

Державний торговельно-економічний університет

Кафедра міжнародного менеджменту

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

**ОРГАНІЗАЦІЯ ІМПОРТНИХ ПОСТАВОК ЕЛЕКТРОІНСТРУМЕНТІВ
ТА БУДІВЕЛЬНОГО ОБЛАДНАННЯ ІЗ НІМЕЧЧИНИ
(за матеріалами ТОВ «Епіцентр К», м. Київ)**

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

Шапран Олексій
Юрійович

Науковий керівник
доцент, кандидат наук з державного
управління, доцент кафедри
міжнародного менеджменту

Коваль Яна
Сергіївна

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

П'янкova Оксана
Василівна

Київ 2023

Державний торговельно-економічний університет

Факультет _____

Кафедра _____

Спеціальність, спеціалізація _____

Затверджую

Зав. кафедри _____

«__» _____ 20__ р.

Завдання на випускню кваліфікаційну роботу студентіві*(прізвище, ім'я, по батькові)*

1. Тема випускної кваліфікаційної роботи

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

2. Строк здачі студентом закінченої роботи

3. Цільова установка та вихідні дані до роботи

*Мета
роботи**Об'єкт
дослідження**Предмет
дослідження*

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



5. Календарний план виконання роботи

№ пор.	Назва етапів випускної кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	
		за планом	фактично
1	2	3	4

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

7. Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи

(прізвище, ініціали, підпис)

8. Гарант освітньої програми

(прізвище, ініціали, підпис)

9. Завдання прийняв до виконання студент

_____ (прізвище, ініціали, підпис)

10. Відгук наукового керівника випускної кваліфікаційної роботи

Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи

_____ (підпис, дата)

11. Висновок про випускну кваліфікаційну роботу

Випускна кваліфікаційна робота студента

_____ (прізвище, ініціали)

може бути допущена до захисту екзаменаційній комісії. Гарант освітньої програми _____

_____ (підпис, прізвище, ініціали)

Завідувач кафедри _____

_____ (підпис, прізвище, ініціали)

« _____ » _____ 20____ р.

АНОТАЦІЯ

Шапран О.Ю. «Організація імпорتنних поставок електроінструментів та будівельного обладнання із Німеччини» (за матеріалами ТОВ «Епіцентр К», м. Київ)». Рукопис.

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

Випускну кваліфікаційну роботу присвячено практичним аспектам організації імпорتنних поставок електроінструментів та будівельного обладнання із Німеччини, що передбачає: дослідження ринку продажу означеного товару в Україні та його популярності в споживачів, ідентифікацію електроінструментів та будівельного обладнання, визначення і характеристику найвідоміших німецьких брендів-виробників, аналіз діяльності компанії «Епіцентр К» щодо продажу та логістики електроінструментів і будівельного обладнання із Німеччини (асортимент, цінова політика), прогностичну оцінку результативності обсягів продажу цієї групи товарів в компанії «Епіцентр К» за останні роки.

Ключові слова: електроінструменти та будівельне обладнання із Німеччини, імпорт, асортимент товарів, цінова політика, ринок продажу, німецький бренд.

SUMMARY

Shapran O.Yu. "Organization of import of power tools and construction equipment from Germany (according to the materials LLC "Epicenter K", Kyiv)" Manuscript.

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

The graduation qualification work is devoted to the practical aspects of the organization of import supplies of power tools and construction equipment from Germany, which includes: research of the sales market of the specified product in Ukraine and its popularity among consumers, identification of power tools and construction equipment, definition and characteristics of the most famous German manufacturing brands, analysis of the "Epicer K" activities regarding the sale and logistics of power tools and construction equipment from Germany (assortment, price policy), predictive assessment of the effectiveness of sales of this group of goods in the company "Epicer K" in recent years.

Key words: power tools and construction equipment from Germany, import, assortment of goods, price policy, sales market, German brand.



ЗМІСТ

ВСТУП	9
РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ЗЕД ТОВ «ЕПІЦЕНТР К»	12
1.1. Оцінка виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ТОВ «Епіцентр К»	12
1.2. Аналіз імпортової діяльності ТОВ «Епіцентр К» з продажу німецьких електроінструментів та будівельного обладнання	23
РОЗДІЛ 2. ОБГРУНТУВАННЯ ВИБОРУ КРАЇНИ-КОНТРАГЕНТА ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ІМПОРТУ ЕЛЕКТРОІНСТРУМЕНТІВ ТА БУДІВЕЛЬНОГО ОБЛАДНАННЯ	34
2.1. Визначення основних тенденції розвитку світового ринку електроінструментів та будівельного обладнання	34
2.2. Дослідження ринку електроінструментів та будівельного обладнання України	40
РОЗДІЛ 3. РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ІМПОРТУ ТОВ «ЕПІЦЕНТР К»	47
3.1. Організаційне забезпечення здійснення імпорту ТОВ «Епіцентр К» електроінструментів та будівельного обладнання з Німеччини	47
3.2. Прогнозна оцінка результативності імпорту ТОВ «Епіцентр К» електроінструментів та будівельного обладнання з Німеччини	50
ВИСНОВКИ	58
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	61
ДОДАТКИ	65

ВСТУП

Актуальність проблеми дослідження. Сьогодні, коли Україна веде війну з російськими окупантами, яскраво стоїть проблема відновлення зруйнованої інфраструктури нашої держави. Тому ринок електроінструментів в Україні на сьогоднішній день є перспективним, бо швидко розвивається (близько 7% кожного року). Такі високі темпи зростання електроінструментів та будівельного обладнання забезпечуються в основному за рахунок імпорту продукції, бо закордонна продукція складає приблизно 90-95%. Більшу частину українського ринку електроінструментів займає загальнобудівельний інструмент (52%), для металообробки (27%), бетонообробки (14%), деревообробки (7%).

Сучасний електроінструмент є невід'ємним атрибутом переважної більшості як дрібних, так і великих будівельних фірм. Перевірені часом бренди, що спеціалізуються на електроінструментах, займають до 40% ринку торгівлі. В першу чергу мова йде про продукцію таких країн як Німеччина, Японія, Китай та ін. Найбільш приваблюють українських споживачів електроінструменти з Німеччини, що вдало відповідають якості продукції й помірної ціни на неї.

У сучасній науковій літературі особливості розвитку ринку будівельних матеріалів в Україні розглядають такі дослідники як Ю. Баранов [1], М. Бедь [2], А. Винокурова [3], І. Ємченко [4], О. Казмірчук [5], М. Коломієць [6], М. Павлова [7], М. Назаренко [8], Л. Ніколайчук і І. Миронова [9], Н. Скринько [10] та ін. Науковці відмічають, що ринок товарів для будинку і ремонту в Україні практично монополізований найбільшою національною мережею «Епіцентр К» [11]. Однак, на нашу думку, діяльність ТОВ «Епіцентр К» не знайшла ще достатнього висвітлення у наукових статтях та представлена публікаціями його засновників, таких як Г. Гергега [12], Ю. Якимович [13].

Аналіз наукових статей, присвячених означеній проблематиці, дає підстави констатувати низку суперечностей, зокрема між:

– сучасними тенденціями розвитку світового ринку електроінструментів та будівельного обладнання та низьким рівнем обізнаності споживачів про них;

– соціальними потребами населення у придбанні якісних електротоварів на торговельному ринку й їх представленням у мережі українських гіпермаркетів;

– потребою в прогностичній оцінці результативності імпорту електроінструментів та будівельного обладнання з Німеччини та наявності асортименту та організаційного забезпечення гіпермаркетів України, у тому числі й ТОВ «Епіцентр К».

Актуальність досліджуваної проблеми, а також необхідність вирішення визначених суперечностей зумовили вибір теми роботи: **«Організація імпорتنних поставок електроінструментів та будівельного обладнання із Німеччини»**.

Мета дослідження полягає аналізі імпоротної діяльності ТОВ «Епіцентр К» з продажу німецьких електроінструментів та будівельного обладнання та прогнозування розвитку ринку електроінструментів, розробка рекомендацій по проведенню зовнішньої торгівлі.

Завдання дослідження:

1. Охарактеризувати виробничо-господарську діяльність, фінансовий стан та сукупний дохід ТОВ «Епіцентр К».
2. Проаналізувати імпортну діяльність ТОВ «Епіцентр К» з продажу німецьких електроінструментів та будівельного обладнання.
3. Визначити основні тенденції розвитку світового ринку електроінструментів та будівельного обладнання.
4. Дослідити ринок електроінструментів та будівельного обладнання України.
5. Оцінити організаційне забезпечення здійснення імпорту ТОВ «Епіцентр К» електроінструментів та будівельного обладнання з Німеччини.

6. Здійснити прогнозу оцінку результативності імпорту ТОВ «Епіцентр К» електроінструментів та будівельного обладнання з Німеччини.

Об'єкт дослідження – організація імпортних поставок електроінструментів та будівельного обладнання із Німеччини в ТОВ «Епіцентр К».

Предмет дослідження – практичні аспекти імпорту електроінструментів та будівельного обладнання з Німеччини.

Методи дослідження. Досягнення поставленої мети здійснювалося за допомогою таких методів: *теоретичних*: систематизація наукової літератури з означеної проблеми, економічний і фінансовий аналіз, статистика, графіка; абстрагування та групування досліджуваного матеріалу; *емпіричні*: системний аналіз статистичних та інформаційних баз даних ТОВ «Епіцентр К» та індикатору ділової впевненості у IV кварталі 2022 р.

Інформаційне забезпечення. Використані ресурси: Веб-сайт <https://epicentrk.ua/>, платформа дистанційного навчання та проходження практики <https://lms.epicentrk.ua/>, текстовий процесор Microsoft Word.

Практична значущість проведеного дослідження полягає в аналізі асортименту електротехніки, електроінструментів, та будівельного обладнання на сайті Епіцентру (<https://epicentrk.ua/>); прогнозній оцінці результативності імпорту ТОВ «Епіцентр К» електроінструментів та будівельного обладнання з Німеччини.

Загальний обсяг роботи становить 77 сторінки, основний текст викладено на 56 сторінках. Робота містить 7 таблиць, 10 рисунків, 4 додатки. Список використаних джерел налічує 35 найменувань.

РОЗДІЛ 1

ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ЗЕД ТОВ «ЕПІЦЕНТР К»

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

Сьогодні в Україні, зважаючи на превалювання імпортової складової у надходженні електроінструментів та будівельного обладнання, існує дві основні схеми їх ввезення на територію нашої держави, а саме:

- фірми-імпортери, що спеціалізуються на оптовій і роздрібній торгівлі електроінструментами;
- ввезення товару «човниками».

За оцінками фахівців, через спеціалізовані фірми ввозиться понад 90% товару, що продається в Україні. Дані компанії найчастіше працюють безпосередньо з закордонними виробниками і мають офіційний статус їхніх представників. Такі фірми продають товар безпосередньо у своїх спеціалізованих торгових точках. Перевага таких салонів в тому, що тут працюють грамотні продавці-консультанти, здатні підібрати клієнтові найбільш оптимальний варіант виробу, а найголовніше – визначити, який саме інструмент потрібен покупцю. Адже найчастіше в результаті неправильно підбраного інструмента настає його передчасний знос або навіть поломка. У спеціалізованих точках надається гарантійне і післягарантійне обслуговування, є можливість закупівлі товару оптом. І тільки спеціалізовані магазини можуть запропонувати споживачеві найширший асортиментний ряд: до 500 найменувань (включаючи витратні матеріали) 7-8 торгових марок [14].

Погоджуємося з науковою позицією М. Павлової, що ринок товарів для будинку і ремонту практично монополізований найбільшою національною мережею «Епіцентр К». Єдиний іноземний гравець, що залишився на даному ринку в Україні – компанія Leroy Merlin (у складі Groupe Adeo) [15].

Історія компанії «Епіцентр К» почалася з невеличкого магазину керамічної плитки площею 25 кв. м на вул. Петра Запорозжя у місті Києві. Власниками компанії є подружжя Галини і Олександра Гереги. За даними Єдиного державного реєстру юридичних осіб і фізичних осіб-підприємців, учасниками ТОВ «Епіцентр К» окрім Олександра Гереги (51,3%, розмір внеску в уставний фонд – 81 366 776,10 грн), Галини Гереги (47,97%, розмір внеску в уставний фонд – 76 085 073,09 грн) є і Тетяна Суржик (0,73%, розмір внеску в уставний фонд – 1 157 850,81 грн) [21].

Таблиця 1.1

Інформаційна картка ТОВ Епіцентр К

Найменування	Характеристика
Повна назва	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ ЕПІЦЕНТР К
Скорочена назва	ТОВ "ЕПІЦЕНТР К"
Назва англійською	LIMITED LIABILITY COMPANY EPICENTR K (LLC EPICENTR K)
Статус юридичної особи	Не перебуває в процесі припинення
Код ЄДРПОУ	32490244
Дата реєстрації	27.08.2003
Розмір статутного капіталу	158 609 700,00 грн.
Організаційно-правова форма	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ
Форма власності	Недержавна власність
Вид діяльності (основний)	47.78 Роздрібна торгівля іншими невживаними товарами в спеціалізованих магазинах
Види діяльності (додаткові)	10.71 Виробництво хліба та хлібобулочних виробів; виробництво борошняних кондитерських виробів, тортів і тістечок нетривалого зберігання 10.11 Виробництво м'яса 10.12 Виробництво м'яса свійської птиці

Джерело: побудовано автором на основі даних підприємства

Прообразом Епіцентру стала французька мережа Castorama. У 2003 році на вул. Братиславській, 11 у м. Києві відкрився перший в Україні будівельний гіпермаркет «Епіцентр». Першим Епіцентром за межами столиці став магазин у Львові, потім – в Полтаві. Зараз торговельні об'єкти компанії працюють в 35 населених пунктах України. Найбільше – в Києві (7), а також Львові, Одесі та Харкові (по 3). Станом на 24 лютого 2022 року в Україні мережа налічує 80 торгових центрів (ТЦ) «Епіцентр» і гіпермаркетів «Нова лінія» [16]. Загальна торгова площа більше 1,5 млн кв.м.

За 19 років мережа компанія «Епіцентр К» пройшла еволюцію від будівельних гіпермаркетів до будівельно-господарських та переросла в найбільшу в Україні мережу торговельних центрів. Епіцентр створив власний унікальний формат, який не має аналогів у світі. Відділи у торговельних центрах компанії представлені у форматі shop-in-shop. Європейська бізнес-асоціація називає «Епіцентр К» торговим центром майбутнього і відзначає його популярність на торгівельному ринку. Експерти західної Європи відзначають креативність та високу технологічність, зручність і особливу атмосферу в компанії. Постійний розвиток, переформатування, нові магазини, розширення асортименту товарів та послуг зумовили беззаперечне лідерство компанії на ринку роздрібної торгівлі, у тому числі електроінструментів та будівельного обладнання.

Згідно зі звітністю про фінансові результати за 2020 рік та порівнянням його з результатами 2019-го року (Додаток Б.), сукупний дохід компанії «Епіцентр К» впав з 3 602 109 тис.грн до 3 171 204 тис.грн. Однак компанія демонструє розвиток та збільшення доходу від реалізації продукції на приблизно 7 000 000 тис. грн (з 43 979 194 до 50 382 425 тис. грн), хоча збільшення собівартості товарів зіставило лише близько 5 000 000 тис. грн (з 30 814 751 до 35 593 670 тис. грн). Згідно з цими даними, можна дійти до висновку що хоча компанія розвивається та продає більше товарів, вона втрачає прибуток, а отже потребує оптимізації. Найбільшими новими витратами в 2020-м році в порівнянні з 2019-м стали інші витрати (2270). До цих витрат відносять

втрати реалізації фінансових інвестицій; втрати від неопераційних курсових різниць; втрати від уцінки фінансових інвестицій та необоротних активів; витрати підприємств (крім тих, основною діяльністю яких є торгівля цінними паперами) від зміни балансової вартості фінансових інструментів, які оцінюються за справедливою вартістю; інші витрати, які виникають у процесі господарської діяльності (крім фінансових витрат), але не пов'язані з операційною діяльністю підприємства. Оскільки згідно з даними компанії, Епіцентр К не володіє акціями інших компаній, та не торгує цінними паперами, причинами такого різкого зростання витрат може бути уцінка товарів та зміни валютного курсу.

У процесі повномасштабної війни України з російськими окупантами було знищено три торговельні центри «Епіцентр» – у Чернігові, Маріуполі та Бучі загальною площею 59 157 кв. м. Ще два торгові центри – в Києві та у Харкові – зазнали ушкоджень. Проте компанія продовжує працювати там, де це безпечно для співробітників, і здійснює торговельну діяльність, забезпечує необхідними товарами українців. Щомісяця сайт epicentrk.ua відвідують понад 20 млн користувачів. На кінець березня 2021 року кількість продавців на платформі перевищила 1500. На маркетплейсі розміщено понад 200 000 товарів у 1300 категоріях «Епіцентру», у тому числі й у розділах «Будинок та інтер'єр», «Інструменти та обладнання». За даними найбільшого маркетплейса Prom.ua, в Україні на електронну комерцію припадає 7% від усіх роздрібних продажів. Істотні категорії продажів в онлайн припадають на електроінструменти та іншу техніку [17]. Отже, компанія «Епіцентр К» навіть у складних умовах пандемії коронавірусу та під час війни в Україні віднаходить ефективні шляхи продажу товарів і взаємодії із споживачами.

За масштабами впливу на Україну компанію «Епіцентр К» порівнюють з такими гігантами американського ринку роздрібної торгівлі як Walmart і Home Depot та їх впливу на економіку США, що статистично доведено на рисунку 1.1. [18].

