	0,26	-0,02	1,31	0,98
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	44,53	39,30	57,11	17,81	12,58	1,45	1,28
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	40,54	32,19	6,99	-25,20	-33,55	0,22	0,17
Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	0,71	0,42	0,56	0,15	-0,14	1,36	0,80
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	1,16	0,87	1,13	0,27	-0,03	1,31	0,98
Строк погашення дебіторської заборгованості	8,88	11,18	51,51	40,32	42,63	4,61	5,80
Строк погашення кредиторської заборгованості	8,08	9,16	6,30	-2,86	-1,78	0,69	0,78
Коефіцієнт рентабельності активів	0,05	-0,21	0,01	0,22	-0,03	-0,05	0,24
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	0,05	-0,21	0,01	0,22	-0,03	-0,05	0,24
Коефіцієнт рентабельності діяльності	0,04	-0,24	0,01	0,25	-0,03	-0,04	0,25

Джерело: розраховано автором на основі додатків А, Б, В

На основі проведеного аналізу, можна констатувати, що основна проблема досліджуваного підприємства наразі пов'язана з незначним обсягом здійснення операцій та їх низькою рентабельністю. У той самий час фінансовий стан ТОВ «АКВА-МІКС» є абсолютно стійким, що дозволить підприємству залучати зовнішні фінансові ресурси для подальшого розвитку.

1.2. Аналіз імпортої діяльності ТОВ «АКВА-МІКС»

Зовнішньоекономічна діяльність ТОВ «АКВА-МІКС» полягає у імпорті з-за кордону санітарно технічного устаткування під замовлення клієнтів з метою його подальшого перепродажу на ринку України. Оцінюючи імпортну діяльність ТОВ «АКВА-МІКС» необхідно звернути увагу на те, що реалізацію усіх необхідних операцій здійснює засновник компанії. До його обов'язків належить знаходження продукції, що відповідає вимогам, виставленим клієнтом ТОВ «АКВА-МІКС», встановлення зв'язку з постачальником, узгодження деталей майбутньої угоди, організація зустрічі для підписання контракту на постачання,

виконання формальностей, пов'язаних з імпортною операцією. Окрім цього здійснюється декларування товарів, що імпортує ТОВ «АКВА-МІКС», відповідно до укладеного договору в порядку, передбаченому законодавством України, перевірка правильності оформлення комерційних документів при імпорті товарів, забезпечення своєчасного інформування посадових осіб митного органу про факт пошкодження тари або нецілісності упаковки, а також про те, що товари не відповідають наведеним у супровідних документах відомостям, сприяння в разі потреби проведенню видів державного контролю, яким підлягають товари, що ним декларуються та ведення реєстру договорів, за якими було здійснено декларування товарів для ТОВ «АКВА-МІКС».

При здійсненні імпортних операцій ТОВ «АКВА-МІКС» використовувала переважно умови Інкотермс DAT (до 2020 р.), DPU у 2021 році. Дана умова означає, що обов'язки продавця виконано, коли товар, після його митного очищення виключно для експорту, наданий у розпорядження покупця розвантаженим в названому місці та пункті. Згідно з даною умовою, на підприємство покладено виключно обов'язки з розмитнення продукції при імпорті, а також внутрішня логістика.

Для оплати імпортних поставок компанія використовує авансову форму розрахунків, втім її ж компанія використовує і при розрахунку з клієнтами. Таким чином, фінансування імпорту відбувається фактично за рахунок кінцевого споживача, а не за рахунок ТОВ «АКВА-МІКС», тобто відволікання коштів з обороту підприємства при сплаті авансу не відбувається.

Проаналізувавши загальний механізм організації імпортних операцій на досліджуваному підприємстві, доцільно звернути увагу на динаміку імпортних операцій ТОВ «АКВА-МІКС», а також на їх географічну та товарну структуру протягом останніх років. Говорячи про динаміку імпорту компанії, то вона визначалася попитом споживачів на послуги підприємства, що значною мірою залежить від стану економіки.

Структура імпорту ТОВ «АКВА-МІКС» є непостійною. Підприємство здійснює замовлення залежно від запиту споживачів у обмеженого кола

споживачів, таким чином товарна та географічна структурі імпорту постійно змінюється. Вартість імпортних операцій підприємства у розрізі різних товарів та постачальників представлено у табл. 1.6.

Таблиця 1.6.

**Динаміка обсягів імпорту ТОВ «АКВА-МІКС» у розрізі товарів у
2018 – 2021 рр., тис. грн.**

Об'єкт імпорту	Вартість імпорту (у цінах реалізації)				Абсолютна зміна			
	2018	2019	2020	2021	2019/ 2018	2020/ 2019	2021/ 2020	2021/ 2019
Душова кабіна, Kolo	0,0	44,3	25,8	25,2	44,3	-18,5	-0,6	25,2
Умивальник, Kolo	0,0	50,9	0,0	0,0	50,9	-50,9	0,0	0,0
Набір для ванної кімнати, Volle	111,1	0,0	0,0	24,9	-111,1	0,0	24,9	-86,2
Умивальник, Volle	0,0	14,4	0,0	0,0	14,4	-14,4	0,0	0,0
Інше, Volle	0,0	0,0	13,5	12,6	0,0	13,5	-0,9	12,6
Умивальник, Rossa	0,0	0,0	24,8	47,5	0,0	24,8	22,7	47,5
Інше, Rosa	37,1	0,0	3,4	0,0	-37,1	3,4	-3,4	-37,1
Змішувачі, Grohe	0,0	90,6	0,0	7,6	90,6	-90,6	7,6	7,6
Змішувачі, Hansgrohe	112,4	0,0	39,7	15,0	-112,4	39,7	-24,7	-97,4
Усього	260,6	200,2	107,1	132,8	-60,4	-93,1	25,7	-127,8

Джерело: складено за даними підприємства

Як видно з представленої таблиці, досліджуване підприємство спеціалізується на імпорті продукції досить відомих на ринку України виробників, здійснюючи поставки тих товарів, які відсутні у інших продавців. Важливим контрагентом ТОВ «АКВА-МІКС» є компанія KOLO, що входить до складу корпорації Geberit Group. Всі виробництва підприємства розміщено в Польщі. Основними напрямками діяльності є: унітази, ванни, умивальники і т.д. Продукти KOLO мають високий попит на території України і всієї Європи в цілому. Характеризуються привабливим співвідношенням ціни та якості.

Іспанська компанія Volle спеціалізується на виробництві широкого асортименту сантехніки (від змішувачів до унітазів, душових кабін тощо). Компанія відома своєю турботою про екологію та постійно займається розробками новинок, які будуть витрачати все менше води і електроенергії.

Іспанська компанія Rosa виробляє повний асортимент продукції для ванної: від меблів, аксесуарів і змішувачів, до ванн, унітазів і т.д. Є єдиним в світі

виробником, який робить всі види ванн: акрилові, сталеві і чавунні. Відрізняються високою якістю і великим асортиментом різноманітних моделей.

Важливим для ТОВ «АКВА-МІКС партнером» є німецька компанія Grohe - виробник змішувачів і комплектуючих як для домашнього користування, так і комерційного. Grohe покриває приблизно 8% частки всього ринку сантехніки. Крім дизайну, розробляють безліч власних технологій, які покращують комфорт і якість у використанні.

Також ТОВ «АКВА-МІКС» співпрацює з іншою німецькою компанією Hansgrohe. Зазначене підприємство впровадило на ринок сантехніки безліч нововведень, в числі яких: перший в світі сифон з дистанційним управлінням і переливом; багатофункціональний гидробокс з масажем, ароматерапією, музикою і т.д.

Розглядаючи товарну структуру імпорту ТОВ «АКВА-МІКС» відзначимо, що за виключенням 2021 року основною статтею імпорту були змішувачі, тоді як у 2021 році їх частка скоротилася до 17,01%. Протягом останніх років, натомість, значна частина доходів підприємства формувалася у сфері імпорту умивальників, і зазначений сегмент може бути перспективним для підприємства і надалі (рис. 1.4).

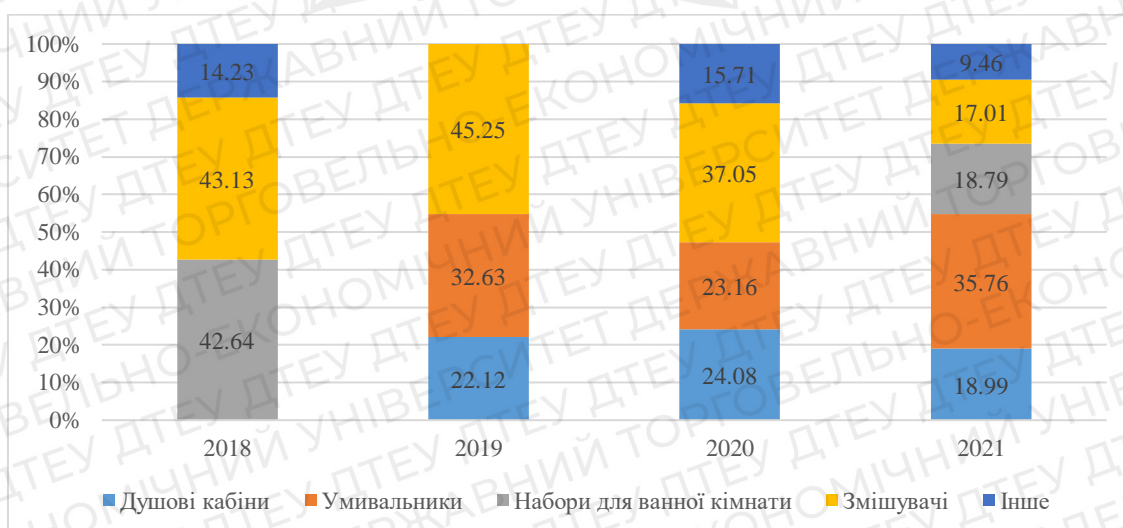


Рис. 1.4. Товарна структура імпорту ТОВ «АКВА-МІКС» у 2018 – 2021 рр., %

Джерело: складено автором на даних підприємства

Географічна структура імпорту ТОВ «АКВА-МІКС» визначається її товарною структурою. Так, з Польщі підприємство імпортує душові кабінки та

умивальники, з Іспанії – набори для ванних кімнат, умивальники, інші товари (унітази, запчастини), з Німеччини – змішувачі. Географічна структура імпорту досліджуваного підприємства представлена на рис. 1.5.

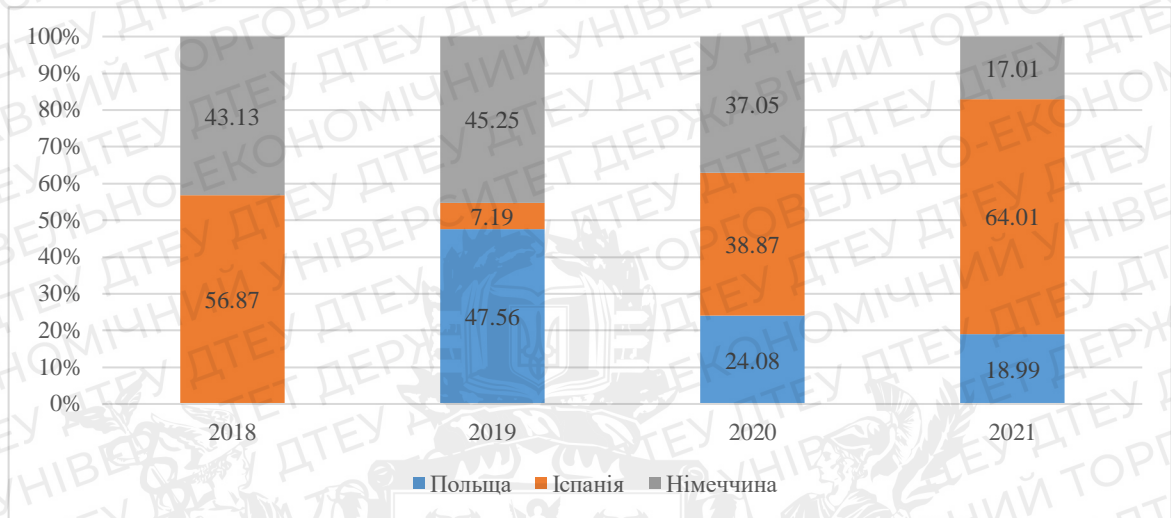


Рис. 1.5. Географічна структура імпорту ТОВ «АКВА-МІКС» у 2018 – 2021 рр., %

Джерело: складено автором на даних підприємства

Проаналізувавши динаміку та структуру імпорту ТОВ «АКВА-МІКС», доцільно, ми оцінили також ефективність операцій з закупівлі досліджуваного підприємства. Для цього було здійснено розрахунок ефекту та ефективності операцій. Ефект імпортової операції розраховується як алгебраїчна різниця між доходом підприємства від реалізації продукції та витратами на її залучення. Даний показник показує, скільки доходу отримує підприємству в наслідок здійснення імпортової операції.