ВПЛИВ НАЙБІЛЬШИХ РІТЕЙЛЕРІВ УКРАЇНИ ТА США НА ЕКОНОМІКУ КРАЇН

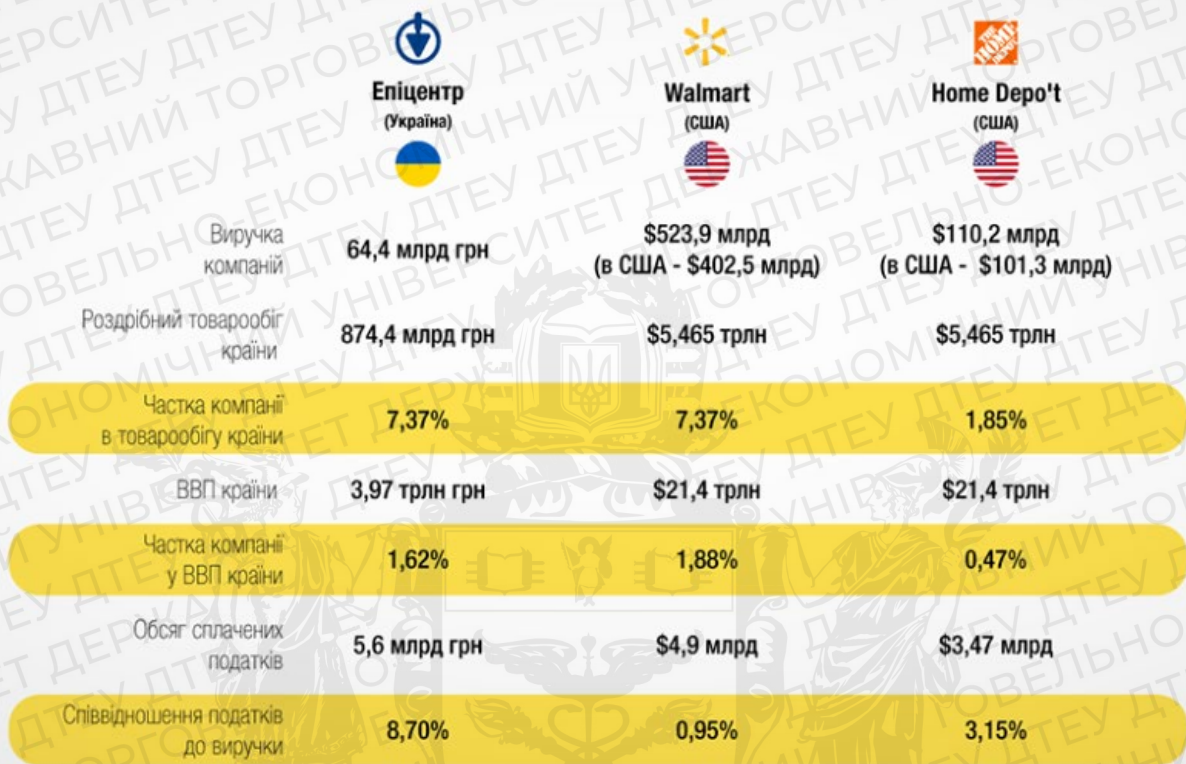


Рис. 1.1. Вплив найбільших ритейлерів України та США на економіку країн

Джерело: [19]

Як видно з рисунку 1.1. ці компанії – лідери світового ритейлу, обсяги виручки яких істотно перевищують показники будь-якої української компанії і навіть ВВП багатьох країн. Безперечно, що для нашої країни компанія «Епіцентр К» є одним із лідерів українського ритейлу, котрий створює тисячі робочих місць, інвестує мільярди гривень у торгові центри, логістику.

Значна увага у торгівельних компаніях приділяється саме логістиці як процесу управління рухом матеріальних потоків і супутньою інформацією від первинного джерела до кінцевого споживача з мінімальними сукупними витратами [20].

Т. Гринько та І. Андросова підкреслюють, що постачальник і споживач матеріального потоку загалом являють собою дві мікрологістичні системи, пов'язані так званим логістичним каналом або інакше – каналом розподілу.

Логістичний канал складається з частково впорядкованої множини різного роду посередників, що спрямовують матеріальні потоки від виробника до споживачів [21]. Таким чином, канал розподілу можна з повною підставою визначити як систему господарських зв'язків між підприємствами, які беруть участь у процесі купівлі-продажу продукції, а логістику – двостороннім процесом взаємодії відправника і споживача, у нашому дослідженні – німецької та української сторін.

Логістика електроінструментів та будівельного обладнання із Німеччини є нескладною. Завдяки високому рівневі розвитку транспорту ця країна є одним із головних регулювальників транзитних вантажо- і пасажиропотоків у Європі. За щільністю транспортних шляхів вона займає провідні позиції у світі. Традиційно Німеччина робить ставку на автомобільні вантажні перевезення. Щороку дорогами країни транспортують більш ніж 3 млрд тон вантажів. З метою контролю таких потоків, Німеччина активно інвестує в створення транспортної та складської інфраструктури. Згідно з даними агентства Germany Trade & Invest, виторг логістичного сектору країни – це близько 25% від всього європейського ринку. До того ж ось вже декілька років поспіль Німеччина посідає 1-ше місце в глобальному рейтингу Logistics Performance Index від The World Bank. До того ж 2019 року Logistics Alliance Germany запустив онлайн-платформу, де можна знайти та замовити будь-які логістичні послуги. Сервіс допомагає підібрати 3PL-провайдера, зв'язатися з ІТ-компаніями, що розробляють рішення для логістики, взяти транспорт у лізинг або знайти вільний склад для зберігання товарів [22].

Отже, невід'ємною частиною світового бізнесу є логістика в компанії. Наприклад, у німецькій компанії Bosch біля 28 000 співробітників працюють у логістичній організації. Вони гарантують, що 250 000 клієнтів отримують своєчасні поставки щодня з 235 заводів товаровиробника. Тільки ці цифри показують види проблем, які вирішує логістика, щоб підтримувати роботу складних ланцюгів постачання та забезпечувати безперебійну співпрацю з постачальниками та замовниками [23].

Не лише німецькі партнери дбають про швидку логістику товару, але й діяльність групи компаній «Епіцентр К» також забезпечується розгалуженою логістичною системою. Так, логістичний центр «Калинівка» централізовано забезпечує 75% поставок товарів у торгівельні центри мережі та має площу в 100 тис. кв. м. На території логістичного центру розміщується митний термінал, що надає повний комплекс послуг для здійснення митного оформлення товарів і транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України автомобільним, в також залізничним транспортом. Власний автопарк компанії складається із майже 1000 одиниць транспортної техніки, а саме: 250 міжнародних ліцензованих комерційних вантажних автомобілів, 390 легких вантажних автомобілів для обслуговування клієнтів, 46 вантажних автомобілів для перевезення будівельних матеріалів, 230 легкових автомобілів [24].

Для стимулювання експортно-імпортних операцій та врегулювання зовнішньоторговельного балансу в процесі логістики електро- та будівельного обладнання державами використовуються інструменти митного регулювання. Митна ідентифікація як складова митної процедури є на сучасному етапі розвитку України важливим завданням Держмитслужби.

За даними Державної митної служби України, питома вага мита в загальних обсягах перерахувань до державного бюджету станом на 1 січня 2021 р. становить 10,3 % [25].

Ставка ввізного мита варіюється в залежності від типу електроінструменту, який імпортується із Німеччини, але зазвичай це приблизно становить 2-3% від вартості інструменту. Доставка невеликої партії електроінструментів з Німеччини коштує приблизно 100-200 доларів. Плата за перевозку великої кількості електроінструментів та будівельного обладнання залежить від ваги і теж є невеликою для компаній.

Для оцінки загальних економічних тенденцій товариства, розглянемо техніко-економічні показники роботи підприємства за 2019-2021 роки та проведемо їх порівняльний аналіз (табл. 1.2) [4].

Таблиця 1.2

Аналіз складу та структури майна ТОВ «Епіцентр К», тис. грн.

Показник	Роки			Відхилення			
	2019	2020	2021	2019/2020		2020/2021	
				+/-	%	+/-	%
Баланс	30126522	36891621	44525391	6765099	22	7633770	20
Необоротні активи	11823622	16010547	22109337	4186925	35	6098790	38
Оборотні активи	18302900	20881053	22416054	2578153	14	1535001	7
Запаси	13250000	13885925	15389033	635925	4	1503108	10
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	770000	1467824	2182479	697824	90	714655	48
Гроші та їх еквіваленти	690000	921054	642802	231054	33	-278252	-31
Інші оборотні активи	270000	217473	336837	-52527	-20	119364	54
Витрати майбутніх періодів	2800	7322	5399	4522	160	-1923	-27

Джерело: розраховано на основі [25]

З табл. 1.2 можна зробити висновок, що вартість корпоративної власності зросла за весь період дослідження, збільшившись на 22% у 2019-2020 рр. та на 20% у 2020-2021 рр. Це пов'язано з зростанням необоротних активів на 35% у 2020 році, на 38% у 2021 році, 14% оборотних активів у 2020 році та 7% у 2021 році.

Темпи приросту оборотних активів є нижчими ніж темпи зростання необоротних активів, що свідчить про зменшення частки оборотних активів у структурі майна підприємства. Це може свідчити про зменшення ліквідності активів і гальмування оборотності активів. Аналізуючи структуру оборотних активів, зменшення у 2020 році відбулося переважно за рахунок збільшення дебіторської заборгованості на 90%, а також зменшення інших оборотних

активів на 20%. У порівнянні з 2020 роком приріст оборотних активів у 2021 році був меншим. Тепер проаналізуємо показники майнового стану (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Аналіз показників майнового стану ТОВ «Епіцентр-К»

Показник	Роки			Відхилення			
	2019	2020	2021	2019/2020		2020/2021	
				+/-	%	+/-	%
Коефіцієнт мобільності активів	0.60	0.56	0.50	0.04	-7	-0.06	-11
Частка основних засобів в активах	0.28	0.33	0.34	0.05	+17	0.02	+3
Коефіцієнт зносу основних засобів	0.25	0.28	0.28	0.03	+12	0	0
Фондоозброєність	58,26	68,00	80,40	9,74	16,71	12,41	18,25
Фондомісткість	0,48	0,51	0,65	0,03	5,40	0,15	28,70
Фондовіддача	2,08	1,97	1,53	-0,11	-5,12	-0,44	-22,30
Коефіцієнт рентабельності виробничих фондів	0,05	0,08	0,03	0,03	56,11	-0,04	-54,81

Джерело: розраховано на основі [25]

Як видно з таблиці 1.3 частка основних засобів в активах зросла: у 2020 році збільшилась на 17%, а в 2021 році зросла на 3%. Коефіцієнт амортизації основних засобів у 2020 році зріс на 12%, а у 2021 залишився та тому ж рівні. Частка основних засобів в активах зросла в 2020му році на 12%, потім в 2021 р. залишилась на том же рівні

Фондовіддача у 2019 р. складала 2,08. Порівняно з 2019 р. значення цього показника зменшилося у 2020 р. до 1,97; у 2021 р. – до 1,53; темп зростання становив -5,12 і -22,30 відповідно. Фондоозброєність за 2020 та 2021 р. р. зросла на 9,74 і 16,71. У 2019 р. вона становила 58,26.

Продуктивність праці у 2019 р. становила 95,4. У 2020 році спостерігається значне збільшення цього показника. Він становив у 2019 р. - 247,98. Темп зростання становив 260%. У 2021 р. продуктивність скоротилася та становила 41,47; темпи зростання -43,47%.

Розглянемо зведені показники діяльності підприємства, зокрема валовий прибуток (збиток), валюту балансу та загальну рентабельність ТОВ «Епіцентр К». Для цього представимо дані у формі рис. 1.4.

Таблиця 1.4

Зведені показники діяльності підприємства

Показник	2018	2019	2020	Відхилення			
				2019/2018		2020/2019	
				+/-	%	+/-	%
Валовий прибуток (збиток), млн. грн..	10999640	13164443	14788755	2164803	19,7	1624312	12,4
Валюта балансу, млн. грн.	28564151	30126522	36891621	1562371	5,5	6765099	22,4
Загальна рентабельність підприємства, %	38,5	43,7	40,1	5,2	13,5	-3,6	-8,3

Джерело: сформовано автором на основі [25]

Оцінюючи дані показники, ми бачимо, що валовий прибуток підприємства у 2020 р. зріс на 1624312 млн. грн. У порівнянні з 2019 р., причому загальна рентабельність становить 40,1 %, у порівнянні з 2018 р. показник рентабельності – 38,5%, ми спостерігаємо підвищення даного показника на 1,6%.

При розгляді активної частини балансу можна зробити висновки, що за період 2019-2021 р. р. частка необоротних активів у структурі балансу становить середньому 2,56 % від активу балансу.

Темп зростання за 2020-2021р.р. становив 144,74% та 382,24% відповідно.

Загалом можна відзначити позитивне зростання величини основних засобів на підприємстві що пов'язано з розширенням структурних підрозділів ТОВ «Епіцентр К», а саме його мережі, збільшенням офісних і складських площ і відповідно купівлі меблів, оргтехніки тощо. Це дуже характерна тенденція для підприємства, яке розвивається.

Далі необхідно проаналізувати динаміку виручки ТОВ «Епіцентр К» (табл. 1.5).

Таблиця 1.5

Динаміка виручки ТОВ «Епіцентр К», тис. грн.

Показник	Роки			Відхилення			
	2018	2019	2020	2018/2019		2019/2020	
				+/-	%	+/-	%
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	41400220	43979194	50382425	2578974	6	6403231	14
Інші операційні доходи	260 235	530 835	737243	270,600	103	206408	38
Інші фінансові доходи	180000	3851	211555	-176,149	-97,8	207704	539
Інші доходи	52000	354733	554085	302733	582	199352	56
Всього доходів	41892455	44868613	51885308	2976158	7	7016695	15

Джерело: розраховано на основі [25]

З табл. 1.5 можна зробити висновок, чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) у 2020 р. збільшився на 8%, у порівнянні з 2019 р. Операційний дохід ТОВ «ЕпіцентрК» у 2019 році зріс на 7% порівняно з 2018 роком, а в 2020 році зріс ще на 15%. Така динаміка виручки в основному зумовлена збільшенням чистого доходу від реалізації (табл. 1.6).

За даними табл. 2.7 можна зробити висновок, що витрати значно зросли, в 2019 році - на 5%, а у 2020 році на 18%. Зростання витрат виражене у всіх категоріях витрат, але особливо гостро зросли інші операційні витрати, майже втричі за 2020й рік. Це може свідчити про неоптимальні витрати, оскільки витрати ростуть швидше ніж дохід.

Динаміка собівартості ТОВ «Епіцентр К», тис. грн.

Показник	Роки			Відхилення			
	2018	2019	2020	2018/2019		2019/2020	
				+/-	%	+/-	%
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	30 400 580	30 814 751	35 593 670	414171	+1	- 4778919	+15
Адміністративні витрати	540 040	751 814	872 759	211774	+39	120945	+16
Витрати на збут	6 623 200	7 985 945	8 648 047	1362745	+20	662102	+8
Інші операційні витрати	396373	254 271	920 408	-142102	-36	666137	+261
Фінансові витрати	91 550	250 094	295 646	158544	+173	45552	+18
Інші витрати	210 000	363 438	1 438 592	153438	+73	1075154	+295
Всього витрат	38261743	40420313	47769122	2158570	+5	7348809	+18

Джерело: розраховано на основі фінансової звітності ТОВ «Епіцентр-К» [37]

Отже, підприємство «Епіцентр К» в останні роки розвивається та збільшує свій операційний дохід, але на протигагу цьому стоять стрімко зростаючі витрати, що перевищують у відсотковому відношенні ріст операційного доходу. Не зважаючи на це, ТОВ «Епіцентр К» збільшує свій чистий прибуток, але рекомендується переглянути та оптимізувати витрати на всіх рівнях для збереження цього росту.

1.2. Аналіз імпортої діяльності ТОВ «Епіцентр К» з продажу німецьких електроінструментів та будівельного обладнання

Сьогодні ефективність діяльності торгівельних компаній у значній мірі залежать від їх товарної політики, що передбачає певні дії виробника товарів або наявність у нього заздалегідь обміркованих принципів поведінки. Вона

забезпечує рішення та заходи щодо формування та управління асортименту; підтримку конкурентоспроможності товарів на необхідному рівні; пошук оптимальних сегментів ринку для товарів; розробка та використання стратегії упаковки, маркування, обслуговування товарів. Таким чином, гарно сформована товарна політика дає змогу оптимізувати процес оновлення товарного асортименту, та слугуватиме для керівництва підприємства показником загальної спрямованості дій, здатних скоригувати поточні ситуації [21].

Товари на полицях магазинів постійно змінюються і оновлюються, збільшується кількість їх різновидів. Залишаються незмінними лише вимоги до торгового асортименту, який повинен найбільш повно задовольняти потреби споживачів. Погоджуємося з М. Павловою, що «пропозиція товарів як за обсягом, так і за структурою має бути ширше за пред'явлений попит, інакше неможливо забезпечити вибір необхідних товарів за всіма ознаками. Таким чином, формування асортименту товарів має дві мети – задовольнити попит і сформувати його» [15].

Сьогодні на сайті Епіцентру (<https://epicentrk.ua/>) [25] представлено велике різноманіття електротехніки, електроінструментів, та будівельного обладнання. Епіцентр, згідно інформації з сайту, має в наявності 2045 товарів категорії «Електроінструменти», із них:

- 309 – шуруповерти,
- 260 – болгарки,
- 198 – перфоратори,
- 195 – дрилі та міксери,
- 64 – паяльники,
- 166 – шліфувальні машини,
- 104 – електролобзики,
- 103 – дискові пили,
- 37 – фрезери,
- 56 – будівельні фени,

- 59 – електропили та шабельні пили,
- 26 – шліфувально-гравіювальні пристрої,
- 62 – гайковерти,
- 37 – полірувальні машини,
- 46 – електрорубанки,
- 40 – відбійні молотки,
- 38 – викрутки акумуляторні,
- 37 – багатофункціональний інструмент та ін. (Додаток А).

Найпопулярнішими країнами імпортерами електроінструментів згідно сайту є США, Китай, Німеччина, Польща, Тайвань та Велика Британія. В окремих категоріях лідирують товари з Німеччини або Німецьких брендів.

Найпопулярнішими брендами електроінструментів Німеччини є Bosch, Makita, Einhell, Metabo, AEG, Stanley Fatmax, та DeWalt. Існує доволі великий асортимент товарів від цих брендів. Наприклад в категорії електроінструментів такими є наступна кількість товарів:

- 60 – шуруповерти,
- 38 – болгарки,
- 20 – перфоратори,
- 37 – дрилі та міксери,
- 16 – шліфувальні машинки,
- 20 – електролобзики,
- 15 – дискові пили,
- 3 – фрезери,
- 6 – будівельні фени,
- 1 – електропили та шабельні пили,
- 2 – відбійні молотки,
- 11 – гайковерти,
- 5 – полірувальні машини,
- 10 – електрорубанки,
- 3 – викрутки акумуляторні,

- 8 – багатofункціональний інструмент.

В категоріях «Паяльники» та «Шліфувально-гравіювальні пристрої» не знайшлося жодного товару німецьких брендів. Враховуючи категорії товарів, що не мають брендів Німеччини, їх частина серед електроінструментів інших країн становить 11,29%.

Отже більше ніж 10% асортименту товарів електроінструментів в ТОВ «Епіцентр К» (рис. 1.2) є німецьких брендів, що може свідчити про зацікавленість покупців у такому товарі та наявності в цій країні постачальників такого роду інструментів. Категоріями з найбільшим асортиментом товарів є шуруповерти, болгарки, перфоратори, та дрилі і міксери. Це може бути пов'язаним з тим, що ці товари користуються популярністю в звичайному побуті, але все ще мають потребу в якісних зразках такого товару для професіоналів.

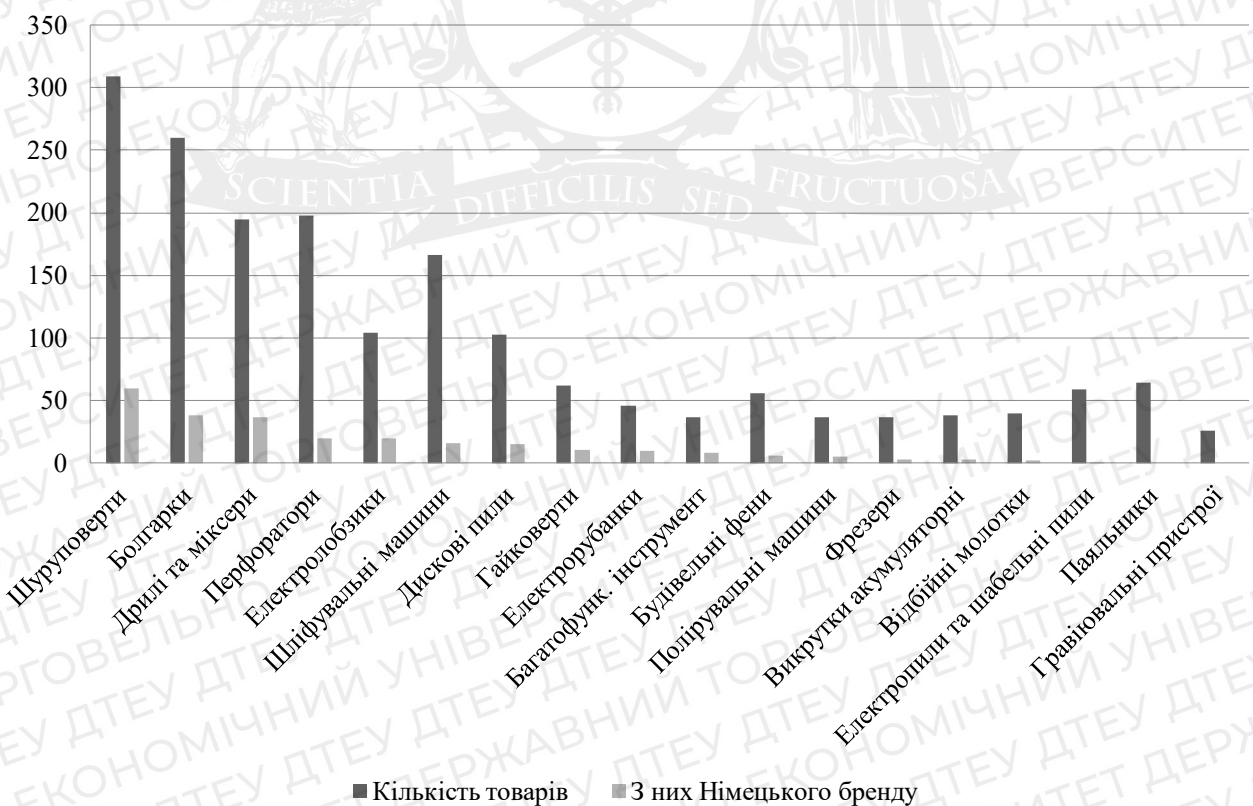


Рис. 1.2. Асортимент електроінструментів в ТОВ «Епіцентр К»

Джерело: сформовано автором на основі [25]

Категоріями з найбільшою часткою Німецьких товарів є електрорубанки, багатофункціональний інструмент, шуруповерти, електролобзики, та дрилі і міксери (рис. 1.3).

В середньому кількість такого товару коливається від 20% до 10%, плавно знижуючись, поки не доходить до менш популярних категорій загалом.



Рис. 1.3. Відсоток німецьких брендів від загального обсягу асортименту

Джерело: сформовано автором на основі [25]

Асортимент будівельного обладнання складає:

- 160 – драбини, з них німецького бренду – 20;
- 90 – бетонозмішувачі, з них німецького бренду – 4;
- 140 – вантажопідйомні візки, з них німецького походження – 5;
- 130 – плиткорізи, з них німецького виробник – 7;
- 2 – зварювальні апарати, з них німецького бренду – 1;
- 50 – мотобури, з них німецького походження – 8 (рис. 1.4 та рис. 1.5).

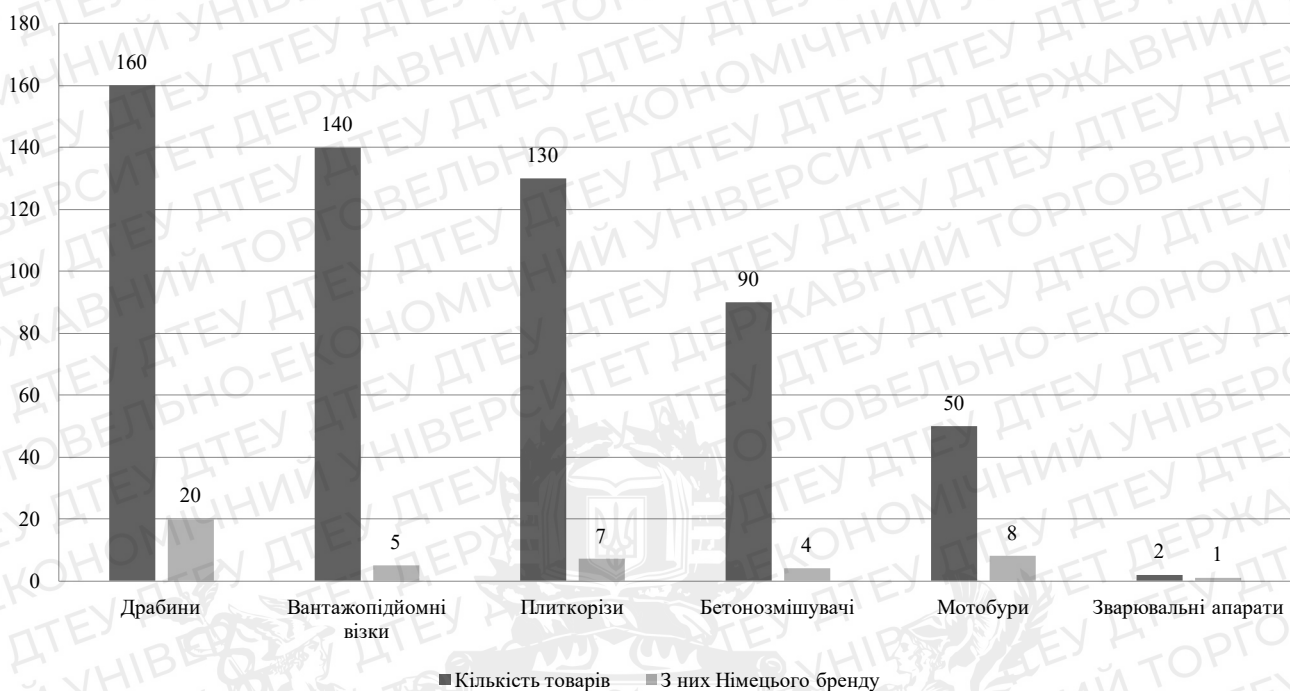


Рис. 1.4. Ассортимент будівельних інструментів в ТОВ «Епіцентр К»

Джерело: сформовано автором на основі [25]

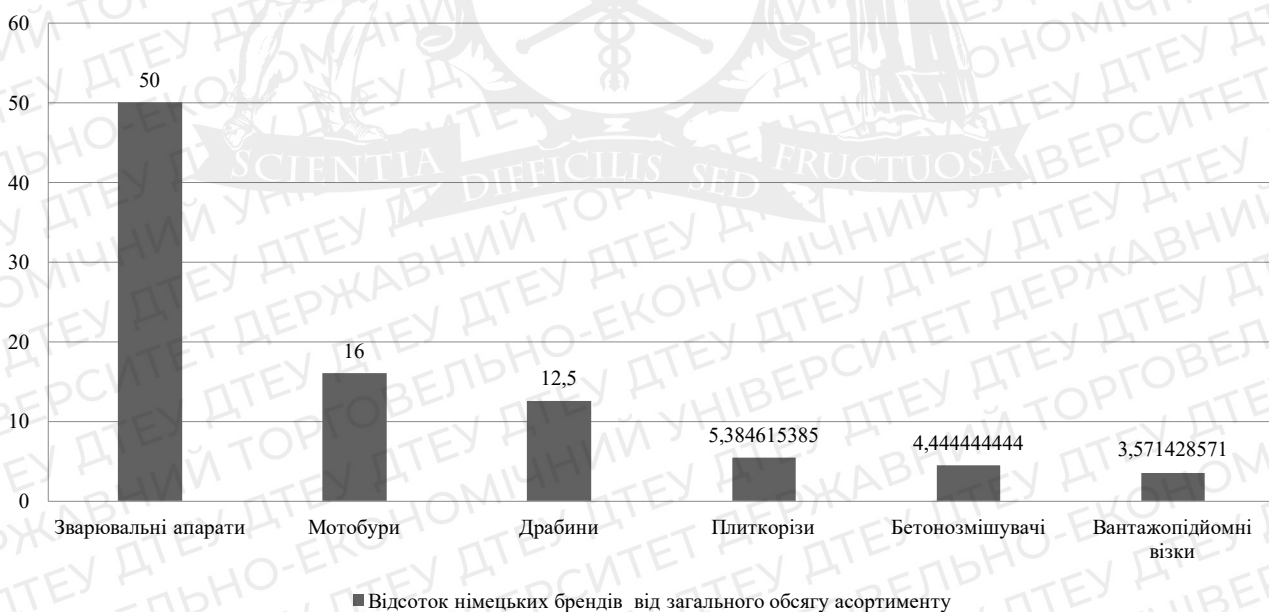


Рис. 1.5. Відсоток німецьких брендів від загального обсягу асортименту

Джерело: сформовано автором на основі [25]

Будівельних інструментів імпортується набагато менше з Німеччини, ніж електроінструментів, але навіть у категорії «Зварювальні апарати», де всього є 2 позиції, одна з них – німецького походження. Можна прослідити

взаємозв'язок, що чим складніший інструмент – тим більший асортимент продукції з Німеччини. В графіках не наведені категорії як-то «Інструмент для газобетону», «Ємності будівельні», «Карабіни такелажні», оскільки в них майже відсутній товар з Німеччини. Всі вони є простими інструментами що простіше виробляти на місці або імпортувати з сусідніх країн, чого не можна сказати про складні електроінструменти для будівництва, що до того ж вимагають високої стійкості та якості матеріалів. Варто зазначити, що в наявності відсутні електрогенератори, хоча моделі з Німеччини та інших країн є на сайті, але з припискою «Очікується у продажу». Це може бути пов'язаним з різким попитом на даний вид товару, або ускладненою логістикою між Україною і Німеччиною у військовий час.

Важливим фактором, що впливає на формування торгового асортименту будівельно-господарських гіпермаркетів є товарна пропозиція і ціна товару, які залежать від вибору джерел надходження, каналів просування товарів і врахування цінової стратегії конкурентів. Ціна товару є основним чинником конкуренції й одночасно показує якість пропонованих товарів. Магазини з широким асортиментом, які торгують за зниженими цінами, встановлюють невелику націнку і мають високий обсяг продажів [7].

Здійснено аналіз Українського класифікатору товарів зовнішньоекономічної імпортової діяльності з продажу німецьких електроінструментів [35] (Додаток В) та будівельного обладнання (Додаток Д) встановлено, що:

- 1) Ввізне мито:
 - електроінструменти (являє собою податок на переміщення товарів через митний кордон України; пільгова ставка – 2%, повна ставка – 2 %)
 - будівельного обладнання (являє собою податок на переміщення товарів через митний кордон України, пільгова ставка – 5%, повна ставка – 5%).
- 2) Зменшення ставок ввізного мита (ЄАВТ):

- електроінструменти та будівельне (ввозяться в Україну згідно з міжурядовою угодою України з державами ЄАВТ оподатковуються ввізним митом за зменшеними ставками, ставка – 0%)

3) Зменшення ставок ввізного мита (ЄС):

- електроінструменти та будівельне обладнання (ввозяться в Україну та походять з країн ЄС, знаходяться у переліку зниження ввізних мит України, розрахованих по роках, передбачених Угодою про асоціацію між Україною та ЄС, ставка – 0%);

4) Податок на додану вартість:

- електроінструменти та будівельне обладнання (ввезення товарів на митну територію України в митних режимах імпорту або реімпорту, в тому числі постачання товарів з-під митних режимів магазину безмитної торгівлі, митного складу або спеціальної митної зони для їх подальшого вільного обігу на території України; вивезення товарів у митному режимі експорту або реекспорту, в тому числі постачання товарів, які перебувають у вільному обігу на території України, до митних режимів магазин безмитної торгівлі, митний склад або спеціальна митна зона. При ввезенні товарів на митну територію України базою оподаткування є договірна (контрактна) вартість, але не менша митної вартості цих товарів, з урахуванням мита та акцизного податку, що підлягають сплаті, за винятком податку на додану вартість, що включаються до ціни товарів згідно із законом, ставка – 20%);

5) Єдиний збір в пункті пропуску:

- електроінструменти та будівельне обладнання (Єдиний збір справляється з транспортних засобів, визначених у ст. 5 Закону України від 04.11.99 № 1212-XIV, які перетинають державний кордон, за здійснення у пунктах пропуску митного (у разі транзиту вантажу і транспортного засобу) контролю вантажу і транспортного засобу, за проїзд транспортного засобу автомобільними дорогами та за проїзд автотранспорту з перевищенням встановлених загальної маси, осьових навантажень та (або) габаритних параметрів. Не справляється у разі: перетинання державного кордону

авіаційними та водними транспортними засобами, залізничними вагонами без вантажу, залізничними пасажирськими вагонами, легковими автомобілями; транзиту вантажу, що не підлягає пропуску через митний кордон та перевантажується на інший транспортний засіб у зоні митного контролю пункту пропуску, який є одночасно пунктом ввезення та вивезення цього вантажу; в'їзду та виїзду транспортного засобу в межах одного пункту пропуску через держкордон без перетинання митного кордону; переміщення товарів трубопровідним транспортом та лініями електропередачі).

6) Вільна торгівля (імпорт):

- електроінструменти та будівельне обладнання (в рамках діючих міждержавних угод про вільну торгівлю (з країнами СНД, Республікою Грузія та Республікою Македонія) можливе звільнення від сплати мита при імпорті вказаного у коментарі товару. Таке звільнення здійснюється при дотриманні умов (наявність сертифіката про походження товару, виконання правил прямого відвантаження та безпосередньої закупівлі), що встановлені кожною окремою угодою)

7) Заборона ввезення:

- електроінструменти та будівельне обладнання (заборонено відповідним законодавчим актом ввезення з РФ);

8) Критерії достатньої переробки:

- електроінструменти (до товарів, з якими укладено угоди про вільну торгівлю (країни СНД) застосовуються положення Правил визначення країни походження товарів.)

9) Нормативи відбору проб і зразків:

- електроінструменти (у разі, якщо відповідним нормативно-правовим актом встановлено потребу проводити лабораторну перевірку, відбір проб й зразків товарів для проведення лабораторних досліджень (аналізу, експертизи) здійснюється у межах, встановлених нормативами відбору проб та зразків).

10) Фітодокументи:

- будівельне обладнання (з деревини) (під час оформлення у митний режим імпорту повинні відповідати таким вимогам (див. ст. 36 ЗУ від 30.06.1993 № 3348-ХІІ): бути вільними від карантинних організмів; супроводжуватися оригіналами фітосанітарних сертифікатів; не походити з об'єкта або зони виробництва чи переміщуватися через зону, на яку поширюється карантинний режим).

11) Умови, що визначають країну походження товару:

- будівельне обладнання (товар міститься у Переліку умов виробничих та технологічних операцій, при виконанні яких товар вважається таким, що походить з тієї країни, в якій вони мали місце. Це стосується товарів, які є об'єктом зовнішньоекономічних угод в рамках країн - учасниць СНД.)