Коефіцієнт ефективності, у свою чергу, вказує на те, скільки грошових одиниць доходу припадає на одну грошову одиницю вкладених у здійснення операції коштів підприємства. Розраховується даний показник як частка від ділення доходу компанії на усі витрати, понесені при здійсненні імпорту.

Здійснені нами розрахунки засвідчили, що ефективність імпортих операцій підприємства була вкрай низькою, оскільки ціна реалізації продукції кінцевому споживачу не враховувала необхідність покриття усіх витрат підприємства (табл. 1.7).

Таблиця 1.7.

**Динаміка показників ефективності імпорту ТОВ «АКВА-МІКС» у
2018 – 2021 рр.**

Показник	2018	2019	2020	2021	Абсолютна зміна		Відносна зміна	
					2021/ 2020	2021/ 2019	2021/ 2020	2021/ 2019
Чистий дохід від реалізації імпоротної продукції, тис. грн.	705,4	656,8	453,9	534,0	-48,6	-202,9	0,93	0,69
Повна собівартість імпоротної продукції, тис. грн., у тому числі	260,6	200,2	107,1	132,8	-60,4	-93,1	0,77	0,53
Логістичні витрати, тис. грн.	30,2	19,2	5,4	7,1	-11,0	-13,9	0,64	0,28
Податок на додану вартість при імпорту, тис. грн.	43,4	33,4	17,9	22,1	-10,1	-15,5	0,77	0,53
Витрати на оплату праці, тис. грн.	314,12	350,24	390,21	360,23	36,1	40,0	1,11	1,11
Витрати на стимулювання збуту імпоротної продукції, тис. грн.	95,8	74,5	67,6	34,5	-21,3	-6,9	0,78	0,91
Ефект імпорту, тис. грн.	34,9	31,9	-111,0	6,5	-3,0	-142,9	0,91	-3,48
Коефіцієнт ефективності імпорту	1,05	1,05	0,80	1,01	0,0	-0,2	1,00	0,76

Джерело: складено автором за даними підприємства

Здійснений нами аналіз вказує на необхідність негайного вдосконалення процесу організації імпортних операцій досліджуваного підприємства, зокрема для оптимізації процесу ціноутворення та підвищення ефективності операцій.

Висновки до розділу 1

ТОВ «АКВА-МІКС» - мікропідприємство, що спеціалізується на імпорті в Україну сантехніки та окремих запчастин для неї. Дані фінансової звітності підприємства дозволяють зробити висновок, що попит на його послуги має тенденцію до зниження: у 2018 році підприємство отримало 705,4 тис. грн. доходів, у 2021 році – 534 тис. грн.

Показники платоспроможності, зокрема рівень коефіцієнтів автономії та фінансування, також свідчать про відсутність у досліджуваного підприємства фінансових проблем. Водночас динаміка показників його ділової активності та

рентабельності свідчить, що зоною розвитку ТОВ «АКВА-МІКС» є власне господарська і, зокрема, імпортна діяльність. Проблемою підприємства вважаємо надзвичайно низький рівень рентабельності. Обсяги отриманих прибутків є мінімальними, що вказує на необхідність пошуку ТОВ «АКВА-МІКС» шляхів для збільшення рівня прибутковості імпортних операцій та залучення до співпраці нових клієнтів.

Зовнішньоекономічна діяльність ТОВ «АКВА-МІКС» полягає у імпорті з-за кордону санітарно технічного устаткування під замовлення клієнтів з метою його подальшого перепродажу на ринку України. При здійсненні імпортних операцій ТОВ «АКВА-МІКС» використовувала переважно умови Інкотермс DAT (до 2020 р.), DPU у 2021 році.

Структура імпорту ТОВ «АКВА-МІКС» є непостійною. Підприємство здійснює замовлення залежно від запиту споживачів у обмеженого кола споживачів, таким чином товарна та географічна структурі імпорту постійно змінюється. Важливими контрагентами ТОВ «АКВА-МІКС» є компанія «KOLO» (Польща), іспанські підприємства «Volle» та «Rosa», а також німецькі «Grohe» та «Hansgrohe».

За виключенням 2021 року основною статтею імпорту були змішувачі, тоді як у 2021 році їх частка скоротилася до 17,01%. Протягом останніх років, натомість, значна частина доходів підприємства формувалася у сфері імпорту умивальників. Здійснені нами розрахунки засвідчили, що ефективність імпортних операцій підприємства була вкрай низькою (1,01 у 2021 році), оскільки ціна реалізації продукції кінцевому споживачу не враховувала необхідність покриття усіх витрат підприємства.

РОЗДІЛ 2. ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ КРАЇНИ-КОНТРАГЕНТА ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ІМПОРТУ САНІТАРНО-ТЕХНІЧНОГО ОБЛАДНАННЯ

2.1. Визначення основних тенденцій розвитку світового ринку санітарно-технічного обладнання

З огляду на необхідність обґрунтування стратегічних напрямків розвитку ТОВ «АКВА-МІКС», необхідно дослідити тенденції розвитку світового ринку сантехнічного обладнання для вибору найбільш перспективних напрямків для підприємства.

У 2021 році світовий ринок санітарно-технічного обладнання оцінювався в 11,54 млрд. доларів США, що відповідає реалізації понад 207 млн. одиниць сантехнічних виробів. У 2021 році спостерігалось досить істотне зростання ринку після його падіння у 2020 році внаслідок пандемії коронавірусу (рис. 2.1).

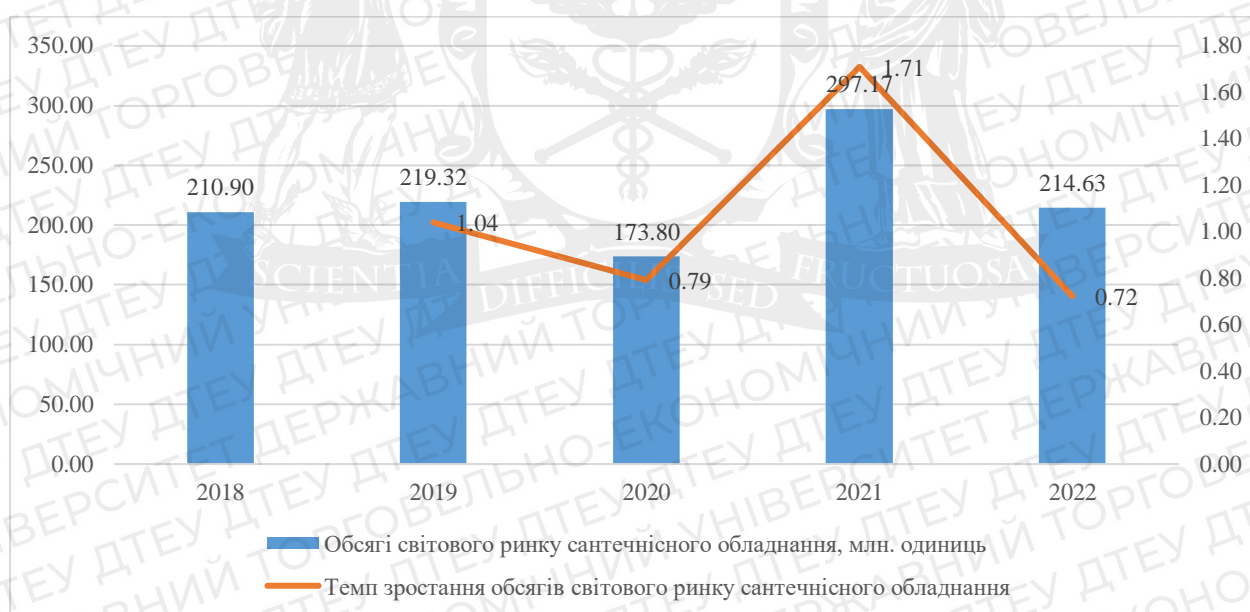


Рис. 2.1. Обсяги ринку санітарно-технічного устаткування у 2018 – 2022 рр., млн. одиниць

Джерело: [32]

Наразі на ринку сантехніки з точки зору доходу та частки ринку домінує Північна Америка, що пояснюється наявністю в регіоні добре відомих гравців ринку (Masco Corporation (США), Bella Group (США), Kohler Co. (США)). З іншого боку, очікується, що Європа продемонструє прибуткове зростання протягом наступних років завдяки величезним інвестиціям у дослідження та

розробки для виробництва сантехнічного устаткування, кращого за якістю (зокрема у Німеччині та Італії).

На відміну від обсягів доходів, отриманих виробниками сантехніки за попередні роки, обсяги міжнародної торгівлі сантехнікою мали тенденцію до постійного зростання, а лідерами у торгівлі сантехнікою на міжнародному ринку є азійські країни. За період 2018 – 2021 рр. обсяги експорту збільшилися на 77% з 8,1 млн. дол. США до 14,3 млн. дол. США. Найвищі темпи зростання з-поміж країн лідерів світового ринку санітарно-технічного устаткування демонстрував Китай (2,19), який наразі є ключовим експортером у світі. Досить значні темпи зростання обсягів експорту демонстрували також В'єтнам (1,74), Індія (1,6) та Польща (1,58) (табл. 2.1).

Таблиця 2.1.

Обсяги експорту санітарно-технічного устаткування у світі у 2017 – 2021 рр., тис. дол. США

Експортер	Обсяг світового експорту					Абсолютна зміна		Відносна зміна	
	2017	2018	2019	2020	2021	2021/ 2020	2021/ 2018	2021/ 2020	2021/ 2018
Усього	8099,74	9838,39	11597,17	12462,15	14323,66	1861,51	6223,92	1,15	1,77
Китай	4493,35	5878,02	7781,57	8755,04	9852,02	1096,97	5358,67	1,13	2,19
Німеччина	436,85	462,97	456,91	460,02	573,69	113,68	136,85	1,25	1,31
Мексика	462,92	497,36	475,19	489,38	537,13	47,76	74,21	1,10	1,16
Туреччина	230,81	258,52	272,75	271,04	342,00	70,96	111,19	1,26	1,48
Італія	266,47	302,89	276,94	257,36	273,83	16,47	7,36	1,06	1,03
Тайланд	181,38	214,34	204,74	205,91	255,19	49,28	73,81	1,24	1,41
Польща	141,55	162,70	158,76	185,78	223,67	37,90	82,13	1,20	1,58
В'єтнам	118,53	136,58	156,71	171,00	205,67	34,68	87,14	1,20	1,74
Португалія	175,16	187,97	154,50	132,11	175,62	43,51	0,45	1,33	1,00
Індія	109,08	130,24	139,85	130,68	175,03	44,36	65,96	1,34	1,60
Інші	1483,63	1606,80	1519,25	1403,84	1709,79	305,95	226,16	1,22	1,15

Джерело: складено автором за [33]

Основними експортерами сантехніки у світі наразі є Китай (68,78%), Німеччина (4,01%) та Мексика (3,75%), при цьому існує чітка тенденція до збільшення рівня географічної концентрації експорту санітарно технічного

устаткування, що пов'язано з наявними у Китаю перевагами у сфері доступу до російських природних ресурсів, високо розвинутих технологій та недорогої робочої сили (рис. 2.2).