Звертаючи увагу на імпорту діяльність ТОВ «Епіцентр К» визначення цінової політики торговельних підприємств стосується усієї сукупності процесів функціонування від ресурсного забезпечення до реалізації інноваційних методів у підвищенні лояльності покупців.

Водночас, цінова політика як засіб управлінської діяльності об'єднує дві взаємодіючі частини. Це, з одного боку, самі ціни, їх види, структура, величина, динаміка, а з іншого – ціноутворення, як процес формування цін на товари, установлення їх взаємозв'язку за певними правилами, способами та методами. Таким чином, цінова політика передбачає заходи з використання ціни як інструмента управління шляхом розробки цінових рішень для реалізації цілей торговельного підприємства [29].

Цінова політика компанії «Епіцентр К» щодо продажу електротоварів з Німеччини є такою: шуруповерти – від 2000 до 16000 грн, болгарки – від 1600 до 30000 грн, перфоратори – від 2700 до 5000 грн, дрилі та міксери – від 1000 до 7000 грн, шліфувальні машинки – від 1700 до 20000 грн, електролобзики – від 1500 до 8000 грн, дискові пили – від 3000 до 13000 грн, фрезери – від 4000 до 11000 грн, будівельні фени – від 1500 до 3300 грн, електропили та шабельні пили – від 6000 до 7000 грн, відбійні молотки – від 12000 до 21000 грн, гайковерти – від 2000 до 27000 грн, полірувальні машини – від 1300 до 1900 грн,

електрорубанки – від 2000 до 14000 грн, викрутки акумуляторні – від 1700 до 3000 грн, багатофункціональний інструмент – від 2300 до 8000. Середня ціна для електроінструменту майже будь якої категорії розпочинається із ціни в 2000 або 3000 гривень, такий інструмент націлений для побуту. Професійний інструмент може коштувати декілька десятків тисяч гривень.

Погоджуємося з Р. Лупак, О. Юсипович і Б.Сютрик, що реалізація цінової політики торговельними підприємствами повинна проводитися системно та комплексно. Відтак необхідно, щоб розроблялися механізми за якими будуть передбачатися дії торговельного підприємства щодо ефективного цінового регулювання, прогнозування, відбору асортименту товарів, який в повній мірі може забезпечити збільшення кількості покупців, вартості та частоти покупок.

Отже, цінова політика має бути ретельно проаналізована, та враховувати усі аспекти як внутрішнього так і зовнішнього середовища функціонування. Товарна структура імпорту електроінструментів з Німеччини складається з таких товарів як: шуруповерти, болгарки, перфоратори, дрилі та міксери, шліфувальні машинки, електролобзики, дискові пили, фрезери, будівельні фени, електропили та шабельні пили, відбійні молотки, гайковерти, полірувальні машини, електрорубанки, багатофункціональний інструмент. Розробка механізмів за якими будуть передбачатися дії компанії може оптимізувати прибуток та роботу компанії та краще задовольнити потреби клієнтів. Потрібно також приділяти уваги до того щоб покрити всі цільові аудиторії у сфері електроінструментів, оскільки потрібні ресурси для цього наявні.

РОЗДІЛ 2.

ОБГРУНТУВАННЯ ВИБОРУ КРАЇНИ-КОНТРАГЕНТА ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ІМПОРТУ ЕЛЕКТРОІНСТРУМЕНТІВ ТА БУДІВЕЛЬНОГО ОБЛАДНАННЯ

2.1. Визначення основних тенденцій розвитку світового ринку електроінструментів та будівельного обладнання

Кожна людина протягом життя створює комфортні умови у власному помешканні. Для проведення ремонту та побудови нового житла необхідні певні інструментами, бажано електричні, без яких неможливе будівництво та реконструкція сучасних будинків. Поки справа не доходить до конкретних будівельних робіт, про набір необхідного обладнання ніхто не турбується. Однак, вимоги часу вимагають наявності в кожній родині певного переліку надійного інструменту, якість якого – є незаперечною. Саме від цього інструменту в значній мірі будуть залежати терміни виконання робіт, продуктивність праці та її якість і безпека.

Сучасні електроінструменти найбільш підходять для будівництва та ремонту, бо зручні у користуванні. Ринок продажу електроінструментів та будівельного обладнання залежить від запитів споживачів, тому необхідно їх розрізняти. Ідентифікація електроінструментів, як зазначає М. Назаренко, включає встановлення таких *основних критеріїв*: групову приналежність, функціональне призначення, найменування, виробника, модель (марка), призначення і принцип дії; основні технічні характеристики; рік виготовлення і дата впровадження в експлуатацію тощо [8]. Ідентифікація електроінструментів також здійснюється на основі різних її класифікацій.

Класифікацію електроінструментів, на думку Ю. Баранова, можна проводити за різними критеріями. Наприклад:

- за ступенем використання інструмента;
- за оброблюваним матеріалом (*металообробний, деревообробний і ін.*);

– за вартістю і якістю (*часто можна чути західний, вітчизняний або китайський інструмент*). Спеціалісти поділяють електроінструмент за сервісним обслуговуванням, починаючи із організацій продажу (*спеціалізовані магазини або ринкові лотки*) і закінчуючи гарантійним та післягарантійним ремонтом (*наявність запасних частин, широка мережа сервісних майстерень*) [1].

Сучасні фахівці за використанням електроінструменту поділяють його на *професіональний та побутовий*. Критеріями професійного електроінструменту є:

- висока вартість;
- достатній ресурс (часовий проміжок) роботи, високий ступінь надійності;
- наявність значних гарантій від виробника (*заміна або ремонт у гарантійний період*);
- достатній запас потужності для стабільної роботи без перегрівання;
- наявність багатофункціонального електронного і механічного регулювання (*плавне збільшення вихідної потужності*);
- висока економічна віддача (*продуктивність, ергономічне виконання, підвищений строк служби*);
- широкий перелік додаткових пристроїв;
- наявність засобів захисту від ураження струмом, стружки та ін.

Параметри *побутового електроінструменту* дещо відрізняються від *професійного*. До таких показників відноситься:

- мінімальна ціна;
- достатність потужності для епізодичного використання в побуті;
- гарантії на інструмент, який реалізується на ринках;
- наявність будь-яких додаткових функцій і пристроїв.

Між «професіональним» та «побутовим» інструментом існують вироби із середніми показниками, які можна класифікувати як «*напівпрофесіональні електроінструменти*».

Електроінструменти мають багато товарних груп. Найбільш розповсюдженими є: *перфоратори, кутові шліфувальні машини («болгарки») і електричні свердлильні машини (електродрилі)*. В свою чергу, у кожній групі є своя внутрішня класифікація. За родом живлення електроінструменти поділяються на *мережні та акумуляторні*.

Згідно із завданнями, які здатні виконувати електроінструменти, їх можна поділити на електричні пристрої для:

- *пророблення отворів* – електричний дріль, шуруповерт, різьборіз та ін.;
- *робіт з деревиною, гіпсокартоном, фанерою* – болгарки, електроножовки, циркулярки тощо;
- *для шліфування та полірування* – електронапилки, шліфополірувальні машини та ін.;
- *для виконання допоміжних функцій* – паяльники, будівельні фени, пілососи.

Залежно від функцій та використання електроінструменту, його можна поділити на такі категорії:

- 1) *Ментильний ріжучий інструмент*: електричний дріль, машина відбійна, машина для відколювання, пила для роботи з більшою функціональністю, електричні стрижки, електричний стрижень та ін.
- 2) *Інструменти для шліфування*: шліфувальний верстат, гнучка шліфувальна машина, шліфувальна машина для шліфування.
- 3) *Assemble інструменти*: Impact wrench, lectric викруток, електричний витяг Setter та ін.
- 4) *Інструменти для будівництва*: ударне свердло, молоток для рукоятки, молоток для руйнування, мідний різак, бетонозмішувальний верстат, електрорізальний верстат та ін.
- 5) *Міні електричні інструменти* – різні електричні свердла.
- 6) *Інструменти для рухомого майна*: ударний ключ для залізничного транспорту, вінний свердло, він молоток для знесення та ін.

- 7) *Інвентаризація сільськогосподарської техніки*: електричний чайний збірний верстат, електричний механізм для стрижки та ін.
- 8) *Інструменти для деревообробки*: електричний стругатель, пила, електричний ротор, циркулярна пила, електрична ланцюгова пила та ін.
- 9) *Інші інструменти*: електричний повітряний насос, пластний зварювальний факел, електричний фрез та ін.

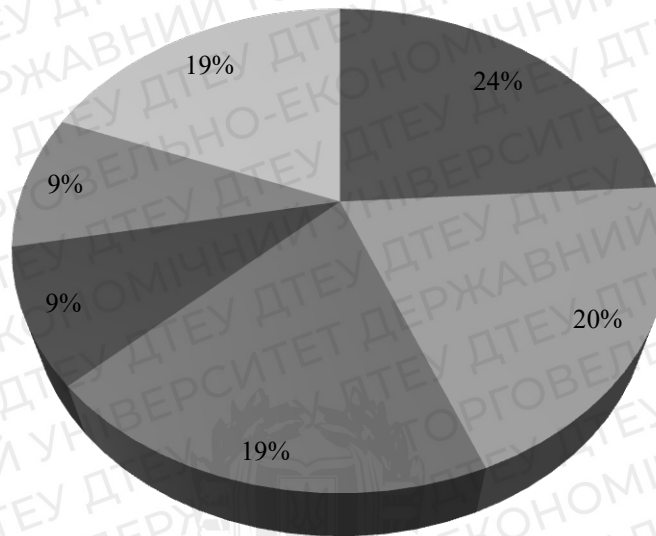
Ю. Баранов запевняє, що незмінним лідером продажу є такі товарні групи електроінструментів:

- перфоратори – 25 %;
- кутові шліфувальні машини (так звані «болгарки») – 20 %;
- електричні свердлильні машини (дрилі) – 15 %;
- всі інші – 40 %.

Цей автор зазначає, що біля 60 % продажу на ринку приходить на побутовий інструмент і приблизно 40 % – на професійний. Продаж витратників та інструментів знаходиться у співвідношенні 50 % на 50 % (у грошовому вираженні). Така ситуація спостерігається як в спеціалізованих торгових точках так і на господарчих ринках [1].

Н. Скринько доводить, що більшу частину сучасного ринку займають такі групи електроінструментів, що представлені на рис. 2.1. [10]

Серед країн експортерів у світі, згідно з сайтом TradeMap [27], що надає статистику та інформацію про економічний склад всесвітнього товарообігу, найбільшими експортерами електроінструментів (код товару 8467: інструменти для роботи вручну, пневматичні, гідравлічні або з автономним електричним або неелектричним двигуном; їх частини) є послідовно Китай, Німеччина, Сполучені Штати Америки, Мексика, та В'єтнам (рис. 2.2).



■ Углошлифмашинки ■ Мережеві дрилі ■ Акумуляторні дрилі ■ Електролобзики ■ Перфоратори ■ Інше

Рис. 2.1. Відсотковий склад електроінструментів, що користується найбільшим попитом серед споживачів

Джерело: сформовано автором на основі [10]

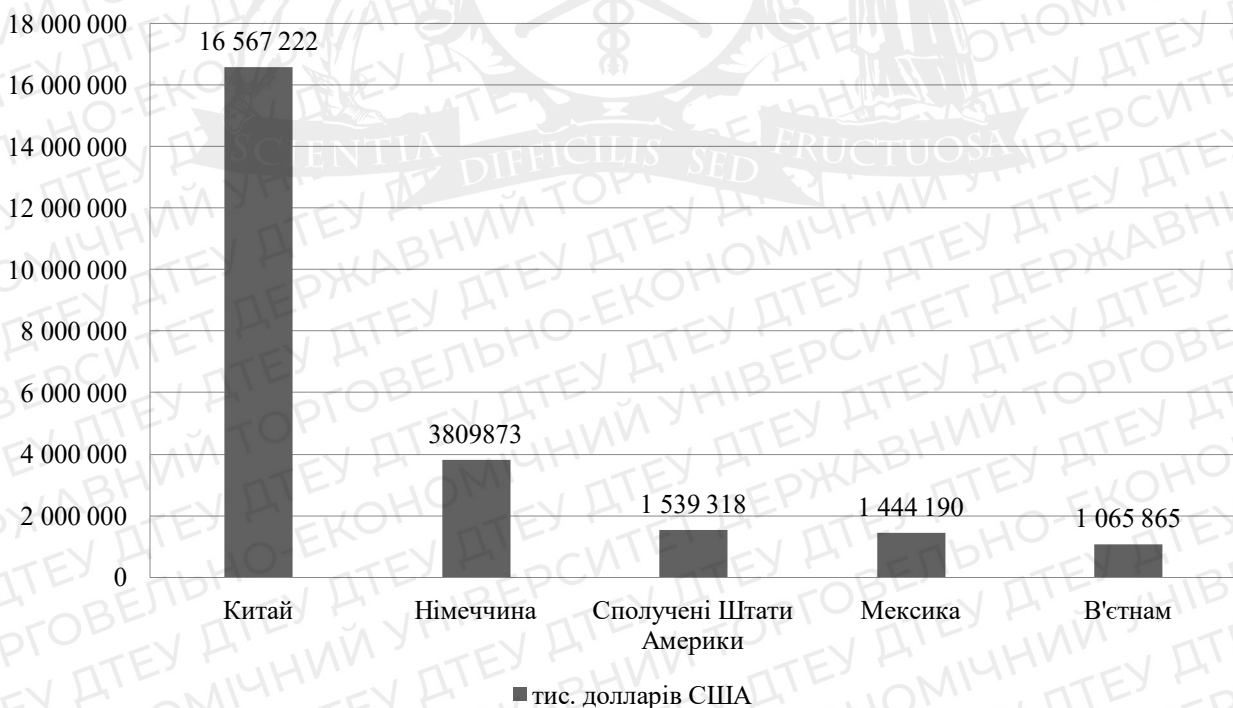


Рис. 2.2. Вартість експортованих електроінструментів у лідерів їх експорту у світі за 2021 рік

Джерело: сформовано автором на основі [27]

З таблиці видно що Китай лідирує по кількості експорту електроінструментів, однак закупівля Україною може передбачати логістичні перешкоди. З країн Європи лідером з експорту електроінструментів є Німеччина, вона також посідає друге місце в світі.

В той же час за імпортом лідирують наступні країни: Сполучені Штати Америки, Німеччина, Франція, Сполучене Королівство, Бельгія (рис. 2.3).

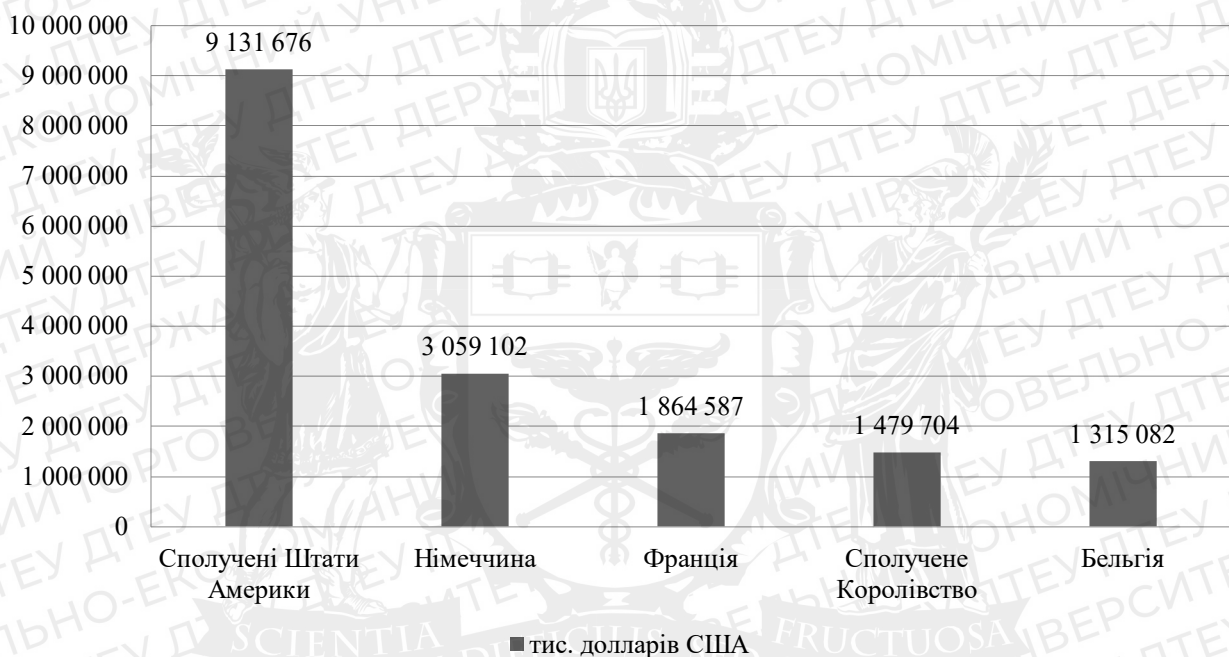


Рис. 2.3. Вартість імпортованих електроінструментів у лідерів їх імпорту у світі за 2021 рік

Джерело: сформовано автором на основі [27]

Отже, найбільший попит на ринку мають углошліфмашинки, мережеві дрилі; акумуляторні дрилі та інші електроінструменти мають майже однаковий попит; найменшим попитом користуються електролобзики і перфратори. На ринку України представлено безліч видів електроінструментів, які мають різне призначення, виготовляються за різними технологіями та володіють певними характеристиками.

Загалом на фоні війни в Україні прогнозується збільшення попиту на електроінструменти, остільки через великі руйнування завдані державі

потрібно буде швидко та якісно відбудувувати втрачене. З минулих рисунків видно, що товари цієї категорії Німецького виробництва займають відчутну частину ринку, більше 10%, та характеризуються надійністю та якістю в купі з доступною ціною якщо йде мова про непрофесійний сектор. Тому можна очікувати тренд рівномірного зросту попиту на всі типи електроінструментів та будівельного обладнання, особливо Німецького виробництва.