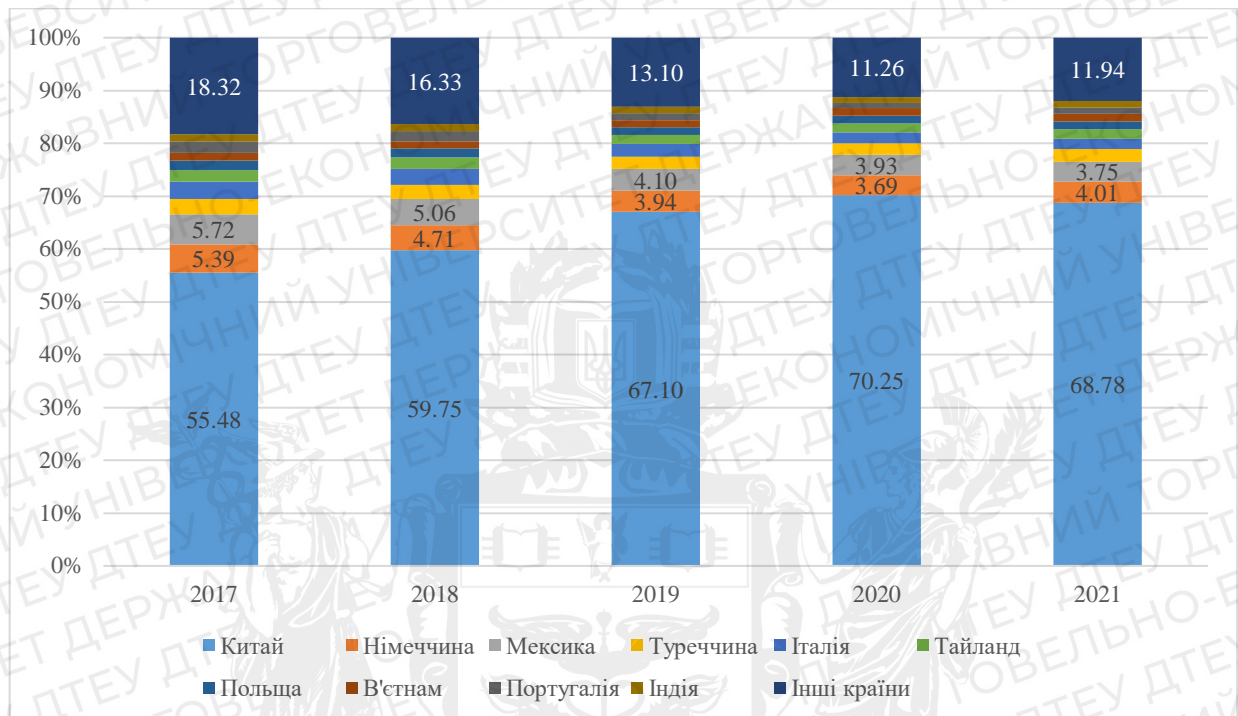


Рис. 2.2. Географічна структура експорту сантехніки у світі у 2017 – 2021 рр., %

Джерело: розраховано автором за [33]

З огляду на відмінності у статистичному обліку експортних та імпорتنних операцій, обсяг імпорту збільшився на 42%, при цьому найшвидше зростали обсяги поставок до Китаю (2,19), Нідерландів (1,55), Іспанії (1,54) та США (табл. 2.2).

На наш погляд, досить цікавим є зростання обсягів імпорту до Китаю – будучи ключовим експортером ця країна також нарощує обсяги закупівель. Така ситуація може з одного боку пояснюватися модою на європейські товари у країнах Азії, що обумовлює існування попиту на продукцію з-за кордону. Іншим поясненням може виступати бажання китайських підприємств дослідити особливості європейської та американської продукції з метою вдосконалення якості своїх виробів.

Таблиця 2.2.

Обсяги імпорту санітарно-технічного устаткування у світі у 2017 – 2021 рр., тис. дол. США

Імпортер	Обсяг світового імпорту					Абсолютна зміна		Відносна зміна	
	2017	2018	2019	2020	2021	2021/ 2020	2021/ 2018	2021/ 2020	2021/ 2018
Усього	5646,80	6218,62	6351,65	6294,80	7992,24	1697,45	2345,44	1,27	1,42
США	1184,76	1351,07	1385,46	1387,45	1738,33	350,88	553,58	1,25	1,47
Німеччина	411,56	438,39	429,02	446,00	550,17	104,17	138,61	1,23	1,34
Франція	274,43	291,76	314,27	304,83	375,96	71,13	101,53	1,23	1,37
Велика Британія	289,35	291,42	306,51	242,42	359,45	117,03	70,09	1,48	1,24
Канада	212,79	212,44	220,79	223,69	289,55	65,85	76,75	1,29	1,36
Іспанія	166,98	188,26	191,87	167,15	257,42	90,28	90,44	1,54	1,54
Південна Корея	151,06	161,27	155,22	140,96	178,95	37,98	27,88	1,27	1,18
Італія	121,95	148,64	135,95	118,47	177,22	58,75	55,27	1,50	1,45
Нідерланди	109,88	121,11	123,53	126,40	170,30	43,91	60,42	1,35	1,55
Китай	70,64	104,98	120,96	107,49	154,93	47,44	84,29	1,44	2,19
Інші країни	2653,39	2909,29	2968,07	3029,94	3739,96	710,02	1086,57	1,23	1,41

Джерело: складено автором за [33]

Світовий імпорт сантехніки наразі є менш концентрованим аніж експорт. На ключового імпортера – США наразі припадає 21,75% усіх поставок, значна частка імпорту спрямовується також у Німеччину (6,88%), Францію (4,7%), Велику Британію (4,5%) та Канаду (3,62%) (рис. 2.3).

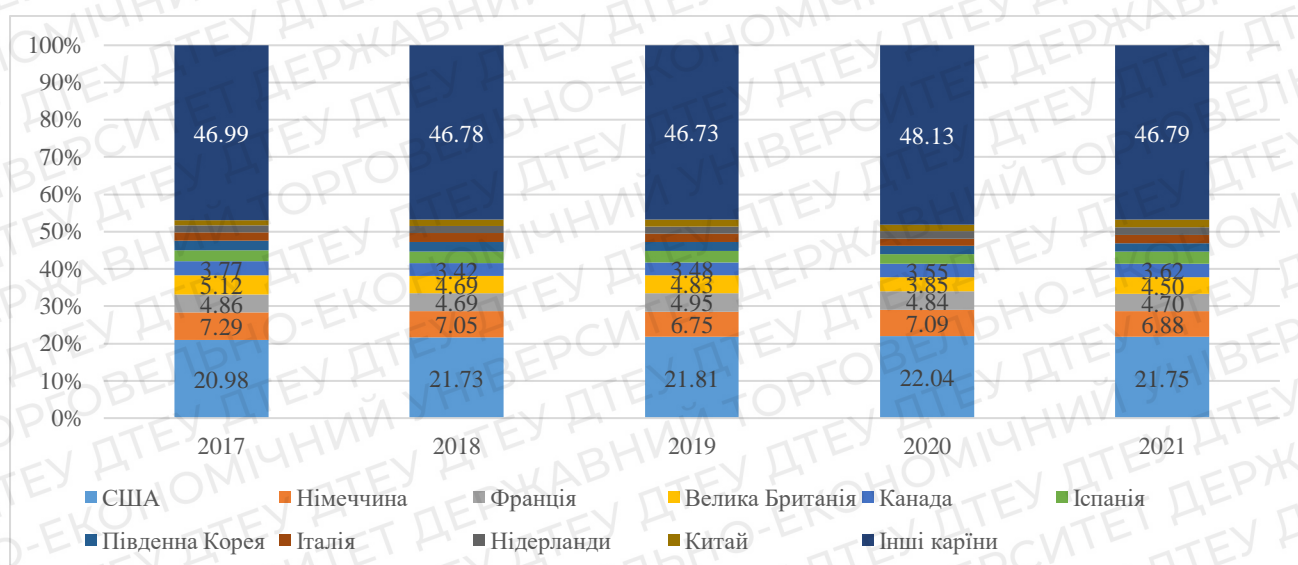


Рис. 2.3. Географічна структура експорту сантехніки у світі у 2017 – 2021 рр., %

Джерело: розраховано автором за [33]

Динамічний розвиток світового ринку сантехніки пов'язаний з тим, що протягом останніх років сектор нерухомості пережив швидке зростання, що збільшило вартість житлового будівництва. Зі збільшенням кількості будинків зростає і попит на сантехніку, що обумовило динамічний розвиток зазначеного ринку. Збільшення витрат домогосподарств, а також зростання обізнаності населення про першокласну сантехніку для гігієни та її важливості для здоров'я є основними факторами, які, як очікується, стимулюватимуть ринок сантехніки у майбутньому.

Очікується, що розвиток інфраструктури та зростання популярності «розумних будинків» у всьому світі сприятимуть зростанню ринку сантехніки протягом наступних років. Крім того, зміни в дизайні інтер'єру житлових будинків також обумовлять зростання попиту на санітарно-технічне устаткування. Заміна та реконструкція житлових приміщень є основними джерелами уваги для ринку сантехніки, оскільки часто саме бажання змінити інтер'єр (а не псування старого продукту) обумовлюють заміну старої сантехніки на найновіші продукти, які забезпечують покращений візуальний вигляд або функціональність.

Підвищення обізнаності споживачів щодо питань здоров'я та гігієни є головним фактором, який, як очікується, сприятиме зростанню світового ринку. Очікується, що посилення державних вказівок і рекламних програм щодо гігієни та санітарії, особливо в країнах, що розвиваються, а також суворі урядові правила щодо встановлення та використання громадських вбиралень, сприятимуть зростанню ринку сантехніки. Крім того, очікується, що збільшення використання сантехніки в будівельній галузі завдяки кільком перевагам, таким як економічна ефективність, чудова стійкість до хімічних речовин і подряпин, а також зміна переваг споживачів до предметів розкоші прискорить зростання ринку сантехніки. Збільшення використання сантехніки в секторі гостинності через збільшення витрат на інфраструктурні проекти та зростання туризму в країнах, що розвиваються, також може стати фактором подальшого розвитку ринку.

Основні гравці ринку постійно впроваджують нові та передові продукти, щоб ефективно утримувати існуючих споживачів і залучати нових. Крім того, важливу роль у залученні споживачів відіграє якість продукції, форми та інші передові інновації. Як результат, запуск нових продуктів стимулює зростання ринку, що, як очікується, створить прибуткові можливості для ринку сантехніки в найближчі роки. Крім того, збільшення кількості рекламних програм приватним і державним секторами для підвищення обізнаності споживачів щодо використання сантехніки та збільшення інвестицій обох секторів у відповідні проекти також сприятимуть розвитку ринку сантехніки.

Волатильність попиту на житло є основним фактором, який, як очікується, перешкоджатиме попиту на сантехніку під час зростання ринку та стримуватиме його зростання. Окрім того, ще одним негативним чинником впливу на відповідний ринок є зростання уваги до захисту навколишнього середовища. З огляду на те, що видобуток корисних копалин, необхідний для розвитку ринку сантехніки, має негативні екологічні наслідки, підприємствам необхідно буде вживати заходів для мінімізації впливу своєї діяльності на зовнішнє середовище.

Спалах COVID-19 обумовив зниження темпів зростання галузі зокрема через уповільнення виробництва сантехніки. Широке поширення коронавірусу негативно вплинуло на фінанси та економіку цільового ринку, що перешкоджало збільшенню попиту на санітарно-технічне устаткування. Ця пандемія призупинила виробництво багатьох товарів у санітарному бізнесі через безперервні карантинні заходи по всьому світу. Збій у ланцюзі поставок і обмежені споживчі витрати стримують зростання ринку сантехніки.

2.2. Оцінка перспектив імпорту сантехнічного обладнання з

Німеччини

Україна наразі є залежною від імпорту сантехніки з-за кордону, близько 80% сантехніки в Україні – імпортного виробництва. Сантехніку в Україні сьогодні реалізують понад 500 компаній, при цьому лідируючі позиції утримують лише 5-10 із них. Українські заводи, які виробляють сантехніку –

ЗАТ «Славутський комбінат «Будфарфор» (близько 80% українського експорту) та ТОВ «Дніпрокераміка» переважно реалізують її за кордон, оскільки не витримують на внутрішньому ринку конкуренції.

Великі українські оператори торгують в основному імпортною сантехнікою. Обсяги імпорту санітарно-технічного устаткування в Україну за останні 5 років збільшилися у 2,05 рази до 24,97 млн. дол. США, при цьому найбільш динамічно зростали поставки з Єгипту (у 429 рази) та Китаю (у 347,48 рази). На думку експертів, основними факторами при виборі сантехніки для споживачів виступає країна-виробник та дизайн продукції, потім оцінюються якість та ціна товару. З огляду на зазначене, логічним є значний попит споживачів на продукцію європейських країн, де вимоги до якості є надзвичайно високими (табл. 2.3).