Таким чином, електроінструменти у побуті використовуються для різання, свердління, полірування, шліфування, фарбування, зняття лакофарбового покриття; закручування або відкручування і забивання кріплення. Електроінструменти налічують безліч товарних груп, найпоширенішими з яких є: кутові шліфувальні машини (болгарки), електродрилі, перфоратори. Однак, у кожній товарній групі є своя внутрішня класифікація

2.2. Дослідження ринку електроінструментів та будівельного обладнання України

Вибір електроінструменту, як зазначає О. Казмірчук – складна задача, так як виробники пропонують десятки моделей різного типу. Перший електричний інструмент для свердління отворів з'явився ще всередині XIX століття, і з тих пір він постійно вдосконалюється. На сьогоднішній день на ринку України представлена значна кількість електроінструментів різних марок та типів. На ринку імпортованих електроінструментів переважають вироби фірми BOSCH (Німеччина), яка лідирує завдяки не тільки вмілій політиці продажу, але й розвиненій мережі сервісних центрів та різноманітному асортименту [5].

Отже, український ринок електроінструментів майорить різноманітним торгових марок, серед яких достойне місце займає фірма BOSCH (Німеччина) та інші торгові марки цієї країни, а саме: AEG, Atlas Copco, Cedima, Metabo, Solo та ін.

Найвідомішими гравцями на ринку виступають не лише німецькі компанії, такі як Bosch, AEG, Atlas Copco, Cedima, Metabo, Solo, але й інших країн, а саме: Makita (Японія), Black&Decker, DeWalt, Elu (США), Eltos, Sparky, Skill, (Болгарія), Hilti (Ліхтенштейн), Kinzo (Голландія), DWT (Туреччина, Китай) та багато інших. На рисунку 2.2 представлений вклад різних світових компаній у структуру ринку електроінструментів (у відсотках).

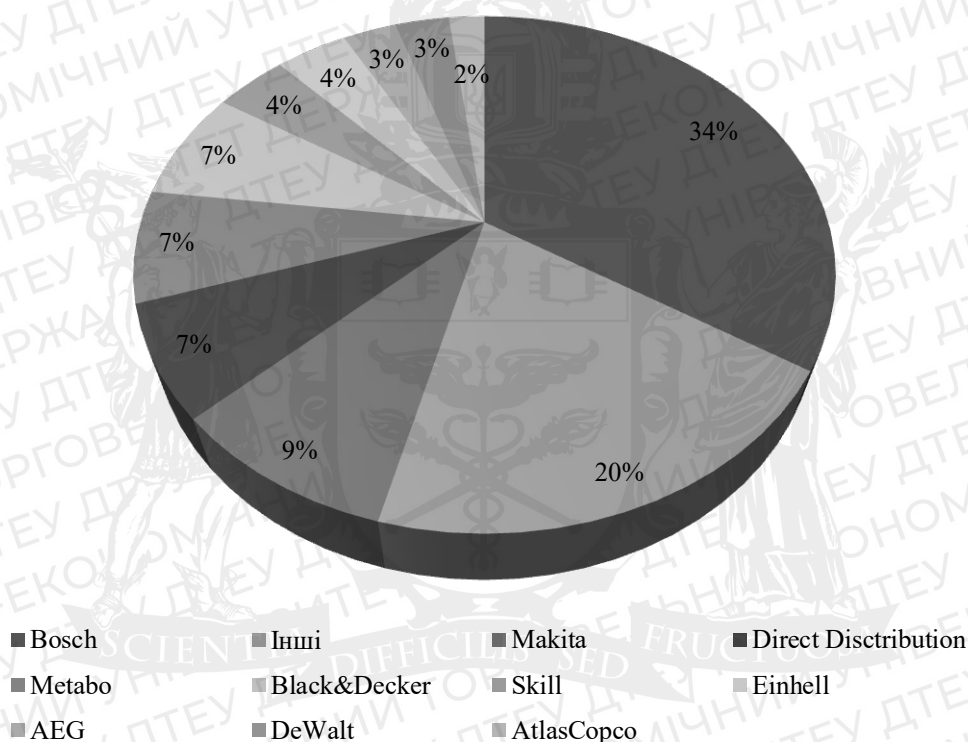


Рис. 2.4. Структура ринку електроінструментів

Джерело: сформовано автором на основі [15]

Таким чином, результати діаграми засвідчують, що 34 % електроінструментів на ринку продажу належить саме компанії Bosch, яка є лідером у цій галузі. Значний вклад у структуру ринку електроінструментів вносить теж німецька компанія AEG (20%).

Також потрібно приділити увагу до тарифно-нетарифне регулювання імпортованих товарів в Україні. Згідно з Мироною І. Г. [9], «процес нормативно-правового регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні базується на системі нормативно-законодавчих актів правового та ненормативного

характеру, а також регулятивно-управлінських методів та інструментів, до яких передусім включаються:

- Закони України: Закон «Про зовнішньоекономічну діяльність» [31], Закон «Про міжнародний комерційний арбітраж» [32] та ін.;
- завбачені в законах України акти тарифного та нетарифного регулювання, які ухвалюються державними органами України в межах їх компетенції;
- економічні заходи оперативного регулювання в рамках законодавства України;
- ухвалення недержавних органів управління економікою, які ухвалюються чинно до їх установчих документів у рамках законів нашої країни;
- угоди, які ухвалюються між собою суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності і які не протиставляються законам України».

Світова практика державного регулювання нараховує декілька різних класифікацій методів та засобів діяння на зовнішньоекономічну діяльність. Найчастіше використовується класифікація Світової організації торгівлі, згідно якої відокремлюють тарифні та нетарифні методи. До тарифних методів входить митний тариф, тобто просто мито, а всі інші методи відносяться до нетарифних методів.

Оскільки Німеччина є членом Світової організації торгівлі, то до імпорту товарів з неї, включно з категорією товарів «Електроінструменти», не застосовуються квоти або тарифи на імпорт. Однак потрібно буде сплатити мито, що відрізняється для кожного окремого типу електроінструментів, але зазвичай становить близько 3% від вартості інструменту.

Компанія Pro-Consulting провела дослідження ринку електроінструментів в Україні та довела його перспективний і швидкий розвиток – зростання близько 7% щорічно. Такі високі темпи зростання забезпечуються в основному за рахунок імпорту продукції. На ринку електроінструментів України на 99,7% займають товари, привезені з інших країн. Внутрішнє виробництво присутне

тільки в сегменті зварювальних апаратів (*інверторні, напіваавтоматичні*) – найбільші виробники: ТОВ Дослідний завод зварювального устаткування ІЕЗ ім. Є.О. Патона і ТОВ MAXIMA PLUS. Як зазначає компанія Pro-Consulting, на ринок електроінструментів в Україні мають вплив обсяги будівництва і ремонтів. В останні 10 років серед населення зріс попит на інструменти для побутового використання (*дрібні ремонти, приватне будівництво, і інші допоміжні операції, які не відображаються в державній статистиці*). Однак, з огляду на те, що близько 60% ринку займає експлуатація в будівництві, ремонтах, виробництві меблів, потрібно звертати увагу також на показники будівельної галузі [21].

Безперечно, що електроінструменти як невід’ємні атрибути переважної більшості як дрібних, так і великих будівельних фірм, істотно полегшують їхню працю. Більшу частину українського ринку електроінструментів, який розподілено за сферами застосування електроінструменту займає *загально-будівельний інструмент* – 52%. На другому за обсягом місці знаходиться *інструмент для металообробки* – 27%. Ринок *інструментів для бетонообробки* займає 14%. *Інструмент для деревообробки* займає 7% ринку [33].

Отже, різні інструменти (*загально-будівельні, для металообробки, бетонообробки, деревообробки та ін.*) широко використовуються у будівельній галузі і користуються попитом на торговельному ринку як у професіоналів, так і у звичайних споживачів. Придбання якісних електроінструментів є запорукою проведення на високому рівні будівельних робіт.

І. Ємченко зауважує: «Частка професійних інструментів зростає, перш за все, через уведення нових норм і правил у будівництві. Деякі виробники продукції жадають від своїх партнерів збирання їхньої продукції тільки якісним інструментом, що значно знижує відсоток браку. Зараз така тенденція стала спостерігатися і в Україні. Основними споживачами (близько 70% від загального обсягу продажів) електроінструментів є регіони, де йде активне будівництво і розвивається промисловість. Це так звана «велика шістка»

(Київський, Одеський, Донецький, Харківський, Дніпропетровський і м. Одеса), а також Запорізька, Житомирська і Хмельницька області» [4]. Сьогодні, під час військових дій в Україні, швидкими темпами збільшується попит на електроінструменти особливо у тих регіонах країни, які звільнені від окупантів (Харківська, Херсонська, Київська області та ін.).

Як зазначає А. Винокурова [3], вітчизняний ринок електроінструментів наскрізь «імпортний». Закордонна продукція займає 90-95% ємності даного ринку в грошовому вираженні, у фізичному ж вираженні частка електроінструменту українського походження трохи більше. Загальна тенденція розподілу часток ринку в цілому не змінюється вже декілька років поспіль. Перевірені часом бренди, які спеціалізуються на електроінструментах, як і раніше, займають до 40% ринку. В першу чергу мова йде про продукцію компаній Bosch, Hitachi, DeWalt, AEG, Makita, Kress, Metabo та Sparky. Всього кілька великих промислових груп виробляють більше половини відомих брендів. В останні п'ять-сім років на ринку професійного електроінструмента лідирують лише кілька світових брендів, зокрема: MAKITA (Японія), BOSCH (Німеччина), DEWALT (США), METABO (Німеччина), KRESS (Німеччина), MILWAUKEE (США), HITACHI (Японія), BLACK & DECKER (США-Китай), AEG (Німеччина), HILTI (Австрія-Китай). Як видно із цього переліку десяти світових компаній – 4 знаходяться у Німеччині, що доводить важливість дослідження організації імпортних поставок електроінструментів та будівельного обладнання із Німеччини.

М. Бедь розглядає ТОП-5 кращих фірм 2020 року, в який також увійшли німецькі бренди Metabo і AEG, а також американські – Dewalt і Milwaukee, японська – Makita. Саме такі компанії, на думку науковця, будуть зміцнювати свої позиції, пропонуючи якісні електроінструменти і приналежності, а також забезпечуючи належний рівень сервісного обслуговування [2]. Отже, різні автори єдині у поглядах на якість сучасних електроінструментів брендів японських, американських, німецьких компаній. Саме останні мають для

нашого дослідження першорядне значення. Коротко охарактеризуємо німецькі компанії виготовлення електроінструментів.

Bosch – виробник, відомий широким асортиментом побутової, промислової та спеціальної техніки. Компанія Bosch була заснована в 1886 році Робертом Бошем в місті Штутгарт як «Майстерня точної механіки і електротехніки». 92 % акцій компанії належить благодійному фонду Robert Bosch Stiftung GmbH, решта акцій – родині Бош і компанії Robert Bosch GmbH. Підприємницька діяльність здійснюється компанією Robert Bosch Industrietreuhand KG, яка володіє більшістю голосуючих акцій компанії. 136 років досвіду, надійні до деталей інструменти та лояльна цінова політика – запорука популярності в Україні та світі. Німецький концерн Bosch планує також розмістити в Україні потужності з виробництва електроінструментів.

Metabo – компанія, яка працює майже 100 років та стала першою, хто випустив мережевий дріль. Демократичні ціни та німецький підхід до якості зробили електроінструменти популярними у Європі та всьому світі. Свій багаторічний досвід бренд вкладає у пізнаваність інструменту – типові яскраво-червоні елементи. Сьогодні компанія Metabo пропонує перспективні, інноваційні системні рішення – від інструментів і приладдя до сервісу.

AEG – німецький бренд, що належить шведській компанії Electrolux. Під цією торговою маркою випускаються електроінструменти, товари для дому та обладнання. Компанія AEG була заснована у 1887 році. Спеціалізувалася на випуску електротоварів. До 1970-х років AEG входила до списку найбільших підприємств Німеччини, у якій працювало понад 170 тисяч людей. Сьогодні бренд AEG використовують 13 компаній, він входить до портфелю брендів таких груп компаній як Electrolux Group та Clatronic Group.

Kress-Elektrik GmbH & Co KG – є німецькою компанією, що розташована в місті Бізінген у землі Баден-Вюртемберг, яка розробляє і виробляє електроінструменти. Сьогодні електроінструменти Kress виробляються на заводах в Німеччині та Швейцарії. В Україні продукція Kress-Elektrik GmbH & Co. KG сертифікована з 1999 року.

Sturm – німецький виробник у доступному ціновому сегменті. Сучасні інженерні рішення допомагають робити максимально безпечні інструменти – це головний акцент у розробках компанії. Продукція цього виробника має досить великий попит в Україні. Вона характеризується високою німецькою якістю за помірною ціною та добре підходить як любителям, так і професіоналам. Жорсткий контроль якості на всіх етапах виробництва, використання першокласних матеріалів для виготовлення та впровадження сучасних інженерних рішень – все це стало запорукою надійності та тривалого терміну використання інструментів цього виробника.

CEDIMA GmbH – відомий німецький виробник алмазного інструменту найвищої якості. CEDIMA GmbH була створена у 1984 р. в місті Целле в південній частині Люнебургер Хайде. Спеціалізація: каменерізні верстати для різних видів матеріалів, алмазні диски та коронки, стінорізні машини, нарізувачі швів. Продукція даного виробника протягом тривалого часу зарекомендувала себе на світовому та українському ринках. На сьогодні CEDIMA GmbH є однією з провідних фірм з виробництва алмазного обладнання та інструменту для різання і свердління бетону, залізобетону, асфальту, цегли, природного каменю, лідером по впровадженню алмазних технологій в будівництві.

Таким чином, німецькі виробники електроінструментів укріпилися на українському ринку, мають значний попит у споживачів. Такі торгові марки як *Bosch, Metabo, AEG, Kress-Elektrik GmbH & Ko KG, Sturm, CEDIMA GmbH та ін.* активно продаються в Україні та планують розміщати в нашій державі після війни нові потужності з виробництва електроінструментів. Імпорт з Німеччини не має перешкод під виглядом тарифного чи нетарифних регулювань, окрім мита, що додатково сприяє розвитку цього ринку.

РОЗДІЛ 3.

РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ІМПОРТУ ТОВ «ЕПІЦЕНТР К»

3.1. Організаційне забезпечення здійснення імпорту ТОВ «Епіцентр К» електроінструментів та будівельного обладнання з Німеччини

Голова товариства ТОВ «Епіцентр К» Г. Герєга зазначає, що у вітчизняній сфері роздрібній торгівлі розвиток крупноформатних мережевих структур характеризується напрямками, які виражають їх особливості – *організаційно-інституційні, функціонально-структурні, соціально-економічні* та ін. Для торговельних мереж бізнес-груп «Фоззі», «Фуршет», «Амстор», «Епіцентр К» характерними, на думку автора є як реальна торговельна діяльність, так і віртуальна (електронна). Пріоритетними напрямками розвитку таких крупноформатних мережевих структур як «Епіцентр К» у сфері торгівлі Г. Герєга вважає забезпечення та підтримання високого рівня лояльності споживача шляхом задоволення його поточних і формування перспективних потреб, формування цілісної інституційної системи забезпечення функціонально-структурного розвитку комерційної діяльності, модернізації торгово-технологічного процесу, реалізації інноваційних підходів до розвитку торгової мережі [11].

Регіональний директор ТОВ «Епіцентр К» Ю. Якимович особливістю сучасного розвитку цієї національної торговельної компанії вважає *адаптацію її діяльності до структурних змін національної економіки та глобалізованого середовища*. Як стратегію сучасного розвитку компанії він відзначає створення віртуальної мережі, а також відкриття спеціалізованих магазинів у середніх за розмірами та чисельністю населення містах України. Особливої актуальності, на думку Ю. Якимовича, набуває проблема *оптимізації та підвищення ефективності бізнес-процесів* як сукупності взаємопов'язаних функціональних

операцій, які здатні забезпечувати ефективну діяльність торговельного підприємства та довгострокові конкурентні переваги [12].

Із врахуванням масштабів і особливостей торговельної діяльності компанії «Епіцентр К» усе різноманіття бізнес-процесів можна умовно згрупувати в такі блоки як: *операційний, логістичний, забезпечувальний*.

До першого блоку – *операційного* можна віднести такі бізнес-процеси розвитку, які визначають та забезпечують стратегію компанії «Епіцентр К» на процес модернізації торгівлі, що проявляється в диверсифікації асортименту й окремих видів діяльності, у першу чергу – інноваційного розвитку оптового та роздрібного продажу. Однією із прогресивних форм оптового продажу стали продажі через тендерні процедури засобами відкритої електронної платформи Prozorro та налагодження роботи щодо функціонування Департаменту роботи з тендерами. За період запровадження електронних закупівель компанія «Епіцентр К» значно збільшила кількість виграних тендерів та зайняла 3 місце в країні. Перспективним напрямом діяльності компанії залишається продаж через он-лайн канали засобами Інтернет-магазину «27.ua», який на 2017 рік мав 200 тисяч покупців.

Другий – *логістичний* блок бізнес-процесів охоплює виконання логістичних функцій у компанії шляхом активізації діяльності відділу автоматизації замовлень та логістичних центрів. Вони здійснюють товаропостачання із застосуванням наступних інноваційних форм і методів:

- 1) *Break Bulk* (консолідоване від гіпермаркетів замовлення обробляється логістичним центром і розвозиться по гіпермаркетам);
- 2) *Крос-докінг* (із можливістю зберігання на складі) та можливістю малим і локальним постачальникам здійснювати процес товаропостачання централізовано власним транспортом.

Третій – *забезпечувальний* блок передбачає маркетинг і аналітику роботи компанії із метою отримання надійних прогнозів і коливань кон'юнктури ринку в умовах динамічності економічної, соціальної та демографічної сфери, а також тривалих криз. Основна увага в цьому блоці звертається на рекламу товарів.

Окрім того, правилами компанії передбачено, що продавці зобов'язані надавати (у нашому дослідженні покупцю електроінструменту та будівельного обладнання) наступну інформацію: назва продукту; товаровиробник; стандарти, яким повинен відповідати інструмент; споживчі характеристики товару; правила та умови ефективного використання електроінструменту та будівельного обладнання; гарантійний термін та термін служби; ціна та умови закупівлі товару.

Під час процесу моніторингу у компанії «Епіцентр К» досліджується:

- аналіз доходів та купівельної спроможності населення регіону;
- визначення незаселених сегментів ринку;
- дослідження сегментів ринку;
- дослідження якісних характеристик, які орієнтують споживачів на

покупку. Нагляд здійснюється продавцями та іншим персоналом (наприклад, складськими), які мають безпосередній контакт із покупцями. В кінці кожного робочого тижня вони заповнюють спеціальну анкету, розроблену відділом маркетингу організації [31].

Таким чином, сучасні підходи до організаційного забезпечення компанії «Епіцентр К» на вітчизняному торговельному ринку надають можливість стверджувати, що план її постачання є задовільним, бо обумовлений продуманою і раціональною стратегією ефективної роботи.

Тепер зупинимося на здійсненні імпорту компанією «Епіцентр К» електроінструментів та будівельного обладнання. Відповідно до класифікації згідно з УКТЗЕД, електроінструменти відносяться до товарної позиції 8467 «Інструменти ручні пневматичні, гідравлічні або з вмонтованим електричним або неелектричним двигуном». Обсяг імпорту в Україну в розрізі товарної позиції 8467 у вартісному вираженні досяг найменшої позначки в 2015 р. і становив 58534 тис. дол. США, що в 2,3 рази менше показника 2013 р. У 2016-2018 рр. спостерігалася позитивна тенденція зростання обсягів імпорту з 76370 в 2016 р. до 109113 тис. дол. США в 2018 р. У 2018 р. обсяги імпорту порівняно з 2015 р. зросли майже в 2 рази. Протягом досліджуваного періоду обсяг

імпорту у вартісному вираженні значно переважав експорт – в 18 разів в 2013 р. і в 40 разів – в 2018 р. Аналіз обсягів імпорту даного товару на ринок України засвідчує, що найбільшими постачальниками на внутрішній ринок України були Китай, частка якого становила від 56,5% в 2013 р. до 67,7% в 2018 р., та Німеччина, частка якої становить від 11,7% в 2018 р. до 14,5% в 2017 р. [35].

У компанії «Епіцентр К» зберігається всеукраїнське співвідношення на товари німецького виробництва. Так, як було сказано в розділі 2, більше ніж 10% асортименту товарів електроінструментів в ТОВ «Епіцентр К» є німецьких брендів, що засвідчує наявність постачальників такого роду інструментів із цієї країни. Категоріями з найбільшим асортиментом товарів є шуруповерти, болгарки, перфоратори, дрилі, міксери. На нашу думку, пов'язано з популярністю означених електроінструментів як у звичайному побуті, так і при проведенні професіоналами будівельних робіт. Однак, враховуючи сучасні реалії та російську агресію в Україні, вносяться і певні корективи в життя кожного українця, їх споживчі потреби та пріоритети – з початком війни значно зріс попит на мініелектростанції, бензогенератори, електропальники тощо.

Отже, організаційне забезпечення компанії «Епіцентр К» характеризується як живими продажами, так і електронною діяльністю, а також адаптацією до глобалізації та сучасних трендів. Це реалізується за допомогою використання системи shop-in-shop. Система логістики є дуже важливою та гарно розвиненою. Імпорт товарів з Німеччини є добре налагодженим, є сталим, та стосується великої групи товарів.

3.2. Прогнозна оцінка результативності імпорту ТОВ «Епіцентр К» електроінструментів та будівельного обладнання з Німеччини

Сьогодні уставний фонд підприємства ТОВ «Епіцентр К» складає 158 609 700,00 грн. На дату 30.11.2022 р. контрагент ТОВ «Епіцентр К» має статус – *не перебуває в процесі припинення* [25].

За даними прес служби компанії агентства «Інтерфакс-Україна» загальний товарообіг мережі «Епіцентр» у квітні 2022 року зріс на 18% порівняно з минулим місяцем – березнем, але впав майже на чверть до аналогічного періоду минулого – 2021 року [25].

ТОВ «Епіцентр К» станом на 2022 рік співпрацює з понад 3,5 тис. постачальників, які забезпечують мережу торгових центрів «Епіцентр» близько 200 тис. найменуваннями товарів. Згідно до інформації з сайту [25] компанія «Епіцентр К» має в наявності 2045 товарів категорії «Електроінструменти», у тому числі з Німеччини, серед яких найбільш поширеними є такі торгові марки як Bosch, Einhell, Metabo, AEG, Stanley Fatmax, та DeWalt. Існує доволі великий асортимент товарів від цих брендів, а саме: шуруповерти – 60 найменувань, болгарки – 38 найменувань, дрилі та міксери – 37 найменувань, перфоратори – 20 найменувань, електролобзики – 20 найменувань, шліфувальні машинки – 16 найменувань, дискові пили – 15 найменувань, гайковерти – 11 найменувань, електрорубанки – 10 найменувань тощо.

Український ринок інструменту оцінюється різними джерелами в \$ 15-20 млн, через спеціалізовані фірми, такі як «Епіцентр К», ввозиться понад 90% товару, що продається в Україні [17].

Тепер зупинимося на прогностичній оцінці результативності імпортих поставок електроінструментів та будівельного обладнання із Німеччини до компанії «Епіцентр К». На українському ринку Німеччина відіграє провідну роль. Так, за експортом капіталу Німеччина посідає друге місце в світі після Китаю і четверте – за експортом послуг (ділових, фінансових, транспортних) після США, Великої Британії та Китаю. Обсяг прямих іноземних інвестицій з Німеччини в економіку України становить 4,6 % усіх іноземних інвестицій. Німецький Фонд міжнародного правового співробітництва надає організаційну та консультативну допомогу в розбудові правових інститутів в Україні. На Німеччину припадає 3,4 % всього українського експорту та майже 11 % імпорту товарів.

Німеччина є членом Світової організації торгівлі (СОТ), тому тарифів або квот на імпорт електроінструментів з Німеччини немає. Отже, співпраця України і Німеччини щодо поставки електроінструментів та будівельного обладнання має перспективи для ефективного розвитку, особливо під час війни в нашій державі та значних пошкоджень та руйнувань інфраструктури країни. Німеччина також є надійним партнером України з розвинутою логістичною структурою, тому надходження електроінструментів та будівельного обладнання із цієї країни в період війни гарантується із позицій надійності забезпечення та спрощеної логістики.

А. Слюсар доводить, що виторг і прибуток компанії від реалізації товарів залежать від ринкового попиту на продукцію (роботи, послуги) підприємства. Можливі різні ситуації, що виникають при зростанні або падінні попиту. Процес реалізації продукції підприємства ТОВ «Епіцентр К» вимагає обліку різного роду факторів, що виникають на ринку. Облік цих факторів є основою для керування виторгом від реалізації і прибутком для прогнозування і планування динаміки виторгу, а також постійних і перемінних витрат і прибутку в її складі. Так, цей автор наводить цифри, що фактичний виторг від реалізації в період, що передує планованому, цієї компанії складає 7825,0 тис. грн., у т. ч. постійні витрати – 3350,0 тис. грн., змінні витрати – 2080,0 тис. грн., прибуток від реалізації – 2395,0 тис. грн. та прогнозує, що в наступному періоді можуть бути зміни ринкової ситуації, показані в схемі (табл. 3.1) [33].

**Схема можливих змін попиту на продукцію підприємства ТОВ
«Епіцентр-К»**

Вимір попиту	Вимір виручки від реалізації	Зміна складових виручки від реалізації
1. Збільшення попиту	1.1. Збільшення натурального обсягу реалізації	1.1. Збільшення змінних витрат та прибутку від реалізації
	1.2. Збільшення цін на продукцію, що реалізується	1.2. Збільшення прибутку від реалізації
2. Зменшення попиту	2.1. Зменшення натурального обсягу реалізації	2.1. Зменшення змінних витрат та прибутку від реалізації
	2.2. Зменшення цін на продукцію, що реалізується	2.2. Зменшення прибутку від реалізації

Джерело: [30]

Отже, підвищення попиту на електроінструменти та будівельне обладнання з Німеччини може призводити до збільшення реалізації обсягів їх продажу в компанії, або до підвищення цін при колишніх обсягах продажу. Вибір форми залежить від характеру підвищення попиту. Коли збільшується обсяг реалізації цієї продукції, то разом з ним починають зростати змінні витрати; постійні витрати не змінюються і за рахунок цього збільшується прибуток. За умови, коли зростають лише ціни, то змінні та постійні витрати залишаються на колишньому рівні, а цінова різниця починає складати приріст прибутку. При зниженні попиту на продукцію виникає прямо протилежна ситуація, коли зменшення обсягу реалізації супроводжується зниженням змінних витрат, що компенсує падіння прибутку, зниження цін відбивається на відповідному зниженні прибутку. Окреслені фактори на практиці можуть діяти як роздільно, так і спільно.

Окрім того, підвищення цін на електроінструменти та будівельне обладнання з Німеччини може бути не лише реакцією на ринкову кон'юнктуру, але й наслідком поліпшення якості й інших споживчих властивостей продукції.

Це може викликати зростання змінних, а в деяких випадках – і постійних витрат. Також можливі ситуації, коли при зростаючому попиті на товари, компанія підвищує ціни й одночасно знижує обсяги продажу, або навпаки. При зниженні попиту торгівельна компанія теж може знизити ціни, частково перекривши втрати зростанням обсягів продажу, якщо зниження цін веде до збільшення попиту, особливо під час розпродажу товару.

Разом з тим, через зростання попиту на електроінструменти, наявності розвинутих логістичних шляхів, відсутності квот на імпорту електроінструментів з Німеччини та її позицію серед лідерів експорту електроінструментів пропонуємо наступні кроки щодо імпортової операції в мережі «Епіцентр К»:

1 – тимчасове підвищення цін на категорію товарів електроінструменти, щоб частково знизити попит та отримати додаткові ресурси для нових закупівель.

2 – швидка організація підвищення кількості імпортованих товарів з Німеччини через вже наявні логістичні канали та створення нових для задоволення попиту, з коригуванням цін (їх зменшенням).

3 – фокусування на імпорту професійних будівельних електроінструментів, що будуть потрібні у відбудові міст що були зруйнованими під час повномасштабного вторгнення.

Вважаємо, за доцільне розрахувати прогнозну оцінку результативності імпортової операції після проведення вищезгаданих заходів. (табл. 3.2).

Результативність імпорتنих поставок електроінструментів та будівельного обладнання з Німеччини для ТОВ «Епіцентр К»

Показники	Механізм розрахунку	Результат
Кількість одиниць товару (Q)	-	55000
Контрактна ціна, дол. США (P)		74
Чистий дохід від реалізації, дол США	$ЧД=Q \times P$	4070000
Курс валюти, грн/дол. США (ВК)		39,7
Виробнича собівартість одиниці виробленої продукції, дол. США (СВ)		58
Загальна виробнича собівартість, дол. США (СВз)	$СВз=Q \times СВ$	3190000
Витрати на транспортування (Т)	6 % від загальної вартості	244200
Витрати на розвантажувально-складські роботи	1 % від загальної вартості	40700
Страховання вантажу (С)	3 % від загальної вартості	122100
Оплата послуг торговельного посередника (Оп)	10 % від чистого доходу	407000
Загальні витрати (Взаг)	$Взаг=СВз+Т+РСР+С+Оп$	4004000
Ефект від імпоротної поставки, дол. США	$Е=ЧД - СВз$	880000
Економічна ефективність імпоротної поставки, %	$ЕІ=Е / СВз \times 100 \%$	127,6%

Джерело: розраховано автором

Проведені розрахунки показують, що імпортні поставки електроінструментів та будівельного обладнання на ринок України є результативними та принесуть ТОВ «Епіцентр К» вигоду у вигляді зростання прибутку.

Враховуючи, дані підприємства реалізація продукції на ринку Німеччини буде здійснювати за ціною у 74 дол. США, що відповідає середньоринковій ціні. Згідно проведених розрахунків імпортні поставки електроінструментів та будівельного обладнання на ринок України забезпечать ТОВ «Епіцентр К» отримання прибутку в розмірі 27010 дол. США, що у перерахунку на гривні складе 1072297 грн на рік при курсі гривні 39,7 грн/дол. США. Відповідно економічна ефективність ефективність імпоротної поставки складе 127,6%. Згідно прогнозних розрахунків імпоротної ефективності результат вказує на

доцільність імпортування електроінструментів та будівельного обладнання з Німеччини.

Згідно прогнозних оцінок обсяг збуту електроінструментів та будівельного обладнання з Німеччини завдяки ТОВ «Епіцентр К» передбачається у розмірі 55000 од. з відпускнуою ціною у 74 дол. США за одиницю товару. Загальний ефект від імпортової діяльності прогнозується у розмірі 880000 дол. США, а економічна ефективність експортної поставки – 127,6 %. При цьому враховуємо, що проведені розрахунки базуються на ймовірнісному характеру, а тому існує ймовірність похибки у 2-5 %.

Таким чином, при всіх можливих ситуаціях потрібно чітко розуміти фінансові наслідки змін у цінах і обсягах продажу в процесі зростання, або скорочення попиту на продукцію. Щодо прогнозів до результативності продажу електроінструментів та будівельного обладнання в компанії «Епіцентр К», то можна стверджувати про фінансово-економічну стійкість цього підприємства та його ділову впевненість.

[25]: у IV кварталі 2022 р. *індикатор ділової впевненості* в роздрібній торгівлі підвищився порівняно з III кварталом 2022 р. на 10,2 в.п. і становить плюс 6,3%.

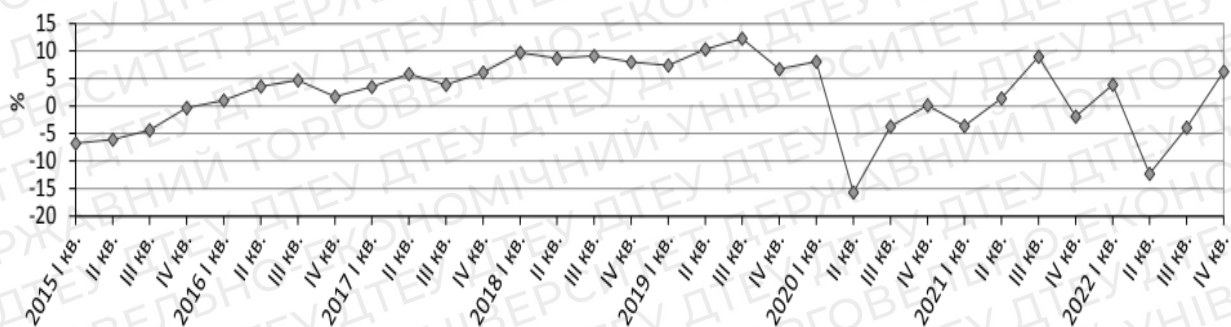


Рис. 3.1. Індикатор ділової впевненості в роздрібній торгівлі

Джерело: сформовано автором на основі [33]

Як засвідчують статистичні дані рисунку 3.2. всі складові для розрахунку цього індикатора мають такі сезонно скориговані значення балансів: щодо

обсягу продажу (обороту) у липні-вересні 2022 р. – плюс 4%, а очікування за цим показником у IV кварталі 2022 р. становлять також плюс 4%. Отже, індекс ділової впевненості за прогнозами змін стабільно зростає, що в умовах військового часу, в якому знаходиться Україна є позитивним явищем. Це теж підтверджує прогноз ефективної торгівельної діяльності ТОВ «Епіцентр К» на останній квартал 2022 року.

Таким чином, варто погодитись з одним із засновників ТОВ «Епіцент К» О. Герегою, що управління фінансово-економічною стійкістю підприємств торгівлі є одним із найбільш значимих функціональних напрямів у системі управління. Дієвість і ефективність цього напрямку економічної діяльності залежить від раціонального управління доходами і витратами, кругооборотом активами, вибору адекватної для вітчизняних умов концепції управління капіталом, а також прибутками і грошовими потоками [30].

Отже, на фоні підвищення попиту на імпорتنі електроінструменти була підвищена і ціна, що є адекватною реакцією до того часу як буде налагоджено більший імпорт цих товарів. Загалом можна говорити про високу ділову впевненість в цій сфері у ТОВ Епіцентр К.

ВИСНОВКИ

Дослідження присвячено актуальній проблемі організації імпорتنих поставок електроінструментів та будівельного обладнання із Німеччини. Результати дослідження дозволяють зробити деякі висновки, а саме:

1. За 19 років мережа компанія «Епіцентр К» пройшла еволюцію від будівельних гіпермаркетів до будівельно-господарських та переросла в найбільшу в Україні мережу торговельних центрів. За масштабами впливу на Україну ТОВ «Епіцентр К» порівнюють з гігантами американського ринку роздрібної торгівлі Walmart і Home Depot. Експерти західної Європи відзначають креативність та високу технологічність, зручність і особливу атмосферу в компанії. Постійний розвиток, переформатування, нові магазини, розширення асортименту товарів та послуг зумовили беззаперечне лідерство компанії на ринку роздрібної торгівлі, у тому числі електроінструментів та будівельного обладнання. Однак, у процесі повномасштабної війни України з російськими окупантами було знищено три торговельні центри «Епіцентр» – у Чернігові, Маріуполі та Бучі загальною площею 59 157 кв. м. Ще два торгові центри – в Києві та у Харкові – зазнали ушкоджень. Проте компанія продовжує працювати там, де це безпечно для співробітників, і здійснює торговельну діяльність, забезпечує необхідними товарами українців. Щомісяця сайт epicentrk.ua відвідують понад 20 млн користувачів. На кінець березня 2021 року кількість продавців на платформі перевищила 1500. На маркетплейсі розміщено понад 200000 товарів у 1300 категоріях «Епіцентру», у тому числі й у розділах «Будинок та інтер'єр», «Інструменти та обладнання». Із врахуванням масштабів і особливостей торговельної діяльності компанії «Епіцентр К» усе різноманіття бізнес-процесів можна умовно згрупувати в такі блоки як: операційний, логістичний, забезпечувальний. Отже, компанія «Епіцентр К» навіть у складних умовах пандемії коронавірусу та під час війни в Україні віднаходить ефективні шляхи продажу товарів і взаємодії із споживачами.