Таблиця 2.3.

Обсяги експорту санітарно-технічного устаткування України у 2017 – 2021 рр., тис. дол. США

Країна-продавець	Обсяг імпорту					Абсолютна зміна		Відносна зміна	
	2017	2018	2019	2020	2021	2021/ 2020	2021/ 2018	2021/ 2020	2021/ 2018
Усього	12186	17179	17486	21886	24975	3089	12789	1,14	2,05
Польща	4859	7372	6188	8367	8614	247	3755	1,03	1,77
Китай	21	3018	3436	5561	7297	1736	7276	1,31	347,48
Туреччина	1499	219	28	3335	4549	1214	3050	1,36	3,03
Болгарія	569	272	650	797	768	-29	199	0,96	1,35
Італія	342	410	441	616	763	147	421	1,24	2,23
Чехія	313	353	321	442	501	59	188	1,13	1,60
Єгипет	1	206	352	394	429	35	428	1,09	429,00
ОАЕ	64	115	273	450	301	-149	237	0,67	4,70
Білорусь	911	952	759	53	296	243	-615	5,58	0,32
В'єтнам	14	114	153	157	249	92	235	1,59	17,79
Інші країни	3593	4148	4885	1714	1208	-506	-2385	0,70	0,34

Джерело: складено автором за [33]

Також необхідно відзначити, що до 2022 року одним з важливих для ринку України постачальників сантехніки була Білорусь (хоча протягом останніх років і спостерігалось скорочення обсягів імпорту – у 2021 році він склав 296 тис. грн). Після початку війни бізнес-відносини з цією країною було припинено, таким чином, вірогідним є збільшення питомої ваги азійських постачальників, які

намагатимуться закріпитися у ніші, яка звільнилася внаслідок припинення поставок з Білорусії.

Аналіз географічної структури імпорту санітарно технічного обладнання в Україну вказує, що структура імпорتنих потоків не є постійною. Підприємства, намагаючись задовольнити попиту клієнтів, намагаються адаптувати асортимент до їх уподобань, відкриваючи нові бренди до розшукуючи нових виробників.

Відповідно до інформації у мережі Інтернет, ще 10 років тому на ринку України превалювала недорога китайська сантехніка та вироби білоруського виробництва. Наразі частка цих країн істотно скоротилася, а серед виробів, привезених з Китаю, істотно збільшилася питома вага якісних продуктів. Це вказує про те, що ринок сантехніки України наразі переходить у стадію зрілості, і для нього характерні усі тенденції світового ринку, які ми розглядали у попередньому параграфі.

На Польщу у 2021 році припадало 34,49% імпорту, на Китай – 29,2% , мали найбільший вплив на український ринок сантехніки. В умовах війни та невизначеності майбутнього ринок України зменшився, проте руйнування, спровоковані війною, обумовили поступове відновлення попиту на сантехнічне обладнання. Прогнозуємо, що протягом наступних періодів відбуватиметься подальше зростання попиту на відсутності значних змін у географічній структурі імпорту (рис. 2.4).

Здійснений аналіз дозволяє зробити висновок про достатньо високий рівень розвитку ринку санітарно технічного обладнання України, про відповідність тенденцій, які панують в Україні, загальносвітовим. Водночас необхідно відзначити, що на нинішньому етапі неможливо достеменно оцінити вплив військових дій на розвиток Українського ринку. Економічна ситуація у країні істотно погіршилася, купівельна спроможність населення впала, натомість драйвером попиту є необхідність проведення ремонтних робіт тих будівель, які зазнали руйнувань внаслідок військових дій. Зазначене, на нашу думку, буду визначати розвиток ринку у майбутньому.

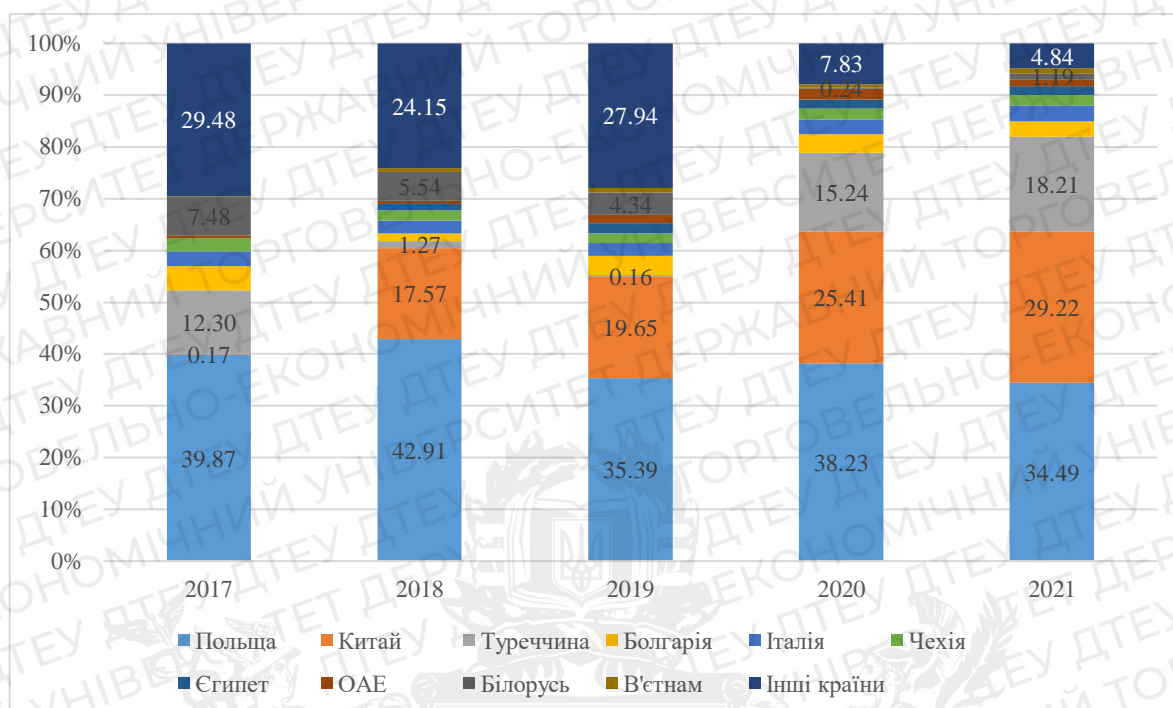


Рис. 2.4. Географічна структура імпорту санітарно-технічного обладнання України у 2017 – 2021 рр., %

Джерело: складено автором за [33]

Як видно з представленого рисунку, наразі обсяги імпорту в Україну сантехніки з Німеччини є незначними (країна не входить до ключових постачальників цієї продукції до нашої держави). У той самий час ринок сантехнічної продукції цієї держави є досить, розвинутим, що вказує на перспективність імпорту продукції саме з неї для забезпечення асортиментних конкурентних переваг.

Економіка Німеччини є дуже розвинутою соціальною ринковою економікою, за своїм поточним обсягом та потенціалом - найбільшою в Європі. Завдяки існуванню стабільного попиту на сантехнічні вироби з боку населення з високим рівнем доходу ринок сантехніки держави є зрілим. З огляду на наявність у населення фінансового потенціалу для здійснення ремонтних робіт, ринок сантехніки Німеччини має потенціал до зростання, що робить його привабливим у контексті вивчення можливостей для розвитку імпорту.

Згідно з дослідженнями, німецький ринок сантехніки до 2028 року збільшиться на 638,01 млн доларів США. Через сплеск у попиті на розумні ванни

кімнати та потреби та спосіб життя людей, які постійно змінюються, очікується, що ринок сантехніки Німеччини буде помірно зростати в останні роки. Технологічні вдосконалення може бути головною рушійною силою для подальшого розвитку. Ці фактори також допоможуть знизити початкову вартість виробів попередніх поколінь. Також розвитку відповідного ринку сприятиме підвищення обізнаності людей про гігієну та здоров'я. Інші істотні фактори, що обумовляють розвиток німецького ринку сантехніки - динамізація промислових та будівельних проектів.

Наразі на ринку сантехніки Німеччини лідирують 4 ключові компанії. Одним з лідерів німецького ринку сантехніки є компанія Grohe AG — виробник санітарно-технічної арматури, змішувачів і аксесуарів, заснований в 1936 році Фрідріхом Грое. Grohe виробляє змішувачі та душові гарнітури для ванної кімнати та кухні, автоматичні і електронні змішувачі суспільного і комерційного призначення, системи інсталяції і змиву для підвісної сантехніки, системи прихованого настінного монтажу. На частку Grohe AG припадає приблизно 8 % світового ринку.

У компанії 6 виробничих майданчиків, дві з яких знаходяться за кордоном, зокрема в Португалії і Таїланді. Компанія реалізує більше 82 % продукції, що випускається за межами Німеччини. Перевагою сантехніки компанії є дизайн. Протягом багатьох років компанія отримувалася найвідоміші в світі нагород в області дизайну, зокрема «Red dot», «IF design awards», а також «Good Design Awards [35].

Hansgrohe SE — німецька компанія, виробник рішень для душа і змішувачі для ванної кімнати та кухні, заснована у 1901 році Гансом Грое. Hansgrohe виробляє і випускає продукцію під двома брендами: «Hansgrohe» — сантехніка для ванних кімнат та кухонь, яка характеризується високим рівнем інноваційності; «Acor» — сантехніка для ванних кімнат, перевагою якої є стильний дизайн [35].

Viega GmbH & Co. KG — німецька компанія, виробник обладнання для водопровідних і опалювальних систем, широкого спектра сантехнічного

обладнання та водозливної арматури. Заснована у 1899 році Франц-Ансельмом Фігенером в Атендорні (Німеччина) як сімейний бізнес. Асортимент компанії складає понад 17 000 найменувань продукції і включає душові трапи, інсталяції, сифони та ін. Кількість працівників складає 3 500 осіб [35].

Villeroy & Boch AG – багатопрофільне підприємство, яке працює у сфері виробництва порцелянових продуктів класу люкс. У сфері сантехнічної продукції сферою спеціалізації підприємства є плитка, різноманітні сантехнічні вироби, меблі для ванних кімнат. Товари підприємства імпортуються у понад 125 держав.

Щоб ефективно підтримувати поточних клієнтів і залучати нових, провідні гравці галузі постійно випускають нові та інноваційні товари. Крім того, дизайн продукту, якість та інші передові розробки є ключовими факторами залучення нових клієнтів. У свою чергу поява нових продуктів стимулює розширення ринку, що створює можливості для підвищення рівня прибутковості для учасників ринку.

Значною перевагою німецького ринку сантехніки є диверсифікованість пропозиції за ціною - велика частина вартості сантехнічного обладнання починається від 100 доларів, що дозволяє клієнтам отримати високоякісні продукти за прийнятною ціною.

Наразі в Україні немає специфічних вимог стосовно імпорту в Україну сантехніки з Німеччини, таким чином компанія не має потреби у зміні підходів до організації імпортних операцій. Водночас придбання у Німеччині ексклюзивної сантехніки, відсутньої на українському ринку, сприятиме переходу компанії до нової ніші, що матиме позитивний вплив на його фінансові результати.

Висновки до розділу 2

У 2021 році світовий ринок санітарно-технічного обладнання оцінювався в 11,54 млрд. доларів США, що відповідає реалізації понад 207 млн. одиниць сантехнічних виробів. За період 2018 – 2021 рр. обсяги експорту збільшилися на

77% з 8,1 млн. дол. США до 14,3 млн. дол. США. Основними експортерами сантехніки у світі наразі є Китай (68,78%), Німеччина (4,01%) та Мексика (3,75%), при цьому існує чітка тенденція до збільшення рівня географічної концентрації експорту санітарно технічного устаткування.

За останні роки найшвидше зростали обсяги поставок до Китаю (2,19), Нідерландів (1,55), Іспанії (1,54) та США. Світовий імпорт сантехніки наразі є менш концентрованим аніж експорт. На ключового імпортера – США наразі припадає 21,75% усіх поставок, значна частка імпорту спрямовується також у Німеччину (6,88%), Францію (4,7%). Велику Британію (4,5%) та Канаду (3,62%).