2. Сьогодні на сайті Епіцентру (<https://epicentrk.ua/>) представлено велике різноманіття електротехніки, електроінструментів, та будівельного обладнання. Епіцентр, згідно інформації з сайту, має в наявності 2045 товарів категорії «Електроінструменти», із них: 309 – шуруповерти, 260 – болгарки, 198 – перфоратори, 195 – дрилі та міксери, 64 – паяльники, 166 – шліфувальні машини, 104 – електролобзики, 103 – дискові пили, 37 – фрезери, 56 – будівельні фени, 59 – електропили та шабельні пили, 26 – шліфувально-гравіювальні пристрої, 62 – гайковерти, 37 – полірувальні машини, 46 – електрорубанки, 40 – відбійні молотки, 38 – викрутки акумуляторні, 37 – багатофункціональний інструмент та ін. Найпопулярнішими брендами електроінструментів Німеччини є Bosch, Makita, Einhell, Metabo, AEG, Stanley Fatmax, та DeWalt, їх частина серед електроінструментів інших країн становить 11,29%. Більше ніж 10% асортименту товарів електроінструментів в ТОВ «Епіцентр К» є німецьких брендів, що може свідчити про зацікавленість покупців у такому товарі та наявності в цій країні постачальників такого роду інструментів. Категоріями з найбільшим асортиментом товарів є шуруповерти, болгарки, перфоратори, та дрилі і міксери.

3. Основною тенденцією на торговельному ринку електроінструментів та будівельного обладнання в Україні є використання якісного товару з високою продуктивністю та надійністю. Перевірені часом бренди, які спеціалізуються на електроінструментах, як і раніше, займають до 40% ринку. Німецькі виробники електроінструментів укріпилися на українському ринку, мають значний попит у споживачів. Такі торгові марки як Bosch, Metabo, AEG, Kress-Elektrik GmbH & Co KG, Sturm, CEDIMA GmbH та інші активно продаються в Україні та планують розміщати в нашій державі після війни нові потужності з виробництва електроінструментів. Основними споживачами електроінструментів (близько 70% від загального обсягу продажів) сьогодні в Україні є регіони, де йде активне будівництво і розвивається промисловість (Київська, Одеська, Донецька, Харківська, Дніпропетровська, Запорізька, Житомирська і Хмельницька області). Під час військових дій в Україні

швидкими темпами збільшується попит на електроінструменти особливо у тих регіонах країни, які звільнені від окупантів (Харківська, Херсонська, Київська області та ін.).

4. Підвищення попиту на електроінструменти та будівельне обладнання з Німеччини може призводити до збільшення реалізації обсягів їх продажу в компанії, або до підвищення цін при колишніх обсягах продажу. Вибір форми залежить від характеру підвищення попиту. Отже, при всіх можливих ситуаціях потрібно чітко розуміти фінансові наслідки змін у цінах і обсягах продажу в процесі зростання, або скорочення попиту на продукцію. Щодо прогнозів до результативності продажу електроінструментів та будівельного спорядження в компанії «Епіцентр К», то можна стверджувати про фінансово-економічну стійкість цього підприємства та його ділову впевненість. План організації постачання гіпермаркету ТОВ «Епіцентр-К» є задовільним, що обумовлено продуманою і раціональною стратегією його ефективної роботи. Комплексні послуги, які надаються покупцям ТОВ «Епіцентр-К», постійно вдосконалюються й орієнтуються на запити споживачів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Баранов Ю. О. Ручний електроінструмент для будівництва. *Техніка будівництва*. 2005. № 17. С. 88-95.
2. Бедь М.В. Сучасні тенденції розвитку ринку електроінструментів: матер. наук. конф. «Сучасні напрями розвитку економіки, підприємництва, технологій та їх правового забезпечення» (2 червня 2021 р., м. Львів). 2021. Львівський торговельно-економічний університет. С. 263-264
3. Винокурова А.С. Дослідження сучасних тенденцій розвитку ринку електроінструменту в Україні: матер. конф. «Економіка і менеджмент 2021: перспективи інтеграції та інноваційного розвитку». Том 2. Проблеми та перспективи розвитку суб'єктів підприємництва в умовах глобалізації. 2021. С.19-21.
4. Ємченко І. Ідентифікація електроінструментів побутового призначення. *Товарознавчий вісник*. 2022. №1(15). С. 52-61.
[URL:https://doi.org/10.36910/6775-2310-5283-2022-15-5](https://doi.org/10.36910/6775-2310-5283-2022-15-5)
5. Казмірчук О. Експертиза електроінструментів. *Вісник студентського наукового товариства «ВАТРА» Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ*. Вінниця: Редакційно-видавничий відділ ВТЕІ КНТЕУ, 2019. Вип.77. С.115-121.
6. Коломієць М. І. Особливості розвитку ринку будівельних матеріалів України. *Економічний форум*. 2013. № 3. С. 19-23. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecfor_2013_3_4.pdf
7. Павлова М.В. Управління асортиментом товарів в роздрібних мережах крупноформатних підприємств торгівлі: дис.канд. екон. наук: сп. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами/ Львів. торгов. екон. ун-т. Львів, 2018. 247 с.
8. Назаренко М. Є. Особливості ідентифікації електроінструментів під час проведення судово-товарознавчої експертизи. *Підприємство, торгівля: теоретичні підходи та практичні аспекти* : матеріали I Міжнародної науково-

практичної інтернет-конференції (м. Старобільськ, 27–28 листопада 2018 року).
Полтава : ПУЕТ, 2018. С.359-362.

9. Ніколайчук Л. Г., Миронова І. Г. Стан ринку інструментів та супутніх товарів в Україні. *Стратегічні пріоритети розвитку внутрішньої торгівлі України на інноваційних засадах* : матеріали міжнародної науково-практичної конференції / [відповід. за вип.: проф. Семак Б. Б.]. Львів: Видавництво ЛТЕУ, 2017. С.150-151.

10. Скринько Н. В. Дослідження тенденцій ринку будівельних інструментів. 2015. URL:
http://www.rusnauka.com/18_ENXII_2015/Economics/6_195423.doc.htm

11. Герєга Г. Ф. Пріоритетні напрями розвитку крупноформатних мережевих структур у сфері торгівлі. *Стратегічні пріоритети розвитку внутрішньої торгівлі України на інноваційних засадах* : матеріали міжнародної науково-практичної конференції / [відповід. за вип.: проф. Семак Б. Б.]. Львів: Видавництво ЛТЕУ, 2017. С.21-23.

12. Якимович Ю. В Організація та управління бізнес-процесами у крупноформатному підприємстві роздрібної торгівлі «Епіцентр К». *Стратегічні пріоритети розвитку внутрішньої торгівлі України на інноваційних засадах*: матеріали міжнародної науково-практичної конференції / [відповід. за вип.: проф. Семак Б. Б.]. Львів: Видавництво ЛТЕУ, 2017. С.27.

13. Самбрус Е. Жужжание (т/д) релей. *Строительство и реконструкция*. 2002. № 12). С. 27-30 . URL:
<http://proxima.com.ua/articles/articles.php?clause=3444>

14. Товарообіг мережі «Епіцентр» у квітні зріс на 18%. 2022. URL:
<https://interfax.com.ua/news/economic/834305.html>

15. Аналіз ринку електроінструменту в Україні. 2021 рік. URL:
<https://pro-consulting.ua/ua/issledovanie-rynka/analiz-rynka-elektroinstrumenta-v-ukraine-2021-god>

16. Епіцентр розвитку: плани компанії та інвестиційні впливання в економіку України. 2021. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2021/03/18/671868/>
17. Офіційний сайт Економічної правди. URL : <https://www.epravda.com.ua/publications/2021/03/18/671868/>.
18. Логістика: навч. посіб. / Безугла Л.С., Юрченко Н.І., Ільченко Т.В., Пальчик І.М., Воловик Д.В. Дніпро: Пороги, 2021. 252 с.
19. Гринько Т.В., Андросова І.О. Підходи до впровадження стратегічного планування на торговельних підприємствах. *Проблеми економіки*. 2020. № 4 (46). С. 146-154.
20. Ісаченко О. Чемпіон з доставки: як Німеччина зробила свою логістику найсильнішою в Європі. *CEO & founder CoreTeka i Wareteka*. 2021. URL: <https://mind.ua/openmind/20227513-chempion-z-dostavki-yak-nimechchina-zrobila-svoyu-logistiku-najsilnishoyu-v-evropi>
21. Петренко Д. О. Управління ефективністю міжнародних поставок підприємства: магістерська робота за освітньо-професійною програмою «Менеджмент міжнародного бізнесу» сп. 073 Менеджмент/ Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського». Київ, 2021. 109 с.
22. Наш бізнес: виробництво і логістика. 2022. URL: <https://epicentrk.ua/ua/about/vyrobnytstvo-i-logistyka/>
23. Линда М. Ю. Мито як регулятор зовнішньоекономічної діяльності. *Проблеми та перспективи розвитку бізнесу в Україні* : матеріали II Міжнародної наук.-практ. конф. молодих вчених і студентів (м. Львів, 25 січня 2022 р.) : тези доповідей. Львів : Львівський торговельно-економічний університет, 2022. С.50-53.
24. Ємченко І. Ідентифікація електроінструментів побутового призначення. *Товарознавчий вісник*. 2022. №1(15). С. 52-61. URL:<https://doi.org/10.36910/6775-2310-5283-2022-15-5>

25. Офіційний сайт компанії «Епіцентр К». 2022. URL: <https://epicentrk.ua/>
26. Економічний механізм забезпечення конкурентоспроможності торговельного підприємства : моногр. / Качмарик Я. Д., Куцик П. О., Лупак Р. Л., Качмарик І. Я. Львів : Літературна агенція “Піраміда”, 2012. 208 с.
27. Офіційний сайт Trademap. URL : <https://www.trademap.org/>.
28. Тарасенко С. В. Петрушенко Ю. М. Міжнародний бізнес: навч. посіб. Суми: Сумський державний університет, 2021. 222 с.
29. Огляд ринку електроінструменту: які перфоратори обирають українці URL: http://ipress.ua/news/oglyad_rynku_elektroinstrumentu_yaki_perforatory_obuyayut_u_kraintsi_149799.html
30. Слюсар А. К. Ефективність діяльності підприємства та шляхи її підвищення: магістерська робота за освітньо-професійною програмою «Економіка», сп. 051 Економіка/ Київський національний університет технологій та дизайну. Київ, 2021. 110 с.
31. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України (редакція від 07.01.2023). URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12#Text>.
32. Про міжнародний комерційний арбітраж : Закон України (редакція від 15.12.2021). URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4002-12#Text>.
33. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/>
34. Лупак Р. Л., Юсипович О. І., Сютрик Б. Р. Інструментарій цінової політики у забезпеченні конкурентоспроможності підприємства на внутрішньому ринку. *Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова*. 2017. Т. 22. Вип. 1(54). С. 85-89.
35. Офіційний сайт Professional. URL : <https://qdpro.com.ua/uk>.

ДОДАТКИ**Додаток А****Орієнтовний перелік електроінструментів у торгівельній мережі****«Епіцентр К»****Шуруповерти**

- Шуруповерти акумуляторні
- Шуруповерти мережеві (електрошуруповерти)
- Шуруповерти професійні
- Шуруповерти ударні
- Шуруповерти 18 вольт та ін.

**Болгарки**

- Болгарки акумуляторні
- Болгарки 125
- Болгарки 230
- Болгарки з регулюванням обертів
- Болгарки 180 та ін.



Перфоратори

- Перфоратори акумуляторні
- Перфоратори професійні
- Перфоратори бочкові
- Перфоратори побутові
- Перфоратори мережеві та ін.



Паяльники та випалювачі

- Паяльник
- Газовий паяльник
- Паяльна станція
- Випалювач
- Акумуляторні паяльники та ін.



Шліфувальні машини

- Шліфувальні машини орбітальні (ексцентрикові)

- Стрічкові шліфувальні машини
- Шліфувальні машини акумуляторні
- Шліфувальні машини по бетону
- Пряма шліфмашина та ін.



Електролобзики

- Електролобзики акумуляторні
- Електролобзики мережевий
- Електролобзики побутові
- Електролобзики професійні
- Електролобзики з лазером та ін.



Дрилі

- Дрилі ударні
- Дриль-міксер
- Дрилі акумуляторні
- Дрилі побутові та ін.



Дискові пили

- Дискові пили акумуляторні
- Дискові пили мережеві
- Дискові столярні пили
- Дискові пили занурювальні
- Роторайзери та ін.



Фрезери

- Фрезери професійні
- Фрезери побутові
- Фрезери цанга 12 мм
- Фрезери цанга 8 мм
- Фрезери з кейсом та ін.



Шабельні пили

- Шабельні пили акумуляторні
- Шабельні пили мережеві
- Шабельні пили
- Шабельні пили 220 В
- Шабельні пили побутові та ін.



Фени будівельні

- Фени будівельні з плавним регулюванням температури
- Фени будівельні побутові
- Фени будівельні з дисплеєм
- Фени будівельні професійні
- Фени будівельні зі ступінчастим регулюванням температури
- Фени будівельні без дисплея та ін.



Гайковерти

- Гайковерт акумуляторний
- Гайковерти мережеві

- Гайковерти професійні
- Гайковерти квадрат 1/2
- Гайковерти з ударним режимом та ін.



Полірувальні машини

- Акумуляторні полірувальні машини
- Професійні полірувальні машини
- Оснащення для полірування
- Бруски шліфувальні та ін.



Електрорубанки

- Електрорубанки мережеві
- Електрорубанки ніж 110 мм
- Електрорубанки акумуляторні
- Електрорубанки побутові
- Електрорубанки професійні та ін.



Викрутки акумуляторні

- Викрутки акумуляторні професійні
- Викрутки акумуляторні з кейсом
- Викрутки акумуляторні побутові
- Викрутки акумуляторні з набором біт
- Викрутки акумуляторні з підсвічуванням
- Викрутки акумуляторні 3,6 В та ін.

**Звіт про фінансові результати
(Звіт про сукупний дохід)
за 2020 рік
І.ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ**

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

прибуток	2350	3 171 204	3 602 109
збиток	2355	0	0

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

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

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

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

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

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

Довідка по товару електроінструменти згідно із УКТЗЕД

Довідка по товару УКТЗЕД

Код товару : 8207 13 00 00
станом на 13.02.2023

Інструменти змінні для ручних знарядь, з механічним приводом чи без нього або для верстатів (наприклад, для пресування, штампування, вирубання, нарізання різьби, свердління, розточування, прошивання, фрезерування, токарної обробки або загвинчування), включаючи фільтри для волочиння або екструджування металу, інструменти для буріння скельних порід або ґрунтів:
- інструмент для буріння скельних порід або ґрунтів:
- з робочою частиною з металокераміки
Основна одиниця виміру: кг (код 166)
Додаткова одиниця виміру: немає

ІМПОРТ ЕКСПОРТ ТРАНЗИТ

1. Ввізне мито

Являє собою податок на переміщення товарів через митний кордон України. Див. додатково "Класифікатор звільнень від сплати митних платежів при ввезенні товарів на митну територію України", затверджений наказом Міністерства фінансів України від 20.09.2012 року № 1011.

Пільгова ставка	2%
Повна ставка	2%
Діє	з 01.01.2023

Підстава:

- Закон України ВР № 2697-ІХ від 19.10.2022
- Про Митний тариф України

Коментарі:

Інструменти змінні для ручних знарядь, з механічним приводом чи без нього або для верстатів (наприклад, для пресування, штампування, вирубання, нарізання різьби, свердління, розточування, прошивання, фрезерування, токарної обробки або загвинчування), включаючи фільтри для волочиння або екструджування металу, інструменти для буріння скельних порід або ґрунтів:
- інструмент для буріння скельних порід або ґрунтів:
- з робочою частиною з металокераміки

2. Зменшення ставок ввізного мита (ЄАВТ)

Преперенція по миту: "403".

Товари, вказані у коментарі, що ввозяться в Україну згідно з міжурядовою угодою України з державами ЄАВТ оподатковуються ввізним митом за зменшеними ставками.

Ставка	0 %
Діє	з 01.01.2023

Підстава:

- Міждержавна угода від 24.06.2010
- Угода про вільну торгівлю між Україною та державами ЄАВТ
- Міждержавна угода від 24.06.2010
- Угода про сільське господарство між Україною та Ісландією

Коментарі:

Міждержавна Угода з Ісландією

Ставка	0 %
Діє	з 01.01.2023

Підстава:

- Міждержавна угода від 24.06.2010
- Угода про вільну торгівлю між Україною та державами ЄАВТ
- Міждержавна угода від 24.06.2010
- Угода про сільське господарство між Україною та Королівством Норвегія

Коментарі:

Міждержавна Угода з Королівством Норвегія

Ставка	0 %
Діє	з 01.01.2023

Підстава:

- Міждержавна угода від 24.06.2010
- Угода про вільну торгівлю між Україною та державами ЄАВТ
- Міждержавна угода від 24.06.2010
- Угода про сільське господарство між Україною та Швейцарською Конфедерацією

Коментарі:

Міждержавна Угода з Князівством Ліхтенштейн

Ставка	0 %
Діє	з 01.01.2023

Підстава:

- Міждержавна угода від 24.06.2010
- Угода про вільну торгівлю між Україною та державами ЄАВТ
- Міждержавна угода від 24.06.2010
- Угода про сільське господарство між Україною та Швейцарською Конфедерацією

Коментарі:

Міждержавна Угода з Швейцарською Конфедерацією

3. Зменшення ставок ввізного мита (ЄС)

Преперенція по миту: "410".