Обсяги імпорту санітарно-технічного устаткування в Україну за останні 5 років збільшилися у 2,05 рази до 24,97 млн. дол. США, при цьому найбільш динамічно зростали поставки з Єгипту (у 429 рази) та Китаю (у 347,48 рази). Відповідно до інформації у мережі Інтернет, ще 10 років тому на ринку України превалювала недорога китайська сантехніка та вироби білоруського виробництва. Наразі частка цих країн істотно скоротилася, а серед виробів, привезених з Китаю, істотно збільшилася питома вага якісних продуктів. На Польщу у 2021 році припадало 34,49% імпорту, на Китай – 29,2%

Україна має значні перспективи у імпорті сантехніки з Німеччини, зважаючи на наявність на відповідному ринку значної кількості продукції, яка або забезпечує максимальний баланс ціни та якості, або ж є за своїми характеристиками унікальною – наявність таких товарів в асортименті досліджуваного підприємства дозволить істотно збільшити його конкурентні переваги. Водночас Україна не має сьогодні специфічних вимог щодо імпорту продукції, що вказує на відсутність необхідності внесення змін у процес організації імпортних операцій за умови розширення операцій з цією країною.

РОЗДІЛ 3. РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ІМПОРТУ ТОВ «АКВА-МІКС» САНІТАРНО-ТЕХНІЧНОГО ОБЛАДНАННЯ

3.1. Організаційне забезпечення здійснення імпорту ТОВ «АКВА-МІКС» санітарно-технічного обладнання з Німеччини

Важливу роль у подальшому розвитку ТОВ «АКВА-МІКС» має відігравати розширення імпорту та вдосконалення організаційного забезпечення здійснення імпорتنих операцій. Здійснений нами аналіз свідчить, що доцільним є зосередження зусиль на імпорті різноманітної продукції компаній «Grohe» та «Hansgrohe» (у першу чергу через значний потенціал для імпорту продукції, не представленої в асортименті інших українських підприємств). Окрім цього, попри те, що ТОВ «АКВА-МІКС» має сьогодні налагоджені зв'язки з цими постачальниками, доцільним є пошук також альтернативних німецьких виробників сантехніки. Даний пошук має бути здійснений у двох напрямках: здійснення маркетингових досліджень у мережі Інтернет, спілкування у режимі он-лайн з представниками підприємств-виробників санітарно технічного обладнання, аналіз цін та вибір оптимального обладнання; участь у якості відвідувача профільних виставках з метою оцінки кон'юнктури ринків, виявлення новинок та можливостей їх використання у діяльності підприємства; налагодження зв'язків з постачальниками та потенційними клієнтами. При цьому, з огляду на те, що ТОВ «АКВА-МІКС» здійснює імпорт продукції, яка має значний вплив на здоров'я споживачів, що значною мірою підвищує відповідальність компанії перед кінцевим споживачем за якість закупленого устаткування. Саме тому при виборі альтернативного постачальника підприємство має враховувати не лише цінові характеристики, а й рейтинги якості продукції, відгуки споживачів, надійність партнерів.

Окрім цього ТОВ «АКВА-МІКС» необхідно буде вдосконалити організаційні умови здійснення імпорتنих операцій. Підприємству необхідно

глибше аналізувати умови здійснення імпорتنих операцій, поглиблювати інформаційну базу, розрахувати показники ефективності імпорту за умови співпраці з різними постачальниками. Окрім цього важливо для підприємства ретельніше планувати власну діяльність, визначаючи не лише стратегічні, але і тактичні цілі і орієнтири. ТОВ «АКВА-МІКС» доцільно також вдосконалити маркетингові інструменти, які використовуються при збуті імпоротної продукції. Доцільним також вважаємо впровадження практики здійснення оцінки результатів імпорتنих операцій та виявлення причин їх відхилення від планових.

Вважаємо, що успішність здійснення імпоротної діяльності на підприємстві може відбуватися тільки за умови високоефективного кваліфікованого управління нею. Управління імпортом на ТОВ «АКВА-МІКС» має передбачати 3 етапи. Перший етап – прийняття управлінського рішення щодо розширення імпорту та зміни його формату (рекламування продукції, яку підприємство може доставити). Своєчасне прийняття рішення стимулює зовнішньоекономічну діяльність. Другий етап – здійснення безпосередньо імпоротної операції. На третьому етапі має здійснюватися оцінка результатів виконання рішення та опрацювання нового рішення на перспективу. Рішення має бути відповідною реакцією на зовнішні чи внутрішні подразники і спрямовується на розв'язання проблем у зовнішньоекономічній діяльності.

З огляду на те, що усі функції на підприємстві наразі реалізує одна особа, на першому етапі необхідним буде чітке визначення тих завдань, які необхідно реалізувати для здійснення ефективної імпоротної операції. У першу чергу, важливим для досліджуваного підприємства на етапі розширення імпорту є обґрунтування доцільності закупівлі того чи іншого виду продукції. Необхідним є здійснення аналізу і прогнозування основних кон'юнктуруформуючих чинників потенційних ринків закупівлі, технічного рівня і якості конкуруючої продукції, її переваг і недоліків в порівнянні з продукцією інших постачальників;

наявність нових ринків закупівлі і нових споживачів продукції.

При виборі потенційних партнерів ТОВ «АКВА-МІКС» необхідно вивчати різні аспекти діяльності потенційних партнерів:

- Юридичний – дослідження регуляторного поля у тих сферах, які мають прямий або опосередкований вплив на підприємства;
- технологічний – аналіз виробничих потужностей партнерів та рівня інноваційності тих товарів, які воно пропонує;
- науково-технічний – дослідження практики проведення потенційним партнером наукових досліджень у контексті імплементації їх у свою діяльність;
- організаційний – аналіз організаційної структури та системи менеджменту компанії;
- економічний – оцінка фінансового стану потенційного партнера.

Ефективне співробітництво на міжнародному рівні залежить від врахування усіх зазначених аспектів при прийнятті рішення стосовно розвитку співпраці з новими партнерами на нових ринках.

Окрім цього, у процесі прийняття рішень про розширення імпорту ТОВ «АКВА-МІКС» необхідно обґрунтовано здійснюється вибір умов постачання продукції. З метою спрощення процесу визначення прав та обов'язків сторін міжнародних договорів на практиці необхідно використовувати правила “ІНКОТЕРМС”, які дозволяють шляхом використання певного базису постачання чітко зафіксувати зобов'язання сторін за угодою. З огляду на військові дії в Україні, вважаємо, що оптимальним буде використання підприємством базису, що мінімізує його ризики та перекладає їх на продавця. До таких, зокрема, належить DPU, яким і на сьогодні користується підприємство.

Як зазначалося раніше, для збільшення обсягів замовлень і, відповідно, нарощування імпорту необхідним є створення сайту підприємства. На сайті ТОВ «АКВА-МІКС» необхідно представити інформацію про формат діяльності

підприємства, розмістити інформацію про партнерів, характеристики тих типів санітарно технічного обладнання, яке підприємство може імпортувати, передбачити можливість зворотного зв'язку.

Вартість реалізації запропонованих заходів є невисокою та складає за різними оцінками до 2 тис. дол. США разом з функцією підтримки. Водночас для збільшення обсягів діяльності реалізація цієї пропозиції є надзвичайно важливою. Розрахунок параметрів ефективності зазначеного заходу представлено у табл. 3.1.

Таблиця 3.1.

Прогнозні показники ефективності створення Інтернет-сайту ТОВ

«АКВА-МІКС»

Показник	2023	2024
Очікуване зростання обсягів реалізації продукції, тис. грн.	160,20	80,10
Витрати на створення Інтернет-сайту, тис. грн.	81,00	
Витрати на обслуговування Інтернет-сайту, тис. грн.	15,00	30,00
Коефіцієнт ефективності створення Інтернет-сайту, тис. грн.	1,67	2,67

Джерело: розрахунки автора

Здійснені нами розрахунки базуються на тезі, що за умови створення сайту істотно зростуть продажі (гу середньому на 30%) через ефект новизни. Водночас у наступному році зростання буде менш відчутним, близько 50% від попереднього року, що а умовах відсутності на створення Інтернет-сайту, і спрямування коштів лише на його підтримку забезпечить компанії ще вищу ефективність наданої реалізації.

На сьогодні у ТОВ «АКВА-МІКС» існує також резерв підвищення ефективності власної діяльності за рахунок активізації рекламної діяльності. Спеціалістами доведено, що в умовах нинішньої економіки маркетинг відіграє виключну роль у розвитку підприємства, тому нехтувати можливістю його використання є неприпустимим. На першому етапі активізації рекламної

діяльності необхідно взяти на роботу додаткового працівника, який буде обізнаний з особливостями сучасного онлайн-маркетингу. ТОВ «АКВА-МІКС» доцільно розглянути можливість прийняття на роботу випускника університету за відповідною спеціальністю на неповний робочий день. Зазвичай, саме працівники, для яких робота є першою у житті сповнені ентузіазму та працюють з найбільшою віддачею, що має позитивно позначитися на результатах діяльності компанії. Орієнтовні витрати на оплату праці асистента складуть 60 тис. грн. на рік.

Необхідною є активізація прихованого маркетингу. На нашу думку ТОВ «АКВА-МІКС» необхідно повною мірою використовувати безмежні рекламні можливості мережі Інтернет. Новому працівнику підприємства доцільно зареєструватися на усіх профільних сайтах та форумах і самостійно знаходити клієнтів, пропонуючи їм свої послуги.

Таким чином, здійснений аналіз засвідчив, що ТОВ «АКВА-МІКС» має значну кількість можливостей для підвищення ефективності імпорتنих операцій. До основних рекомендацій, які були надані нами для реалізації існуючих резервів належить розширення імпорту продукції Grohe та Hansgrohe, створення Інтернет-сайту та активізація реклами, прийом на роботу нового працівника для забезпечення супроводу онлайн-продажів імпортової продукції. Використання потенціалу підприємства за кожним з резервів, що були розглянуті у даному параграфі, сприятиме, на нашу думку, підвищенню ефективності як зовнішньоекономічної діяльності компанії, так і її господарської діяльності у цілому. Попри те, що власника компанії задовольняє нинішній стан справ, необхідно постійно шукати шляхи удосконалення діяльності та підвищення її ефективності. Це свідчить про доцільність реалізації запропонованих заходів з метою утримання позицій ТОВ «АКВА-МІКС» на ринку та підвищення показників ефективності його діяльності.

Ще одним важливим напрямом підвищення ефективності імпорту сантехніки ТОВ «АКВА-МІКС» є вдосконалення цінової політики. Водночас

підприємству доцільно дотримуватися існуючої парадигми ціноутворення, звертаючи увагу на важливість врахування при фіксації ціни цільового рівня ефективності та необхідність покриття усіх понесених підприємством витрат для уникнення ситуації 2020 року. Для цього перед прийняттям рішення про здійснення імпоротної операції необхідно розраховувати можливі показники ефективності за умови зміни ціни на продукцію. Така практика дозволить обґрунтувати доцільність здійснення імпорتنих операцій на умовах, які пропонують різні продавці.

Імпортна діяльність торговельних підприємств на сьогодні є тією формою зовнішньоекономічної діяльності, знайти резерви підвищення ефективності якої є досить непростим завданням. З огляду на нестабільність економічної та політичної ситуації в Україні зарубіжні підприємства не досить охоче співпрацюють з українськими компаніями, хоча останнім часом ситуація змінюється на краще. Втім, на наш погляд, поточні показники ефективності імпоротної діяльності ТОВ «АКВА-МІКС» вказують на недостатньо успішне управління нею на підприємстві. З огляду на це, доцільною є реалізація низки засобів, пов'язаних з стимулюванням збуту, розширенням асортименту та мінімізацією витрат, що є основними передумовами підвищення ефективності ЗЕД.

Вважаємо, що заходи щодо вдосконалення процесу організації імпорتنих операцій досліджуваного підприємства мають здійснюватися послідовно. Етапи впровадження наданих пропозицій наведено на рис. 3.1. Також відзначимо, що окремі пропозиції є витратними, водночас навіть попри незначні обсяги діяльності такі витрати є посильними для підприємства. Сформовані нами пропозиції відповідають поточним умовам діяльності підприємства. Сфера торгівлі сантехнікою сьогодні є дуже конкурентною, тому можливості підвищення ефективності діяльності підприємства пов'язані в першу чергу з організацією його діяльності. При цьому для підвищення рівня інформованості клієнтів про підприємство важливим є використання сучасних інструментів комунікацій, у першу чергу віртуальних. Це обумовило віднесення пропозиції стосовно створення Інтернет-сайту до основних.

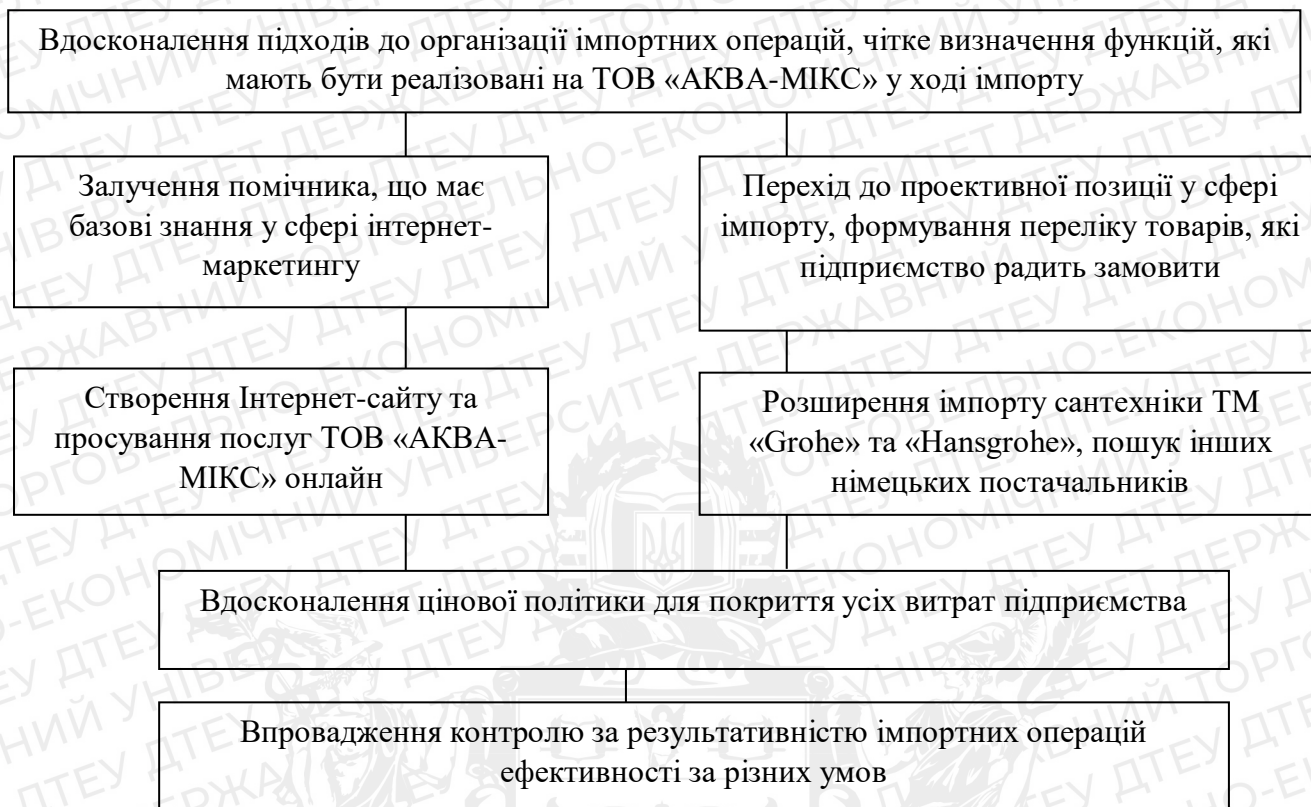


Рис. 3.1. Напрями вдосконалення організаційного забезпечення імпорту сантехнічного устаткування ТОВ «АКВА-МІКС»

Джерело: складено автором

Вважаємо, що імплементація у практичну діяльність запропонованих заходів сприятиме покращенню фінансових результатів підприємства, а також збільшенню інтересу клієнтів до його послуг.

3.2. Прогнозна оцінка результативності імпорту ТОВ «АКВА-МІКС» санітарно-технічного обладнання

Для обґрунтування доцільності впровадження організаційних змін у діяльність підприємства важливою є оцінка економічних наслідків такого кроку. Розрахунок прогнозних показників діяльності підприємства дозволяє виявити, як зміняться доходи та прибуток підприємства за різних сценаріїв його функціонування. З огляду на це нами також було здійснено прогнозування показників ефективності імпорту ТОВ «АКВА-МІКС» санітарно технічного обладнання з Німеччини.

Процес прогнозування полягає у розрахунку декількох можливих варіантів фінансових результатів за різних вхідних умов, порівняння яких дозволяє ухвалити рішення про подальшу стратегію діяльності підприємства. Прогнозні оцінки розвитку учасників бізнес-операцій є нічим іншим як сукупністю аргументованих припущень стосовно результатів господарської діяльності у конкретних умовах зовнішнього або внутрішнього середовища.

Елементами процесу прогнозування є: виявлення тенденцій того процесу, що прогнозується; формування сценаріїв розвитку подій з чітким визначення ключових характеристик кожного з них; кількісне визначення цілей, які мають бути досягнуті у результаті впровадження змін.

Розрахунок прогнозних показників ефективності імпорту ТОВ «АКВА-МІКС» дозволить, на наш погляд, оцінити доцільність здійснення підприємством додаткових операцій. Окрім цього, прогнозування також надасть можливість порівняти різні сценарії розвитку за найбільш важливим для підприємства критеріями. Проведення розрахунків прогнозних показників також дозволяє оцінити можливі наслідки прийнятих рішень, що дозволить прийняти остаточне рішення про доцільність їх фактичної реалізації.

Прогнозування нами буде здійснено у кілька етапів. На першому ми оцінимо прогнозні показники ефективності імпорту окремих товарів ТМ «Grohe» та «Hansgrohe», після чого розрахуємо прогнозні показники ефективності імпорту за умови реалізації наданих пропозицій та без них.

У першу чергу ми спрогнозували показники ефективності імпорту установок для джакузі та ароматерапії. Розрахунки здійснювалися для 3-х одиниць кожного виду продукції, що є нашою метою на 2023 рік для досліджуваного підприємства. При здійсненні прогнозування курс євро ми заклали на рівні 43 грн/євро. Також було враховано, що оскільки імпорт відбувається з ЄС, використовується ставка мита рівна 0% (з іншими країнами використовується ставка 10%). Здійснені розрахунки дозволили констатувати, що для установок для ароматерапії рівень ефективності імпорту складе 1,11, для джакузі – 1,09 (табл. 3.2).

Таблиця 3.2.

Прогнозні показники ефективності імпорту продукції ТМ «Hansgrohe»

Показник	Установки для джакузі	Сантехнічні установки для ароматерапії
Контрактна вартість імпортової продукції за одиниці, євро	1450,0	900,0
Обсяг замовлення, одиниць	3	3
Контрактна вартість імпортової продукції, євро	4350,0	2700,0
Контрактна вартість імпортової продукції, грн	187050,0	116100,0
ПДВ при імпорті, грн	37410,0	23220,0
Повні витрати при здійсненні імпорту, грн	224460,0	139320,0
Логістичні витрати в Україні, грн	6359,7	3947,4
Витрати на стимулювання збуту, грн	5000,0	5000,0
Вартість на території України, грн	270000,0	165000,0
Ефект імпорту, грн	34180,3	16732,6
Коефіцієнт ефективності імпорту	1,14	1,11

Джерело: розрахунки автора

У контексті поточних показників ефективності такі результати будуть прийнятними для компанії, водночас протягом наступних років за реалізації супровідних маркетингових заходів вони можуть покращитися. Прогнозні розрахунки змішувачів ТМ «Grohe» також засвідчили перспективність наданої нами пропозиції (табл. 3.3).

Таблиця 3.3.

Прогнозні показники ефективності імпорту продукції ТМ «Grohe»

Показник	Змішувачі для умивальників	Змішувачі для душу
Контрактна вартість імпортової продукції за одиниці, євро	140,0	300,0
Обсяг замовлення, одиниць	10	5
Контрактна вартість імпортової продукції, євро	1400,0	1500,0
Контрактна вартість імпортової продукції, грн	60200,0	64500,0
ПДВ при імпорті, грн	12040,0	12900,0
Повні витрати при здійсненні імпорту, грн	72240,0	77400,0
Логістичні витрати в Україні, грн	2046,8	2193,0
Витрати на стимулювання збуту, грн	5000,0	5000,0
Вартість на території України, грн	100000,0	105000,0
Ефект імпорту, грн	20713,2	20407,0
Коефіцієнт ефективності імпорту	1,26	1,24

Джерело: розрахунки автора

Для розрахунків ми використали усереднене значення цін на обидві групи товарів (відповідно до інформації у мережі Інтернет, вартість на окреслені продукти коливається на такому рівні). Здійснені розрахунки засвідчили, що за умови, якщо підприємство зможе реалізувати 15 одиниць продукції (10 дешевших змішувачів для умивальників, 5 дорожчих для душу, то рівень ефективності таких операцій буде достатньо високим.

Нами також було розраховано прогнозні показники ефективності імпорту підприємства за незмінності його підходів до організації імпортової діяльності. Для цього тенденції попередніх років ми, попередньо розрахувавши темпи зміни усіх доходів та витрат, перенесли на майбутні періоди.

Здійснені розрахунки засвідчили, що у середньому дохід зменшувався на 9% щомісяця, повна собівартість імпортової продукції – на 20%, натомість витрати на оплату праці зростали на 4% на рік. Витрати на стимулювання збуту знижувалися. За таких даних та з врахуванням попередньої інформації про імпорт ТОВ «АКВА-МІКС» у 2022 році було проведено відповідні розрахунки.

Було виявлено, що до 2024 року за незмінності підходів до організації імпорту відбудеться зменшення показника до 0,89. Коефіцієнт ефективності імпорту буде меншим за 1, і така динаміка зміни індикаторів ефективності і сигналізуватиме про необхідність негайного вжиття корегуючих заходів (табл. 3.4).

З огляду на незначні обсяги діяльності досліджуваного підприємства навіть незначні зміни у процесі організації імпортової діяльності, розширенні асортименту, скорочення витрат матимуть значний вплив на результати його діяльності. Розрахована нами динаміка фінансових показників вказує на те, що для підприємства критично важливою є зміна підходів до зовнішньоекономічної діяльності, оскільки за незмінності існуючого процесу обсяг накопичених протягом наступних років збитків унеможливить будь-який розвиток та саме існування компанії.

Таблиця 3.4.

**Прогнозна показники ефективності імпорту ТОВ «АКВА-МІКС» у
2023 – 2025 рр. без зміни підходів до організації імпорту сантехнічних
виробів**

Показник	Факт	Попередні данні	Прогноз			Абсолютна зміна				
	2021	2022	2023	2024	2025	2022/ 2021	2023/ 2022	2024/ 2023	2025/ 2024	2025/ 2021
Чистий дохід від реалізації імпортової продукції, тис. грн.	534,0	487,1	444,4	405,4	369,8	-46,9	-42,7	-39,0	-35,6	-164,2
Повна собівартість імпортової продукції, тис. грн., у тому числі	132,8	110,2	89,6	73,1	59,6	-29,6	-20,6	-16,5	-66,7	-73,2
Логістичні витрати, тис. грн.	7,1	11,0	9,5	8,5	7,6	-3,1	-1,5	-0,9	-5,6	0,5
Податок на додану вартість при імпорту, тис. грн.	22,1	17,7	14,2	11,4	9,2	-4,4	-3,5	-2,8	-10,8	-12,9
Витрати на оплату праці, тис. грн.	360,2	350,1	366,3	383,2	400,9	-10,1	16,2	16,9	23	40,7
Витрати на стимулювання збуту імпортової продукції, тис. грн.	34,5	15,0	10,7	7,6	5,4	-19,5	-4,3	-3,1	-26,8	-29,1
Ефект імпорту, тис. грн.	6,5	11,8	-22,2	-58,5	-96,1	12,3	-34,1	-36,4	-58,1	-102,6
Коефіцієнт ефективності імпорту	1,01	1,02	0,95	0,87	0,79	0,03	-0,07	-0,08	-0,13	-0,22

Джерело: розрахунки автора

За умови розширення асортименту імпорту сантехніки з Німеччини, а також вдосконалення цінової політики ефективність імпортованих операцій ТОВ «АКВА-МІКС» почне поступово збільшуватися, і тенденція зміни показника буде сприятливою. Зазначене свідчить про доцільність реалізації наданих пропозицій (табл. 3.5).