Вказані у коментарі товари, що ввозяться в Україну та походять з країн ЄС, знаходяться у переліку зниження ввізних мит України, розрахованих по роках, передбачених Угодою про асоціацію між Україною та ЄС.

Ставка	0 %
Діє	з 01.01.2023 до 31.12.2023

Підстава:

- Міждержавна угода від 27.06.2014
- Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони
- Лист Держмитслужби № 15-03/1245 від 26.12.2022
- Про графіки зниження ввізних та вивізних (експортних) мит

7. Податок на додану вартість

Податок на додану вартість - непрямий податок, який нараховується та сплачується відповідно до норм розділу V Податкового кодексу України.

Об'єктом оподаткування (див. статтю 185 Податкового кодексу України) є операції платників податку з:

- ввезення товарів на митну територію України в митних режимах імпорту або реімпорту, в тому числі постачання товарів з-під митних режимів магазину безмитної торгівлі, митного складу або спеціальної митної зони для їх подальшого вільного обігу на території України;
- вивезення товарів у митному режимі експорту або реекспорту, в тому числі постачання товарів, які перебувають у вільному обігу на території України, до митних режимів магазину безмитної торгівлі, митний склад або спеціальна митна зона.

При ввезенні товарів на митну територію України **базою оподаткування** є договірна (контрактна) вартість, але не менша митної вартості цих товарів, з урахуванням мита та акцизного податку, що підлягають сплаті, за винятком податку на додану вартість, що включаються до ціни товарів згідно із законом (див. статтю 190 Податкового кодексу України).

Ставка	20%
Діє	з 01.01.2011

Підстава:

- Кодекс ВР № 2755-VI від 02.12.2010
- Податковий кодекс України

8. Єдиний збір в пункті пропуску

Єдиний збір справляється з транспортних засобів, визначених у ст. 5 Закону України від 04.11.99 № 1212-XIV, які перетинають державний кордон, за здійснення у пунктах пропуску митного (у разі транзиту вантажу і транспортного засобу) контролю вантажу і транспортного засобу, за проїзд транспортного засобу автомобільними дорогами та за проїзд автотранспорту з перевищенням встановлених загальної маси, осьових навантажень та (або) габаритних параметрів.

Не справляється у разі: перетинання державного кордону авіаційними та водними транспортними засобами, залізничними вагонами без вантажу, залізничними пасажирськими вагонами, легковими автомобілями; транзиту вантажу, що не підлягає пропуску через митний кордон та перевантажується на інший транспортний засіб у зоні митного контролю пункту пропуску, який є одночасно пунктом везення та вивезення цього вантажу; в'їзду та виїзду транспортного засобу в межах одного пункту пропуску через держкордон без перетинання митного кордону; переміщення товарів трубопровідним транспортом та лініями електропередачі.

Діє	з 01.01.2008
-----	--------------

Підстава:

- Закон України ВР № 1212-XIV від 04.11.1999
- Про єдиний збір, який справляється у пунктах пропуску (пунктах контролю) через державний кордон України
- Постанова КМУ № 1569 від 24.10.2002
- Про затвердження Порядку справляння єдиного збору у пунктах пропуску (пунктах контролю) через державний кордон

9. Вільна торгівля (імпорт)

- Преференція по миту: "400" - країни СНД;
- Преференція по миту: "401" - Республіка Грузія;
- Преференція по миту: "402" - Республіка Македонія.

В рамках діючих міждержавних угод про вільну торгівлю (з країнами СНД, Республікою Грузія та Республікою Македонія) можливе звільнення від сплати мита при імпорті вказаного у коментарі товару. Такі звільнення здійснюються при дотриманні умов (наявність сертифіката про походження товару, виконання правил прямого відвантаження та безпосередньої закупівлі), що встановлені кожної окремою угодою.

10. Заборона везення

Везення в Україну вказаного у коментарі товару заборонено відповідним законодавчим актом.

Діє	з 12.04.2022
-----	--------------

Підстава:

- Постанова КМУ № 426 від 09.04.2022
- Про застосування заборони ввезення товарів з Російської Федерації

Коментарі:

Товари, що походять з Російської Федерації

- У відповідності з п.2, ч. 3 Статті 44 Митного кодексу України від 13/03/2012 N 4495-VI, при митному оформленні, подання сертифікату про походження товару з обов'язковим

11. Критерії достатньої переробки

Визначення країни вказаного у коментарі товару можливо із застосуванням переліку виробничих та технологічних операцій, які хоч і не ведуть у результаті переробки товару до зміни його коду чи його вартості відповідно до правила адалерної частки, але з дотриманням певних умов визнаються достатніми.

До товарів, з якими укладено угоди про вільну торгівлю (країни СНД) застосовуються положення Правил визначення країни походження товарів.

Діє	з 17.03.2019
-----	--------------

Підстава:

- Постанова КМУ № 144 від 27.02.2019
- Про внесення змін до постанови Кабінету Міністрів України від 20 грудня 2006 р. N 1765

12. Нормативи відбору проб і зразків

У разі, якщо відповідним нормативно-правовим актом встановлено потребу проводити лабораторну перевірку, відбір проб й зразків товарів для проведення лабораторних досліджень (аналізу, експертизи) здійснюється в межах, встановлених нормативами відбору проб та зразків.

Діє	з 13.01.2017
-----	--------------

Підстава:

- Наказ Мінфіну № 1058 від 02.12.2016
- Про затвердження Порядку взаємодії структурних підрозділів та територіальних органів ДФС із Спеціалізованою лабораторією з питань експертизи та досліджень ДФС під час проведення досліджень

Довідка по товару будівельне обладнання згідно із УКТЗЕД

Довідка по товару УКТЗЕД

Код товару : 9406 10 00 00
станом на 13.02.2023

Конструкції будівельні збірні:
- з деревини
Основа одиниць вміру: м³ (код 166)
Додаткова одиниця вміру: немає

ІМПОРТ	ЕКСПОРТ	ТРАНЗИТ
1. Ввізне мито Являє собою податок на переміщення товарів через митний кордон України. Див. додатково "Класифікатор звільнень від сплати митних платежів при ввезенні товарів на митну територію України", затверджений наказом Міністерства від 20.09.2012 року № 1011.		
Пільгова ставка	5%	
Повна ставка	5%	
Діє	з 01.01.2023	
Підстава: • Закон України ВР № 2697-IX від 19.10.2022 Про Митний тариф України		
Коментарі: Конструкції будівельні збірні: - з деревини		
2. Зменшення ставок ввізного мита (ЄАВТ) Преференція по миту: "403" Товари, вказані у коментарі, що ввозяться в Україну згідно з міжурядовою угодою України з державами ЄАВТ оподатковуються ввізним митом за зменшеними ставками.		
Ставка	0 %	
Діє	з 01.01.2023	
Підстава: • Міждержавна угода від 24.06.2010 Угода про звільню торговлю між Україною та державами ЄАВТ • Міждержавна угода від 24.06.2010 Угода про сільське господарство між Україною та Іспанією		
3. Зменшення ставок ввізного мита (ЄС) Преференція по миту: "410" Вказані у коментарі товари, що ввозяться в Україну та походять з країн ЄС, знаходяться у переліку зниження ввізних мит України, розрахованих по роках, передбачених Угодою про асоціацію між Україною та ЄС.		
Ставка	0 %	
Діє	з 01.01.2023 до 31.12.2023	
Підстава: • Міждержавна угода від 27.06.2014 Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони • Лист Держмитслужби № 15-03/1245 від 26.12.2022 Про графіки зниження ввізних та вивізних (експортних) мит		
Коментарі: з деревини		
7. Податок на додану вартість Податок на додану вартість - непрямий податок, який нараховується та сплачується відповідно до норм розділу V Податкового кодексу України. Об'єктом оподаткування (див. статтю 185 Податкового кодексу України) є операції платників податку з: <ul style="list-style-type: none"> • ввезення товарів на митну територію України в митних режимах імпорту або реімпорту, в тому числі постачання товарів з-під митних режимів магазину безмитної торгівлі, митного складу або спеціальної митної зони для іх подальшого вільного обігу на території України; • ввезення товарів у митному режимі експорту або реекспорту, в тому числі постачання товарів, які перебувають у вільному обігу на території України, до митних режимів магазину безмитної торгівлі, митний склад або спеціальна митна зона. При ввезенні товарів на митну територію України базою оподаткування є договірна (контрактна) вартість, але не менша митної вартості цих товарів, з урахуванням мита та акцизного податку, що підлягають сплаті, за винятком податку на додану вартість, що включаються до ціни товарів згідно із законом (див. статтю 190 Податкового кодексу України).		
Ставка	20%	
Діє	з 01.01.2011	
Підстава: • Кодекс ВР № 2755-VI від 02.12.2010 Податковий кодекс України		
8. Єдиний збір в пункті пропуску Єдиний збір справляється з транспортних засобів, визначених у ст. 5 Закону України від 04.11.99 № 1212-XIV, які перетинають державний кордон, за здійснення в пунктах пропуску митного (у разі транзиту вантажу і транспортного засобу) контролю вантажу і транспортного засобу, за проїзд транспортного засобу автомобільними дорогами та за проїзд автотранспорту з перевезенням встановлених загальної маси, осевих навантажень та (або) габаритних параметрів. Не справляється у разі: перетинання державного кордону авіаційними та водними транспортними засобами, залізничними вагонами без вантажу, залізничними пасажирськими вагонами, легковими автомобілями; транзиту вантажу, що не підлягає пропуску через митний кордон та перевантажується на інший транспортний засіб у зоні митного контролю пункту пропуску, який є одночасно пунктом ввезення та вивезення цього вантажу; в'їзду та виїзду транспортного засобу в межах одного пункту пропуску через держкордон без перетинання митного кордону; переміщення товарів трубопровідним транспортом та лініями електропередачі.		
Діє	з 01.01.2008	
Підстава: • Закон України ВР № 1212-XIV від 04.11.1999 Про єдиний збір, який справляється у пунктах пропуску (пунктах контролю) через державний кордон України • Постанова КМУ № 1569 від 24.10.2002 Про затвердження Порядку справляння єдиного збору у пунктах пропуску (пунктах контролю) через державний кордон		

9. Вільна торгівля (імпорт)

Преперенція по миту: "400" - країни СНД;
Преперенція по миту: "401" - Республіка Грузія;
Преперенція по миту: "402" - Республіка Македонія.

В рамках діючих міждержавних угод про вільну торгівлю (з країнами СНД, Республікою Грузія та Республікою Македонія) можливе звільнення від сплати мита при імпорті вказаного у коментарі товару. Таке звільнення здійснюється при дотриманні умов (наявність сертифіката про походження товару, виконання правил прямого відвантаження та безпосередньої закупівлі), що встановлені кожною окремою угодою.

10. Звільнення від сплати мита та ПДВ(COVID)

Преперенція по миту: "203";
Преперенція по ПДВ: "203".

Товари (у тому числі лікарські засоби, медичні вироб та/або медичне обладнання), необхідні для виконання заходів, спрямованих на запобігання виникненню і поширенню, локалізацію та ліквідацію спалахів, епідемії та пандемії гострої респіраторної хвороби COVID-19, спричиненої коронавірусом SARS-CoV-2, звільнюються від оподаткування:

локалізацію митом - відповідно до положень пункту 9¹ Прикінцевих та Перехідних положень Митного кодексу України;
ПДВ - відповідно до положень п. 71 підрозділу 2 "Перехідних положень" Податкового кодексу України.

Для віднесення товарів, зазначених у розділі "Медичні вироб, медичне обладнання та інші товари, що необхідні для здійснення заходів, спрямованих на запобігання виникненню і поширенню, локалізацію та ліквідацію спалахів, епідемії та пандемії гострої респіраторної хвороби COVID-19, спричиненої коронавірусом SARS-CoV-2" (**крім товарів, включених до підрозділу "Інше"**, за винятком системи безперерйного електроживлення), до товарів, необхідних для здійснення заходів, спрямованих на запобігання виникненню і поширенню, локалізацію та ліквідацію спалахів, епідемії та пандемії гострої респіраторної хвороби COVID-19, спричиненої коронавірусом SARS-CoV-2, які звільнюються від сплати ввізного мита та операції з ввезення яких на митну територію України та/або операції з постачання яких на митній території України звільнюються від оподаткування на додану вартість, повинні бути:

- подано декларацію про відповідність та нанесено на товар або на його упаковку, а також на супровідні документи, якщо такі документи передбачені відповідним технічним регламентом, знак відповідності технічним регламентам згідно з правилами та умовами його нанесення, визначеними у Технічному регламенті щодо медичних виробів, затвердженому постановою Кабінету Міністрів України від 2 жовтня 2013 р. N 753, Технічному регламенті щодо медичних виробів для діагностики in vitro, затвердженому постановою Кабінету Міністрів України від 2 жовтня 2013 р. N 754, Технічному регламенті щодо активних медичних виробів, які імплантують, затвердженому постановою Кабінету Міністрів України від 2 жовтня 2013 р. N 755, Технічному регламенті засобів індивідуального захисту, затвердженому постановою Кабінету Міністрів України від 27 серпня 2008 р. N 761; або

- подано повідомлення Міністерства охорони здоров'я про введення в обіг та/або експлуатацію медичних виробів (медичних виробів для діагностики in vitro, активних медичних виробів, які імплантують), стосовно яких не виконані вимоги технічних регламентів, або повідомлення Державної служби з питань праці про введення в обіг засобів індивідуального захисту, стосовно яких не виконані вимоги технічних регламентів.

Діє з 16.04.2021

Підстава:

• **Постанова КМУ № 336 від 07.04.2021**

Про внесення змін до переліку товарів, необхідних для виконання заходів, спрямованих на запобігання виникненню і поширенню гострої респіраторної хвороби COVID-19

Коментарі:

*Підрозділ зазначається для звільнення від оподаткування податком на додану вартість лише для операцій з постачання на митній території України.

-Карантинні бокси з дезінфекційною кабінкою

11. Фітодокументи

Код документа: "0851" - фітосанітарний сертифікат (Phytosanitary certificate).

Вказані у коментарі товари є об'єктами регулювання у сфері карантину рослин для цілей імпорту, та підлягають огляду державним фітосанітарним інспектором (див. п.4 Порядку, затвердженого ПКМУ від 15.11.2019 № 1177).

Зазначені товари під час оформлення у митний режим імпорту повинні відповідати таким вимогам (див. ст. 36 ЗУ від 30.06.1993 № 3348-XII):

- бути вільними від карантинних організмів;
- супроводжуватися оригіналами фітосанітарних сертифікатів;
- не походити з об'єкта або зони виробництва чи переміщення через зону, на яку поширюється карантинний режим.

12. Фітосанітарний контроль(рослини)

Код документа:

"0851" - оригінал фітосанітарного сертифікату, виданий державним органом з карантину і захисту рослин країни-експортера, що засвідчує фітосанітарний стан товару (на товари, крім дерев'яного пакувального матеріалу як супровідного матеріалу для товарів, насіння і садивного матеріалу);

"5509" - інформація про позитивні результати проведення заходів офіційного контролю з використанням механізму "єдиного вікна" (в якості відомостей про документ зазначається оригінальний номер електронної справи).

Згідно із положеннями ПКМУ від 24.10.2018 р. № 960 в разі ввезення на митну територію України (у тому числі з метою транзиту) вказаних у коментарі товарів, здійснюється фітосанітарний контроль відповідно до положень Закону України "Про карантин рослин":

- у формі попереднього документального контролю пунктах пропуску через державний кордон України;
- територіальними органами Держпродспоживслужби під час оформлення товарів у відповідний митний режим.

Діє з 18.11.2018

Підстава:

• **Постанова КМУ № 960 від 24.10.2018**

Деякі питання проведення заходів офіційного контролю товарів, що ввозяться на митну територію України (у тому числі з метою транзиту)

• **Закон України ВР № 3348-XII від 30.07.1993**

Про карантин рослин

• **Наказ Держпродспоживслужби № 234 від 01.07.2020**

Про затвердження Перехідних таблиць від УКТЗЕД версії 2012 р. до УКТЗЕД версії 2017 р.

Коментарі:

Згідно перехідних таблиць від УКТ ЗЕД 2014 р. (ГС 2012) до УКТ ЗЕД 2020 р. (ГС 2017) оригінальний код : 9406002000

-Конструкції будівельні збірні з дерева

13. Заборона ввезення

Ввезення в Україну вказаного у коментарі товару заборонено відповідним законодавчим актом.

Діє з 12.04.2022

Підстава:

• **Постанова КМУ № 426 від 09.04.2022**

Про застосування заборони ввезення товарів з Російської Федерації

Коментарі:

Товари, що походять з Російської Федерації

-У відповідності з п.2, ч. 3 Статті 44 Митного кодексу України від 13/03/2012 N 4495-VI, при митному оформленні, подання сертифікату про походження товару з обов'язковим

14. Умови, що визначають країну походження товару

Вказаний у коментарі товар ніється у Переліку умов виробничих та технологічних операцій, при виконанні яких товар вважається таким, що походить з тієї країни, в якій вони мали місце. Це стосується товарів, які є об'єктом зовнішньоекономічних угод в рамках країн - учасниць СНД.

Діє з 14.09.2011

Підстава:

• **Міждержавна угода від 20.11.2009**

Угода про Правила визначення країни походження товарів у Співдружності Незалежних Держав

• **Лист ДМСУ (до 2012) № 16/1-16.1/1269-ЕП від 13.09.2011**

Про введення в дію нових Правил про визначення країни походження товарів країн СНД