Таблиця 3.5.

**Прогнозна показники ефективності імпорту ТОВ «АКВА-МІКС» у
2023 – 2024 рр. за вдосконалення підходів до організації імпорту
сантехнічних виробів**

Показник	Факт	Попередні данні	Прогноз			Абсолютна зміна				
	2021	2022	2023	2024	2025	2022/ 2021	2023/ 2022	2024/ 2023	2025/ 2024	2025/ 2021
Чистий дохід від реалізації імпортової продукції, тис. грн.	534,0	487,1	714,3	1019,2	1454,2	-46,9	227,2	304,9	435,0	920,2
Повна собівартість імпортової продукції, тис. грн., у тому числі	132,8	110,2	242,5	411,8	699,3	-22,6	132,3	169,3	287,5	566,5
Логістичні витрати, тис. грн.	7,1	11,0	12,7	15,7	19,4	3,9	1,7	3,0	3,7	12,3
Податок на додану вартість при імпорту, тис. грн.	22,1	17,7	14,2	11,4	9,2	-4,4	-3,5	-2,8	-2,2	-12,9
Витрати на оплату праці, тис. грн.	360,2	350,1	426,3	506,0	600,6	-10,1	76,2	79,7	94,6	240,4
Витрати на стимулювання збуту імпортової продукції, тис. грн.	34,5	15,0	20,7	24,8	29,7	-19,5	5,7	4,1	4,9	-4,8
Ефект імпорту, тис. грн.	6,5	11,8	24,8	76,6	124,6	5,3	13,0	51,8	48,0	118,1
Коефіцієнт ефективності імпорту	1,01	1,02	1,04	1,08	1,09	0,01	0,01	0,05	0,01	0,08

Джерело: розрахунки автора

Таким чином, вважаємо, що впровадження наданих нами рекомендацій справить позитивний вплив на діяльність ТОВ «АКВА-МІКС» та дозволить підприємству сформувати потенціал для подальшого розвитку та нарощування обсягів імпорту та збуту сантехніки в Україні.

Висновки до розділу 3

Здійснений нами аналіз свідчить, що доцільним є зосередження зусиль на імпорті різноманітної продукції компаній Grohe та Hansgrohe (у першу чергу через значний потенціал для імпорту продукції, не представленої в асортименті інших українських підприємств). Окрім цього, попри те, що ТОВ «АКВА-МІКС» має сьогодні налагоджені зв'язки з цими постачальниками, доцільним є пошук також альтернативних німецьких виробників сантехніки.

Заходи щодо вдосконалення процесу організації імпортних операцій досліджуваного підприємства мають здійснюватися послідовно: вдосконалення підходів до організації імпортних операцій, чітке визначення функцій, які мають бути реалізовані на ТОВ «АКВА-МІКС» у ході імпорту, залучення помічника, що має базові знання у сфері інтернет-маркетингу, Створення Інтернет-сайту та просування послуг ТОВ «АКВА-МІКС» онлайн, паралельний перехід до проєктивної позиції у сфері імпорту, формування переліку товарів, які підприємство радить замовити, та розширення імпорту сантехніки ТМ «Grohe» та «Hansgrohe», пошук інших німецьких постачальників, вдосконалення цінової політики для покриття усіх витрат підприємства та впровадження контролю за результативністю імпортних операцій ефективності за різних умов.

Сформовані нами пропозиції відповідають поточним умовам діяльності підприємства. Сфера торгівлі сантехнікою сьогодні є дуже конкурентною, тому можливості підвищення ефективності діяльності підприємства пов'язані в першу чергу з організацією його діяльності.

Здійснені розрахунки засвідчили ефективність імпорту підприємством як інноваційної для ринку України продукції ТМ «Hansgrohe» (для установок для ароматерапії рівень ефективності імпорту складе 1,11, для джакузі – 1,09), так і класичних змішувачів ТМ «Grohe» високої якості (ефективність і мпорту коливатиметься від 1,24 до 1,26).

Було також виявлено, що до 2024 року за незмінності підходів до організації імпорту відбудеться зменшення показника до 0,89. За умови

розширення асортименту імпорту сантехніки з Німеччини, а також вдосконалення цінової політики ефективність імпорتنих операцій ТОВ «АКВА-МІКС» почне поступово збільшуватися (до 1,09 у 2024 році), і тенденція зміни показника буде сприятливою. Зазначене свідчить про доцільність реалізації наданих пропозицій.



ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

ТОВ «АКВА-МІКС» - мікропідприємство, що спеціалізується на імпорті в Україну сантехніки та окремих запчастин для неї. Дані фінансової звітності підприємства дозволяють зробити висновок, що попит на його послуги має тенденцію до зниження: у 2018 році підприємство отримало 705,4 тис. грн. доходів, у 2021 році – 534 тис. грн.

Показники платоспроможності, зокрема рівень коефіцієнтів автономії та фінансування, також свідчать про відсутність у досліджуваного підприємства фінансових проблем. Водночас динаміка показників його ділової активності та рентабельності свідчить, що зоною розвитку ТОВ «АКВА-МІКС» є власне господарська і, зокрема, імпортна діяльність. Проблемою підприємства вважаємо надзвичайно низький рівень рентабельності. Обсяги отриманих прибутків є мінімальними, що вказує на необхідність пошуку ТОВ «АКВА-МІКС» шляхів для збільшення рівня прибутковості імпортних операцій та залучення до співпраці нових клієнтів.

Зовнішньоекономічна діяльність ТОВ «АКВА-МІКС» полягає у імпорті з-за кордону санітарно технічного устаткування під замовлення клієнтів з метою його подальшого перепродажу на ринку України. При здійсненні імпортних операцій ТОВ «АКВА-МІКС» використовувала переважно умови Інкотермс DAT (до 2020 р.), DPU у 2021 році.

Структура імпорту ТОВ «АКВА-МІКС» є непостійною. Підприємство здійснює замовлення залежно від запиту споживачів у обмеженого кола споживачів, таким чином товарна та географічна структурі імпорту постійно змінюється. Важливими контрагентами ТОВ «АКВА-МІКС» є компанія «KOLO» (Польща), іспанські підприємства «Volle» та «Rosa», а також німецькі «Grohe» та «Hansgrohe».

За виключенням 2021 року основною статтею імпорту були змішувачі, тоді як у 2021 році їх частка скоротилася до 17,01%. Протягом останніх років, натомість, значна частина доходів підприємства формувалася у сфері імпорту умивальників. Здійснені нами розрахунки засвідчили, що ефективність

імпортних операцій підприємства була вкрай низькою (1,01 у 2021 році), оскільки ціна реалізації продукції кінцевому споживачу не враховувала необхідність покриття усіх витрат підприємства.

У 2021 році світовий ринок санітарно-технічного обладнання оцінювався в 11,54 млрд. доларів США, що відповідає реалізації понад 207 млн. одиниць сантехнічних виробів. За період 2018 – 2021 рр. обсяги експорту збільшилися на 77% з 8,1 млн. дол. США до 14,3 млн. дол. США. Основними експортерами сантехніки у світі наразі є Китай (68,78%), Німеччина (4,01%) та Мексика (3,75%), при цьому існує чітка тенденція до збільшення рівня географічної концентрації експорту санітарно технічного устаткування.

За останні роки найшвидше зростали обсяги поставок до Китаю (2,19), Нідерландів (1,55), Іспанії (1,54) та США. Світовий імпорт сантехніки наразі є менш концентрованим аніж експорт. На ключового імпортера – США наразі припадає 21,75% усіх поставок, значна частка імпорту спрямовується також у Німеччину (6,88%), Францію (4,7%). Велику Британію (4,5%) та Канаду (3,62%).

Позиції України на світовому ринку санітарно-технічної продукції наразі є незначними: на державу припадає 0,2% світового експорту та 0,3% світового імпорту цього товару. Галузь не є лідером і у експортно-імпортних потоках України (на неї припадає 0,04% у зовнішній торгівлі за обома напрямками).

За останні роки обсяги експорту санітарно-технічної продукції з України зросли на 43% з 20,84 млн. дол. США до 29,79 млн. дол. США. Основним ринком спрямування української сантехніки виступає Польща, на яку припадає 53,93% експорту. Значна частка експорту припадає також на Німеччину (14,02%).

Обсяги імпорту санітарно-технічного устаткування в Україну за останні 5 років збільшилися у 2,05 рази до 24,97 млн. дол. США, при цьому найбільш динамічно зростали поставки з Єгипту (у 429 рази) та Китаю (у 347,48 рази). Відповідно до інформації у мережі Інтернет, ще 10 років тому на ринку України превалювала недорога китайська сантехніка та вироби білоруського виробництва. Наразі частка цих країн істотно скоротилася, а серед виробів,

привезених з Китаю, істотно збільшилася питома вага якісних продуктів. На Польщу у 2021 році припадало 34,49% імпорту, на Китай – 29,2%

Здійснений нами аналіз свідчить, що доцільним є зосередження зусиль на імпорті різноманітної продукції компаній Grohe та Hansgrohe (у першу чергу через значний потенціал для імпорту продукції, не представленої в асортименті інших українських підприємств). Окрім цього, попри те, що ТОВ «АКВА-МІКС» має сьогодні налагоджені зв'язки з цими постачальниками, доцільним є пошук також альтернативних німецьких виробників сантехніки.

Заходи щодо вдосконалення процесу організації імпортних операцій досліджуваного підприємства мають здійснюватися послідовно: вдосконалення підходів до організації імпортних операцій, чітке визначення функцій, які мають бути реалізовані на ТОВ «АКВА-МІКС» у ході імпорту, залучення помічника, що має базові знання у сфері інтернет-маркетингу, Створення Інтернет-сайту та просування послуг ТОВ «АКВА-МІКС» онлайн, паралельний перехід до проєктивної позиції у сфері імпорту, формування переліку товарів, які підприємство радить замовити, та розширення імпорту сантехніки ТМ «Grohe» та «Hansgrohe», пошук інших німецьких постачальників, вдосконалення цінової політики для покриття усіх витрат підприємства та впровадження контролю за результативністю імпортних операцій ефективності за різних умов.

Сформовані нами пропозиції відповідають поточним умовам діяльності підприємства. Сфера торгівлі сантехнікою сьогодні є дуже конкурентною, тому можливості підвищення ефективності діяльності підприємства пов'язані в першу чергу з організацією його діяльності.

Здійснені розрахунки засвідчили ефективність імпорту підприємством як інноваційної для ринку України продукції ТМ «Hansgrohe» (для установок для ароматерапії рівень ефективності імпорту складе 1,11, для джакузі – 1,09), так і класичних змішувачів ТМ «Grohe» високої якості (ефективність і мпорту коливатиметься від 1,24 до 1,26).

Було також виявлено, що до 2024 року за незмінності підходів до організації імпорту відбудеться зменшення показника до 0,89. За умови розширення асортименту імпорту сантехніки з Німеччини, а також вдосконалення цінової політики ефективність імпорتنих операцій ТОВ «АКВА-МІКС» почне поступово збільшуватися (до 1,09 у 2024 році), і тенденція зміни показника буде сприятливою. Зазначене свідчить про доцільність реалізації наданих пропозицій.



СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Василенко В.О. Теорія та практика розробки управлінських рішень. Навчальний посібник — Київ: ЦУЛ, 2019. — 420 с.
2. Вітчизняний ринок виробів санітарно- технічного призначення з кераміки. URL: https://revolution.allbest.ua/economy/01030449_0.html
3. Гринкевич С.С. Підходи до визначення сутності економічної категорії «Ефективність зовнішньоекономічної діяльності» підприємств // Наук. вісн. – 2018. – Вип. 18.2. – С. 170-174.
4. Дмитрієва Н.А. Теоретичні засади визначення показників ефективності зовнішньоторговельної діяльності // Економіка і підприємництво: стан та перспективи. – К., 2019. – С. 161-164.
5. Довідка по товару УКТЗЕД. Код товару : 6910 10 00 00. URL: <https://qdpro.com.ua/uk/goodinfo/6910100000>
6. Дроздова Г.М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства: Навч. посібник. – К.: ЦУЛ, 2018. – 172с.
7. Дунська А.Р. Зовнішньоекономічна діяльність: теорія і практика: [Навчальний посібник]/ А.Р. Дунська. – Кондор-Видавництво, 2018. – 688 с.
8. Експортно-імпортні операції: навч. посіб. / Я. В. Белінська [та ін.]; Ун-т держ. фіск. служби України. - Ірпінь : Ун-т ДФС України, 2018. - 253 с.
9. ЗЕД: послуги, товари та переробка продукції. ЗЕД-контракт: особливості оформлення. Імпорт та експорт товарів і послуг. Облік сільгоспідприємствами нестач, пов'язаних з експортом зерна. Валютні обмеження [Текст] : практ. керівництво. - Дніпропетровськ : Баланс-Клуб, 2019. - 111 с.
10. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Підручник для вузів / І.В. Багрова, Н.І. Редіна, В.Є. Власюк, О.О. Гетьман; За ред. д-ра екон. наук, проф. І.В. Багрової. – Київ, Центр навч. літ-ри, 2019. – 580 с.

11. Кирчата І.М. Поясник Г.В. Управління конкурентоспроможністю підприємства в глобальному середовищі: монографія / Харківський національний автомобільно-дорожній ун-т. — Х.: ХНАДУ, 2018. — 160с;
12. Книшек О.О. Аналіз абсолютної та відносної ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства/ О.О. Книшек// Економічний вісник, 2016. - №3. – С.91 – 100;
13. Кузяків О. Спрощення процедур торгівлі в Україні: оцінки та очікування бізнесу 2018 / 2019: аналіт. звіт за результатами четвертої хвилі щоріч. опитування укр. імпортерів та експортерів / [О. Кузяків, І. Федець] ; [Міжнар. фонд Відродження, Ін-т екон. дослідж. та політ. консультацій]. - Дніпро: 2019. - 165 с.
14. Ломаченко Т. І. Економічна ефективність зовнішньої діяльності та розрахунки експортного потенціалу виноградарсько-виноробних підприємств. // Вісник КНУ ім. Т. Шевченка. – 2020. – С. 72-74.
15. Макогон Ю.В. Зовнішньоекономічна діяльність: організація, управління, прогнозування: Підручник. – Донецьк: Альфа-прес, 2018. – 344с.
16. Мамутов В. К. Економіко-правові важелі проти тіньової економіки // Вісник НАН України. – 2019. – № 1. – С. 24-32.
17. Маталка С. М. Управління ефективністю зовнішньоекономічної діяльності підприємств : монографія / С. М. Маталка. – Луганськ : Ноулідж. – 2019. – с. 210.
18. ТОП-5 найпопулярніших і надійних виробників сантехніки. URL: <https://sdplus.com.ua/articles/top-5-samyh-populyarnyh-i-nadezhnyh-proizvoditelej-santehniki>
19. Основні проблеми зовнішньоекономічної діяльності підприємств України. URL: file:///C:/Users/Home/Downloads/echcenu_2015_2_6.pdf
20. Підприємництво і зовнішньоекономічна діяльність: можливості і ризики України: монографія / [Йохна М. А. та ін.] ; за наук. ред. проф. М. А. Йохни. – Хмельницький: ХНУ, 2019. – 347 с.

21. Погребняк А.Ю. Еволюція наукових поглядів на сутність поняття «зовнішньоекономічна діяльність» / А.Ю.Погребняк, Т.Ю. Хоменко// Сучасні проблеми економіки і підприємництво : Збірник наукових праць. – Випуск 18. – Київ: ІВЦ Видавництво «Політехніка», 2018.
22. Приварникова І.Ю., Терехова М.В. Шляхи підвищення ефективності зовнішньоекономічних операцій підприємств // Економічний простір. – 2019. – №13. – С. 260-268;
23. Прокушев Е.Ф. Зовнішньоекономічна діяльність / Е.Ф. Прокушев. – Тернопіль: Астон, 208. – 320 с.
24. Рокоча В. В. Міжнародна торгівля: теорія та політика: навч. посібник. - К.: Таксон, 2020– 314 с.
25. Савченко А. Г. Макроекономіка: [навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц.] / А. Г. Савченко. — К.: КНЕУ. — 20109. — 120 с.
26. Скоропад І.С., Герасименко С.І. Ефективність маркетингових заходів у системі зовнішньоторговельних зв'язків // Вісн. нац. ун-ту «Львівська політехніка». – 2020. – №469. – С. 498-502.
27. Стровский Л.Е. Казанцев С.К., Шаблова Е.Г. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : навч. посіб. – М. : Юнити, 2019. – 823 с.
28. Сущенко О. А. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств регіону в умовах глобалізації: управління та розвиток: монографія / Сущенко О. А.; Східноукр. нац. ун-т ім. Володимира Даля. – Луганськ: Ноулідж, 2019. – 315 с. Гринкевич С.С.
29. Філатова Г.О. Теоретичні засади щодо визначення категорії «ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства» // Укр. наука: сучасне, минуле, сьогодення. – Тернопіль: Підручники і посібники. – 2019. – Вип. 6. – С. 320-325.
30. Шкурупій О. В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: [навч. посібник] / О. В. Шкурупій, В. В. Гончаренко, І. А. Артеменко. – К.: Центр учбової літератури, 2018. – 248 с.

31. Янковский Н.А. Организация внешнеэкономической деятельности большого производственного комплекса : навч. посіб. – Донецк : ДонНУ, 2019. – 430 с.
32. Global market size of sanitary ware from 2018 to 2021, with a forecast up to 2030 (in million pieces). URL: <https://www.statista.com/statistics/1286411/sanitary-ware-global-market-size-forecast/>
33. TradeMap. Trade statistics for international business development. URL: <https://www.trademap.org/>
34. World sanitaryware imports and exports (2019). URL: <https://www.ceramicworldweb.com/en/economics-and-markets/world-sanitaryware-imports-and-exports-2019>
35. Germany: Ceramic Sanitary Ware Market 2022 URL: <https://www.indexbox.io/store/germany-ceramic-sinks-baths-water-closet-pans-and-similar-sanitary-fixtures-market-analysis-forecast-size-trends-and-insights/>

ДОДАТКИ

Додаток А1

Додаток 2
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку
25 "Спроцедура фінансова звітність" (пункт 5 розділу I)

Фінансова звітність мікропідприємства

Підприємство	Товариство з обмеженою відповідальністю "АКВА-МІКС"	Дата (рік, місяць, число)	2020	01	01
Територія	м. Київ, Шевченківський район	за ЄДРПОУ	34764798		
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОАТУУ	8039100000		
Вид економічної діяльності	Оптова торгівля деревиною, будівельними матеріалами та санітарно-технічними обладнаннями	за КОПФГ	240		
Середня кількість працівників, осіб	4	за КВЕД	46.73		
Одиниця виміру:	тис. грн. з одним десятковим знаком				
Адреса, телефон	вулиця Салютна, буд. 15, м. Київ, 04111		0443617130		

1. Баланс на **31 грудня 2019** р. Форма № 1-мс Код за ДКУД **1801006**

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Основні засоби :	1010	27,7	26,5
первісна вартість	1011	37,4	37,4
знос	1012	(9,7)	(10,9)
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	27,7	26,5
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	294,5	272,7
Поточна дебіторська заборгованість	1155	13,6	18,8
Гроші та їх еквіваленти	1165	232,5	277,0
Інші оборотні активи	1190	-	-
Усього за розділом II	1195	540,6	568,5
Баланс	1300	568,3	595,0

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Капітал	1400	237,7	237,7
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	316,1	342,3
Усього за розділом I	1495	553,8	580,0
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
товари, роботи, послуги	1615	-	-
розрахунками з бюджетом	1620	14,5	15,0
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	-	-
Усього за розділом III	1695	14,5	15,0
Баланс	1900	568,3	595,0

2. Звіт про фінансові результати
за Рік 2019

Форма № 2-мс
Код за ДКУД

1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	656,8	705,4
Інші доходи	2160	-	-
Разом доходи (2000 +2160)	2280	656,8	705,4
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(200,2)	(260,6)
Інші витрати	2165	(424,7)	(409,9)
Разом витрати (2050 +2165)	2285	624,9	670,5
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	31,9	34,9
Податок на прибуток	2300	(5,7)	(6,3)
Витрати (доходи), які зменшують (збільшують) фінансовий результат після оподаткування	2310	-	-
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300 – (+) 2310)	2350	26,2	28,6

Керівник

Головний бухгалтер



Пальчиківська Лариса Петрівна

(ініціали, прізвище)

Бережная Алла Іванівна

(ініціали, прізвище)

SCIENTIA DIFFICILIS SED FRUCTUOSA

Додаток Б1

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

Фінансова звітність мікропідприємства

Підприємство	Товариство з обмеженою відповідальністю "АКВА-МІКС"	Дата (рік, місяць, число)	2021	01	01
Територія	м. Київ, Шевченківський район	за ЄДРПОУ	34764798		
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОАТУУ	8039100000		
Вид економічної діяльності	Оптова торгівля деревиною, будівельними матеріалами та санітарно-технічними обладнаннями	за КОПФГ	240		
Середня кількість працівників, осіб	4	за КВЕД	46.73		
Одиниця виміру:	тис. грн. з одним десятковим знаком				
Адреса, телефон	вулиця Салютна, буд. 15, м. Київ, 04111		0443617130		

1. Баланс на
на 31 грудня 2020 р.

Форма № 1-мс

Код за ДКУД

1801006

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Основні засоби :	1010	26,5	25,2
первісна вартість	1011	37,4	37,4
знос	1012	(10,9)	(12,2)
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	26,5	25,2
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	272,7	242,3
Поточна дебіторська заборгованість	1155	18,8	9,4
Гроші та їх еквіваленти	1165	277,0	200,2
Інші оборотні активи	1190	-	-
Усього за розділом II	1195	568,5	451,9
Баланс	1300	595,0	477,1

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Капітал	1400	237,7	237,7
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	342,3	231,3
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	580,0	469,0
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
товари, роботи, послуги	1615	-	-
розрахунками з бюджетом	1620	15,0	8,1
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	-	-
Усього за розділом III	1695	15,0	8,1
Баланс	1900	595,0	477,1

Додаток В

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

Фінансова звітність мікропідприємства

Підприємство	Товариство з обмеженою відповідальністю "АКВА-МІКС"	Дата (рік, місяць, число)	2022	01	01
Територія	м. Київ, Шевченківський район	за ЄДРПОУ	34764798		
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю	за КАТОТТГ	UA6000000001078		
Вид економічної діяльності	Співоза торгівля дерев'яною, будівельними матеріалами та санітарно-технічним обладнанням	за КОПФГ	869		
Середня кількість працівників, осіб	4	за КВЕД	46.73		
Одиниця виміру:	тис. грн. з одним десятковим знаком				
Адреса, телефон	вулиця Салютна, Буд. 15, м. Київ, 04111				

на **1. Баланс на** **31 грудня 2021** р. **Форма № 1-мс** Код за ДКУД **1801006**

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Основні засоби :	1010	25,2	24,0
первісна вартість	1011	37,4	37,4
знос	1012	(12,2)	(13,4)
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	25,2	24,0
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	242,3	228,8
Поточна дебіторська заборгованість	1155	9,4	143,4
Гроші та їх еквіваленти	1165	200,2	88,7
Інші оборотні активи	1190	-	-
Усього за розділом II	1195	451,9	460,9
Баланс	1300	477,1	484,9

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Капітал	1400	237,7	237,7
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	231,3	236,6
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	469,0	474,3
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
товари, роботи, послуги	1615	-	-
розрахунками з бюджетом	1620	8,1	10,6
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	-	-
Усього за розділом III	1695	8,1	10,6
Баланс	1900	477,1	484,9

2. Звіт про фінансові результати
за Рік 2021

Стаття	Код рядка	Форма № 2-мс Код за ДКУД	
		1801007	1801007
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	534,0	453,9
Інші доходи	2160	-	-
Разом доходи (2000 +2160)	2280	534,0	453,9
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(132,8)	(107,1)
Інші витрати	2165	(394,7)	(457,8)
Разом витрати (2050 +2165)	2285	(527,5)	(564,9)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	6,5	(111,0)
Податок на прибуток	2300	(1,2)	(-)
Витрати (доходи), які зменшують (збільшують) фінансовий результат після оподаткування	2310	-	-
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300 – (+) 2310)	2350	5,3	(111,0)

Керівник

Головний бухгалтер



Пальчиківська Лариса Петрівна

(Ініціали, прізвище)

Бережная Алла Іванівна

(Ініціали, прізвище)

¹ Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад