

**Державний торговельно-економічний університет**  
**Кафедра міжнародного менеджменту**

**ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**

на тему:

**УПРАВЛІННЯ ОПЕРАЦІЯМИ З ІМПОРТУ САНТЕХНІКИ**  
**(за матеріалами ТОВ «Епіцентр К», м. Київ)**

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

Кулініченка  
Олександра  
Федоровича

Науковий керівник  
доцент, кандидат економічних наук,  
доцент кафедри міжнародного  
менеджменту

Серова  
Людмила  
Петрівна

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

П'янкова  
Оксана  
Василівна

**Київ 2023**

## ЗМІСТ

<b>ВСТУП.....</b>	<b>5</b>
<b>РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ЗЕД</b>	
<b>ТОВ «Епіцентр К» .....</b>	<b>7</b>
1.1. Оцінка виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ТОВ «Епіцентр К» .....	7
1.2. Аналіз імпоротної діяльності ТОВ «Епіцентр К» .....	14
<b>РОЗДІЛ 2. ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ ПОТЕНЦІЙНОГО РИНКУ ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ІМПОРТУ САНТЕХНІКИ ТОВ «ЕПІЦЕНТР К» ..</b>	<b>19</b>
2.1. Визначення основних тенденції розвитку світового ринку сантехніки..	19
2.2. Обґрунтування вибору ринку імпорту сантехніки.....	24
<b>РОЗДІЛ 3. РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ІМПОРТУ САНТЕХНІКИ ТОВ «ЕПІЦЕНТР К» .....</b>	<b>28</b>
3.1. Організаційне забезпечення здійснення імпорту сантехніки ТОВ «Епіцентр К» .....	28
3.2. Прогнозна оцінка результативності імпоротної операції.....	35
<b>ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ .....</b>	<b>40</b>
<b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ .....</b>	<b>43</b>
<b>ДОДАТКИ.....</b>	<b>46</b>

## АНОТАЦІЯ

**КУЛІНІЧЕНКО О.Ф. «УПРАВЛІННЯ ОПЕРАЦІЯМИ З ІМПОРТУ САНТЕХНІКИ» (ЗА МАТЕРІАЛАМИ ТОВ «ЕПЦЕНТР К» м. КИЇВ). Рукопис.**

Випускна кваліфікаційна робота за спеціальністю «Менеджмент» спеціалізацією «Менеджмент зовнішньоекономічною діяльністю». Державний торговельно-економічний університет, Київ 2023.

Випускню кваліфікаційну роботу присвячено практичним аспектам організації імпортової поставки сантехніки, що передбачає: дослідження функціонування підприємства-суб'єкта ЗЕД, аналіз світового ринку сантехніки, обґрунтування вибору Польщі як країни-контрагента для реалізації товару на український ринок, реалізацію управлінського рішення щодо імпорту через організаційне забезпечення та прогнозу оцінку результативності імпорту з Польщі.

**Ключові слова:** суб'єкт ЗЕД, імпорт, управлінське рішення, аналіз світового ринку, організаційне забезпечення.

## SUMMARY

**KULINICHENKO O.F. "MANAGEMENT OF PLUMBING IMPORT OPERATIONS" (BASED ON THE MATERIALS OF "EPICENTR K" LLC, KYIV).** Manuscript.

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

The final qualification work is devoted to the practical aspects of the organization of the import supply of sanitary ware, which includes: a study of the functioning of the enterprise subject to the ZED, an analysis of the world market of sanitary ware, justification of the choice of Poland as a counterparty country for the sale of goods on the Ukrainian market, implementation of a management decision regarding imports through organizational support and a forecast assessment of the effectiveness of imports from Poland.

Keywords: foreign trade entity, import, management decision, analysis of the world market, organizational support.

SCIENTIA DIFFICILIS SED FRUCTUOSA

## ВСТУП

В сучасних умовах стрімких процесів глобалізації та європейської інтеграції вагомого значення набувають проблеми забезпечення ефективної зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання взагалі та ефективності імпортової діяльності зокрема. З цією метою зацікавлені суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності розробляють й реалізують управлінські рішення в сфері імпорту, тим самим підвищуючи результативність та прибутковість власної діяльності. З урахуванням зазначеного проблему забезпечення ефективності управління операціями з імпорту сантехніки за матеріалами ТОВ "Епіцентр К" можна вважати напрям даного дослідження актуальним.

Метою роботи є удосконалення управління операціями з імпорту сантехніки за матеріалами ТОВ "Епіцентр К" м. Київ.

Задля досягнення поставленої мети в роботі вирішено наступні завдання: провести оцінку виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ТОВ "Епіцентр К"; здійснити аналіз імпортової діяльності ТОВ "Епіцентр К"; визначити основні тенденції розвитку світового ринку сантехніки; обґрунтувати вибір ринку імпорту сантехніки; розробити організаційне забезпечення здійснення імпорту сантехніки ТОВ

"Епіцентр К";

здійснити прогностичну оцінку результативності імпортової операції.

Об'єктом роботи є процес управління операціями з імпорту сантехніки за матеріалами ТОВ "Епіцентр К" м. Київ.

Предметом дослідження виступає теоретико-організаційне та методичне забезпечення імпортової діяльності вітчизняних підприємств.

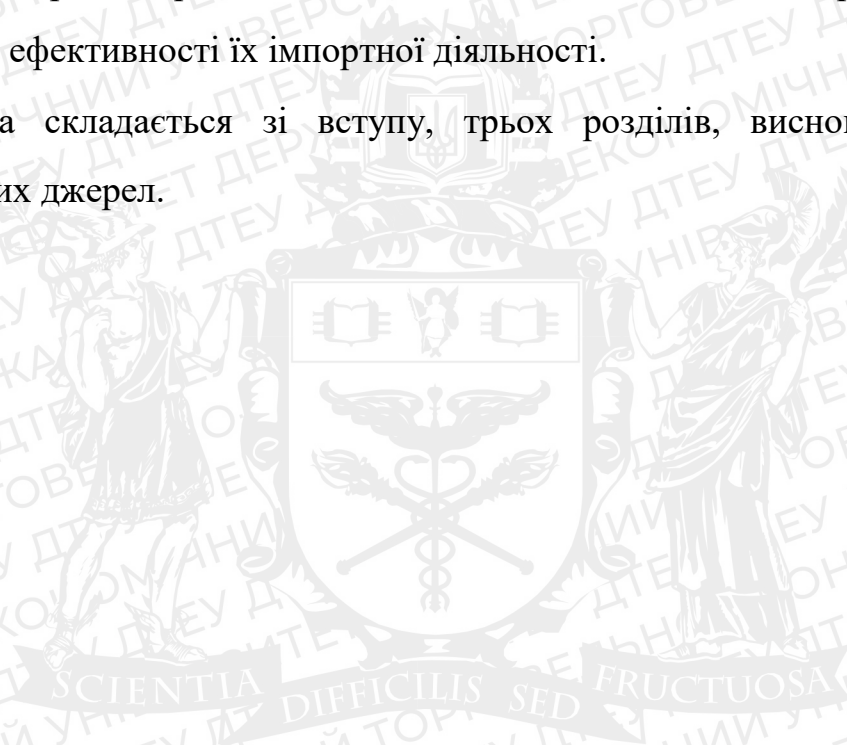
В роботі використано загальнонаукові та специфічні методи дослідження:

аналіз, синтез, логічне узагальнення, арифметичний підрахунок, систематизація тощо.

Інформаційною базою дослідження виступають наукові праці з окресленої проблематики, законодавчі акти, офіційні статистичні дані та звітність ТОВ «Епіцентр К».

Практичне значення результатів роботи полягає в можливості використання розробок автора в практичній діяльності вітчизняних підприємств з метою підвищення ефективності їх імпортової діяльності.

Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків та переліку використаних джерел.



## РОЗДІЛ 1

### ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ЗЕД ТОВ «ЕПІЦЕНТР К»

#### 1.1. Оцінка виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу

Компанія ТОВ "ЕПІЦЕНТР К" зареєстрована 27.08.2003 за юридичною адресою Україна, 04128, місто Київ, ВУЛИЦЯ БЕРКОВЕЦЬКА, будинок 6-К. Керівником організації є МИХАЙЛИШИН ПЕТРО ЙОСИПОВИЧ. Розмір статутного капіталу складає 158 609 700,00 грн.

Основний вид діяльності - 47.78 Роздрібна торгівля іншими невживаними товарами у спеціалізованих магазинах.

Далі проведемо комплексний аналіз фінансового стану досліджуваного підприємства на основі даних, представлених в додатку А, узагальнивши динаміку показників його балансу (табл. 1.1).

Далі проведемо комплексний аналіз фінансового стану досліджуваного підприємства на основі даних, представлених в додатку А, узагальнивши динаміку показників його балансу (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

#### Динаміка показників балансу ТОВ «Епіцентр-К» у 2018-2020 рр., тис. грн., станом на 31/12

Стаття	2018 рік	2019 рік	2020 рік	Відхилення 2020 р. до 2018 р.	
				абсолютне, тис. грн.	відносне, %
Основні засоби:	8568122	12304648	15231712	6663590	77.77
первісна вартість	11500250	17210534	21335058	9834808	85.52
Знос	2932128	4905886	6103346	3171218	108.15
Відстр. под. активи	0	68629	23116	23116	-
Усього за розділом I	11823622	16010547	22109337	10285715	86.99
Запаси	13250000	13885925	15389033	2139033	16.14
Дебіторська заборг. за продукцію	770000	1467824	2182479	1412479	183.44

Інша поточна деб. Заборгованість	3320100	4381455	3859491	539391	16.24
Гроші та їх еквіваленти	690000	921054	642802	-47198	-6.84
Інші оборотні активи	270000	217473	336837	66837	24.75
Усього за розділом II	18302900	20881053	22416054	4113154	22,47
III. Необор. активи, утримув. для продажу	0	21	0	-	-
Баланс	30126522	36891621	44525391	14398869	47,79

*Джерело: розраховано автором (за додатком А)*

За даними табл. 1.1 можемо зробити висновок, що відбувається суттєвого розширення господарської діяльності ТОВ «Епіцентр-К». Це також підтверджує динаміка необоротних активів, оскільки відбувається суттєвий приріст основних засобів.

Схожа ситуація спостерігається з оборотними активами: вартість запасів та готової продукції значно збільшилась, вартість виробничих запасів та незавершеного виробництва незначно, але все ж таки зростає.

Водночас, дебіторська заборгованість за продукцію зросла. Гроші та їх еквіваленти щороку то збільшуються, то зменшуються.

Загальна сума валюти балансу також збільшилася, що також свідчить про зростання масштабів діяльності досліджуваного підприємства.

Таблиця 1.2

**Аналіз основних фінансово-економічних показників ТОВ «Епіцентр К»  
протягом 2019-2021рр, тис. грн.**

Показники	Роки			Темп росту, %	
	2019	2020	2021	2020/2019	2021/2020
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	41 400 220	43 979 194	50 382 425	106,2294	114,6
Валовий прибуток	10 999 640	13 164 443	14 788 755	119,7	112,3
Фінансові результати від операційної діяльності	3 700 262	4 703 248	5 084 784	127,1	108,1
Інші фінансові доходи	180 000	3 851	211 555	2,1	5493,5
Інші доходи	52 000	354 733	554 085	682,2	156,2

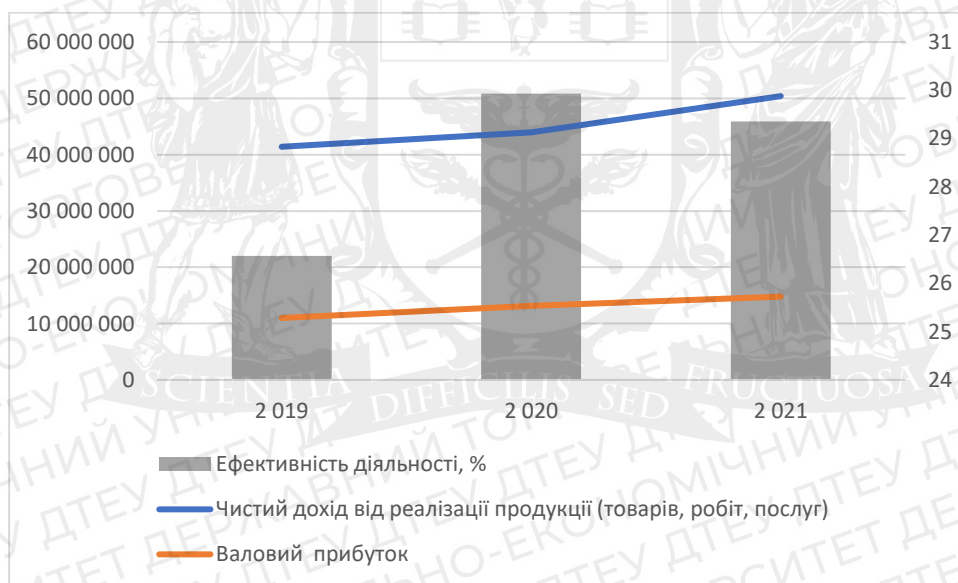


Фінансові результати до оподаткування	3 630 712	4 423 784	4 116 186	121,8	93
Витрати з податку на прибуток	-670 000	-821 675	-944 982	122,6	115
Чистий прибуток	2 960 712	3 602 109	3 171 204	121,7	88

Джерело – складено автором на основі даних підприємства

Як видно з таблиці 1.2, чистий дохід підвищився у 2020р. на 21.7%. Проте у 2021р. спостерігалось зменшення розміру прибутку до 3171204 тис.грн (зменшився на 12%).

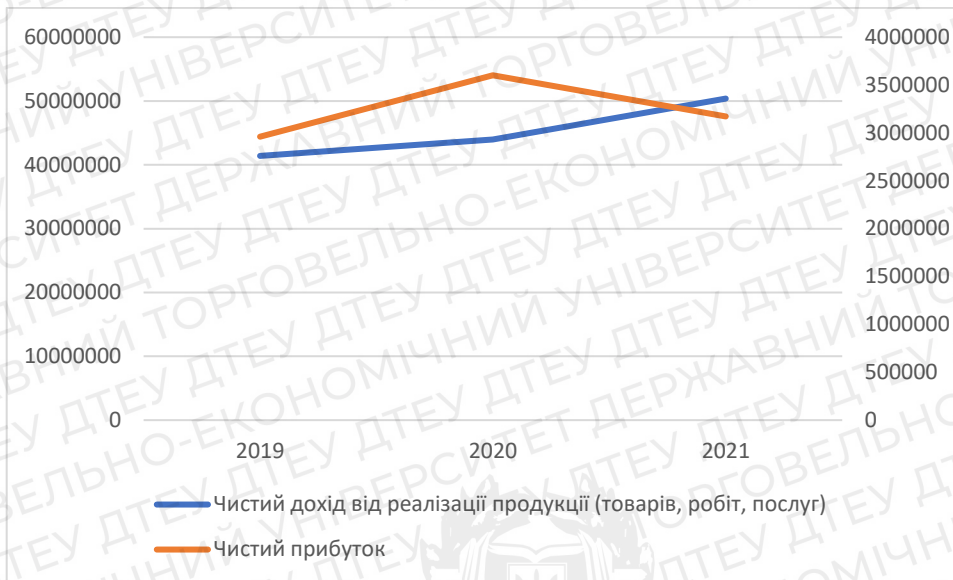
Щоб найбільш в повній мірі простежити показники розвитку фінансовогосподарської діяльності підприємства ТОВ «Епіцентр К» доцільно наочно зобразити динаміку їх зміни, що наведено на рисунках 1.1 та 1.2, 1.3.



**Рис. 1.1. Динаміка основних фінансових показників підприємства ТОВ «Епіцентр К» протягом 2019-2021рр.**

Джерело – складено автором на основі даних підприємства

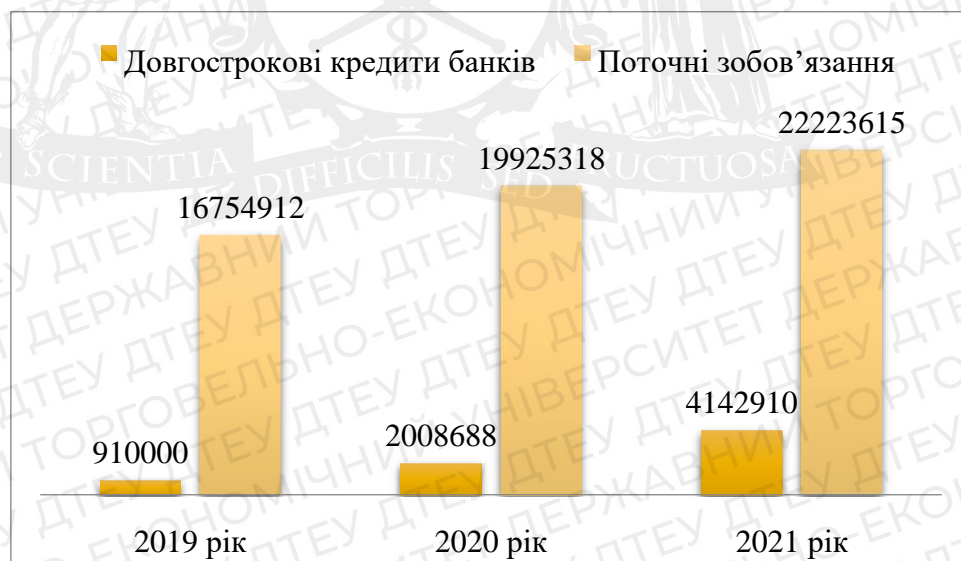
Як видно з рисунку 1.1., головні показники підприємства мають хвилювий характер.



**Рис. 1.2. Динаміка чистого фінансового результату ТОВ «Епіцентр К»**

Джерело – складено автором на основі даних підприємства

Як видно з рисунку 1.2., чистий фінансовий результат підприємства, яке досліджується, у 2021р. зменшився (порівняно з 2020р.).



**Рис. 1.3. Динаміка довгострокової кредиторської заборгованості та**

**поточних зобов'язань, тис. грн.**

Джерело – складено автором на основі даних підприємства

Як видно з рисунку 1.3., негативні показники підприємства такі як довгострокова кредиторська заборгованість та поточні зобов'язання постійно

зростають. Саме ці показники та їх тенденція до зростання чинять негативний вплив на решта показників фінансового стану підприємства, яке досліджується.

Далі проаналізуємо основні показники ліквідності активів досліджуваного підприємства (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

**Динаміка показників ліквідності ТОВ «Епіцентр К» за 2019-2021 роки, станом на 31/12**

Показник	2019 рік	2020 рік	2021 рік	Відхилення 2021 р. до 2019 р.
Загальний коефіцієнт покриття	1,33	1,46	2,03	0,7
Проміжний коефіцієнт покриття	0,99	0,77	1,12	0,13
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,44	0,38	0,42	-0,02

Джерело: розраховано автором [3]

Отже, як бачимо результативність показників протягом встановлених 2018-2020 років є позитивною, адже прослідковується корекція +/- 0,1% протягом 2018-2020 років у динаміці коефіцієнту поточної ліквідності, в свою чергу показник швидкої ліквідності корелюється також не в значних межах протягом встановлених років +/-3%. Проте показник абсолютної ліквідності має негативну тенденцію до зниження у 2020 році майже на 30%, у порівнянні із 2019 років, становище довгострокових зобов'язань 2020 року не є позитивним.

Далі проведемо аналіз основних показників оборотності активів та пасивів досліджуваного підприємства (табл. 1.4)

Таблиця 1.4

**Динаміка показників оборотності активів ТОВ «Епіцентр К» протягом 2019-2021 рр.**

Показник	2019 рік	2020 рік	2021 рік	Відхилення 2021 р. до 2019 р.
Коефіцієнт оборотності активів	0,28	0,31	0,33	0,05
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	4,81	7,21	4,73	-0,08
Коефіцієнт оборотності запасів	8,78	9,93	10,38	1,60
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	0,35	0,40	0,42	0,07

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	160,18	414,48	128,64	-31,54
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	18,02	17,69	20,15	2,13
Термін обороту активів	1305	1163	1092	-213
Термін обороту оборотних активів	76	51	77	1
Термін обороту запасів	42	37	35	-6
Термін обороту дебіторської заборгованості	2	1	3	1
Термін обороту кредиторської заборгованості	20	21	18	-2
Операційний цикл	43	38	38	-5
Фінансовий цикл	63	58	56	-7

*Джерело: розраховано автором [9]*

За даними табл. 1.4 можемо зробити висновок про позитивну динаміку до зростання оборотності активів підприємства скорочення терміну їх обороту на 213 днів.

Відповідно відбулося скорочення операційного та фінансового циклу підприємства на 5 та на 7 днів відповідно, що дозволяє генерувати додатковий дохід.

Далі проаналізуємо динаміку формування фінансового результату ТОВ «Епіцентр К» (табл. 1.5).

*Таблиця 1.5*

**Динаміка формування фінансового результату ТОВ «Епіцентр К» за 2019-2021 рр., тис. грн.**

Показники	Роки			Темп росту, %		Абсолютне відхилення, +/-	
	2019	2020	2021	2020/2019	2021/2020	2020/2020	2021/2021
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, продукції)	41400220	43979194	50382425	106,2	114,6	2578974,0	6403231,0
Собівартість реалізованої	30400580	30814751	35593670	101,4	115,5	414171,0	4778919,0

продукції (товарів, робіт, продукції )							
Валовий: прибуток	10999640	13164443	14788755	119,7	112,3	2164803,0	1624312,0
Інші операційні доходи	260235	530835	737243	204,0	138,9	270600,0	206408,0
Адміністративні витрати	540040	751814	872759	139,2	116,1	211774,0	120945,0
Витрати на збут	6623200	7985945	8648047	120,6	108,3	1362745,0	662102,0
Інші операційні витрати	396373	254271	920408	64,1	362,0	-142102,0	666137,0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	3700262	4703248	5084784	127,1	108,1	1002986,0	381536,0
Інші фінансові доходи	180000	3851	211555	2,1	5493,5	-176149,0	207704,0
Інші доходи	52000	354733	554085	682,2	156,2	302733,0	199352,0
Фінансові витрати	91550	250094	295646	273,2	118,2	158544,0	45552,0
Фінансовий результат до оподаткування:	3630712	4423784	4116186	121,8	93,0	793072,0	-307598,0
Витрати (дохід) з податку на прибуток	-670000	-821675	-944982	122,6	115,0	-151675,0	-123307,0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2960712	3602109	3171204	121,7	88,0	641397,0	-430905,0

*Джерело: розраховано автором (за додатком А)*

За даними табл. 1.5 можемо зробити висновок, що дохід від реалізації досліджуваного підприємства зріс на 21,69% у 2020 році у порівнянні 2018 роком.

У табл. 1.6 узагальнено основні показники рентабельності діяльності досліджуваного підприємства.

**Динаміка показників рентабельності ТОВ «Епіцентр К» у 2019-2021 роках, %**

Показники	Роки			Абсолютне відхилення, +/-	
	2019	2020	2021	2020/2020	2021/2021
Рентабельність продажів	26,57	29,93	29,35	3,36	-0,58
Рентабельність продукції	36,18	42,72	41,55	6,54	-1,17
Рентабельність операційної діяльності	140,66	138,24	132,30	-2,42	-5,94
Рентабельність активів	24,70	35,68	36,80	10,98	1,12
Рентабельність власного капіталу	61,63	89,55	90,58	27,91	1,03

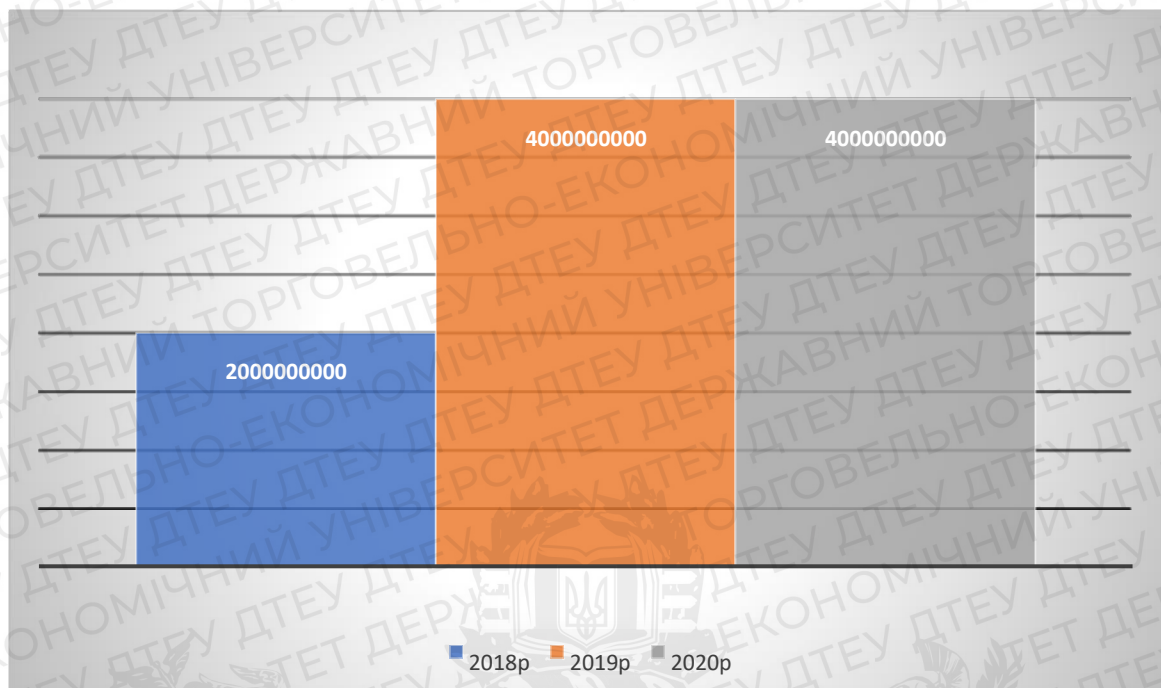
*Джерело: розраховано автором [4]*

За даними табл. 1.6 можемо зробити висновок, що господарська діяльність ТОВ «Епіцентр К» є рентабельною і рентабельність має тенденцію до зростання. Хоча її рівень є низьким.

Таким чином, на основі проведеного аналізу можемо зробити висновок, що ТОВ «Епіцентр К» є прибутковим підприємством. Разом з цим ми відмічаємо негативні тенденції зменшення загальної ліквідності підприємства. Це може призвести до наслідків появи ризиків неплатоспроможності підприємства, що, у свою чергу, може вплинути на загальний рівень інвестиційної\ привабливості у короткостроковому та довгостроковому періодах.

### **1.2. Аналіз імпоротної діяльності ТОВ «Епіцентр К»**

Передусім, дослідимо особливості здійснення імпортних операцій ТОВ «Епіцентр-К» за останні роки. ТОВ «Епіцентр-К» здійснює імпорт товарів з метою подальшої реалізації на внутрішньому ринку, в загальному ми можемо проаналізувати динаміку збільшені імпорту підприємства в рисунку 1.5.

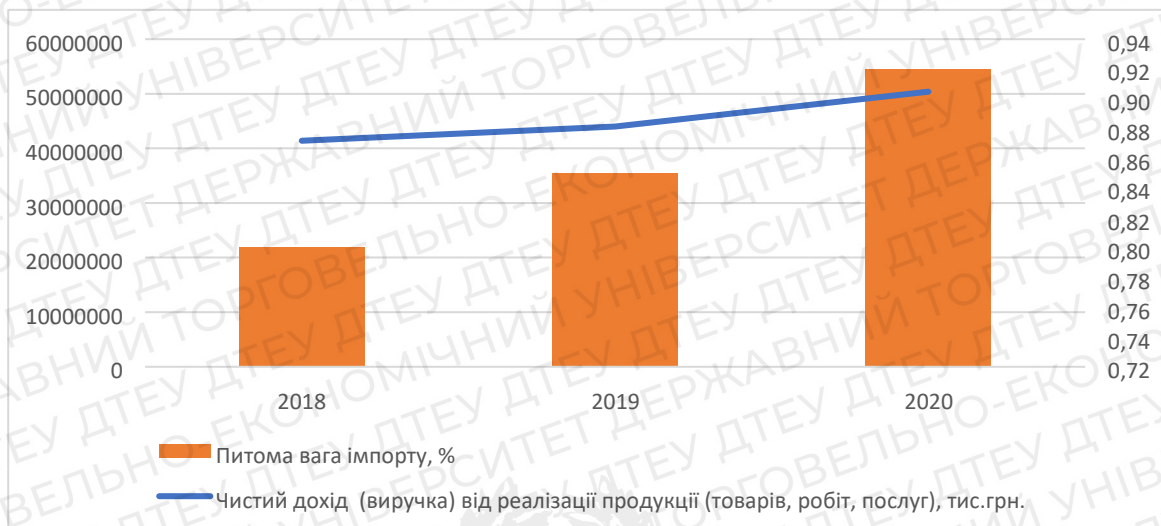


**Рис 1.5 Обсяг імпорту ТОВ «Епіцентр-К» протягом 2018-2020рр, грн**

Джерело-складено автором на основі даних підприємства

За даними рисунку ми бачимо що імпорт товару в компанії збільшується так як є попит то збільшується пропозиція і не тільки кількістю а також залученням нових контрагентів та нового товару на внутрішній ринок.

Динаміку питомої ваги імпорту ТОВ «Епіцентр К» протягом 2018-2020рр. наведено на рисунку 1.7. Даний графік демонструє, що дохід від імпорту пішов в гору, яку частку у виручці від реалізації продукції займають кошти, що були отримані від зовнішньоекономічної діяльності в 2020 році маємо великий спад виручки в зв'язку з епідемією і так як було зменшено поставки товару то зрозуміло що будуть понесені збитки.



**Рис. 1.6** Динаміка питомої ваги імпортової діяльності ТОВ «Епіцентр-К»  
протягом 2018-2020рр. Джерело-

складено автором на основі даних підприємства

За даними таблиці ми можемо зробити висновки що з кожним роком збільшується співпраця з країнами Європи ми імпортуємо більш активно товар з Польщі та Китаю, на першому місці є Китай так як там ми маємо низькі ціни та великий асортимент на товар, а на другому місці є Польща так як є сусідньою країною це дає можливість купувати товар не так дорого та зменшити витрати на доставку, також маємо зручну транспортну розв'язку.

Таблиця 1.8

**Динаміка географічної структури імпорту ТОВ «Епіцентр-К»  
протягом 2018-2020рр**

*(товарна позиція 6910 10 00 00 «інші керамічні вироби: раковини, умивальники, консолі раковин, ванни, біде, унітази, зливні бачки тощо»)*

Країни	Роки			Абсолютне відхилення	
	2018	2019	2020	2018-2019	2019-2020
Китай	30%	15%	40%	-15%	25%
Польща	10%	3%	5%	-7%	2%



Німеччина	5%	3%	3%	-2%	0%
Іспанія	3%	20%	25%	17%	5%
Італія	3%	3%	5%	0%	2%
Інші країни	60%	50%	15%	-10%	-35%

Джерело-складено автором на основі даних підприємства (Додаток А)

Переважна частка продукції постачається з Китаю (40% у 2020р.). Але, якщо у 2018 році з Польщі та Німеччини постачалось 10% і 5% відповідно, то у 2020 році їх питома вага знизилась до 5% та 3% відповідно. Це можна пояснити зростанням співвідношення за критерієм Якість/Ціна. В цілому по підприємству за звітні періоди 2020-2021 років можна говорити про покращення зовнішньоторговельної ситуації.

Також ми маємо побудувати таблицю з доходом від зовнішньоекономічної діяльності в таблиці 1.9.

Таблиця 1.9

**Динаміка доходу від зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Епіцентр-К»  
протягом 2018-2020рр**

Показник	Роки				
	2018	2019		2020	
	Фактично	фактично	темп приросту, %	Фактично	темп приросту, %
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	41400220,0	43979194,0	6,2	50382425,0	14,6
Чистий дохід від реалізації імпортової продукції («сантехніка»)					
- сума, тис. грн	2442613,0	2858647,6	17,0	3980211,6	39,2
- питома вага, % до виручки	5,90	6,50	10,2	7,90	21,5

Джерело- складено автором на основі даних підприємства

На основі проведеного аналізу можемо зробити висновок, що ТОВ «Епіцентр-К» є прибутковим підприємством, фінансово стійким і підвищує показники оборотності активів та пасивів, скорочуючи тим самим фінансовий та операційний цикл. Водночас слід вказати на негативні тенденції такі як низькі показники ліквідності, що може призвести до кризи неплатоспроможності, відсутності оновлення основних засобів, накопичені непокріті збитки.

ТОВ «ЕПІЦЕНТР-К» має зовнішньоекономічну службу, яка виконує ряд функцій Аналізуючи географічну структуру критичного імпорту за динамікою, можна дійти наступних висновків.

Для представлення своєї продукції та пошуку клієнтів відділ зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «ЕПІЦЕНТР-К» використовують такі форми організації:

- 1) Участь у виставках та ярмарках.
- 2) Розсилання листів за адресами каталогів. В спеціальних довідниках працівники зовнішньоекономічної служби ТОВ «ЕПІЦЕНТР-К» шукає багато підприємств, які можуть бути зацікавлені і потребують продукцію даного підприємства. Листи друкуються на фірмових бланках підприємства ТОВ «ЕПІЦЕНТР-К». Значна увага приділяється стилістиці листа.
- 3) Телефонні дзвінки та переговори з можливими покупцями, підприємствами, об'яви в газетах.

Таким чином, організація зовнішньоекономічної служби підприємства це складний процес і від якості та раціональності такої організації залежить ефективність та прибутковість діяльності підприємства в цілому. За період 2020-2021 рр. підприємство незначною мірою переорієнтувалось на закупівлю комплектуючих компонентів із країн західної Європи. Переважна частка продукції постачається з Китаю, Польщі та Німеччини. В цілому по підприємству

за звітні періоди 2020-2021 років можна говорити про покращення зовнішньоторговельної ситуації.

## **РОЗДІЛ 2**

### **ОБґРУНТУВАННЯ ВИБОРУ ПОТЕНЦІЙНОГО РИНКУ ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ІМПОРТУ САНТЕХНІКИ ТОВ “Епіцентр К»**

#### **2.1. Визначення основних тенденції розвитку світового ринку сантехніки**

До початку економічної кризи, ринок сантехнічних послуг був насичений невеликими компаніями, що пропонували свої послуги за привабливими цінами. Проте, під впливом фінансової нестабільності, на цьому ринку посилюється жорстка конкуренція. Виникає багато дрібних гравців, які пропонують свої послуги та товари за низькими цінами, використовуючи нестабільну ситуацію на ринку. Також спостерігається значна кількість незареєстрованих приватних осіб, що займаються монтажем опалення як побічною діяльністю та створюють конкуренцію для підприємств. Залежно від доходів населення, ситуація може змінюватися на користь більш професійних організацій.

Соціально-демографічні фактори також впливають на ринок. Чисельність населення є важливим показником демографічного розвитку. Культурне середовище також має свої особливості. Розвиток промисловості в містах та прилеглих районах призводить до зміни базових цінностей населення. Збільшується попит на якісніші товари, навіть якщо вони коштують дорожче. Саме ставлення до товару та його споживання можуть змінюватися.

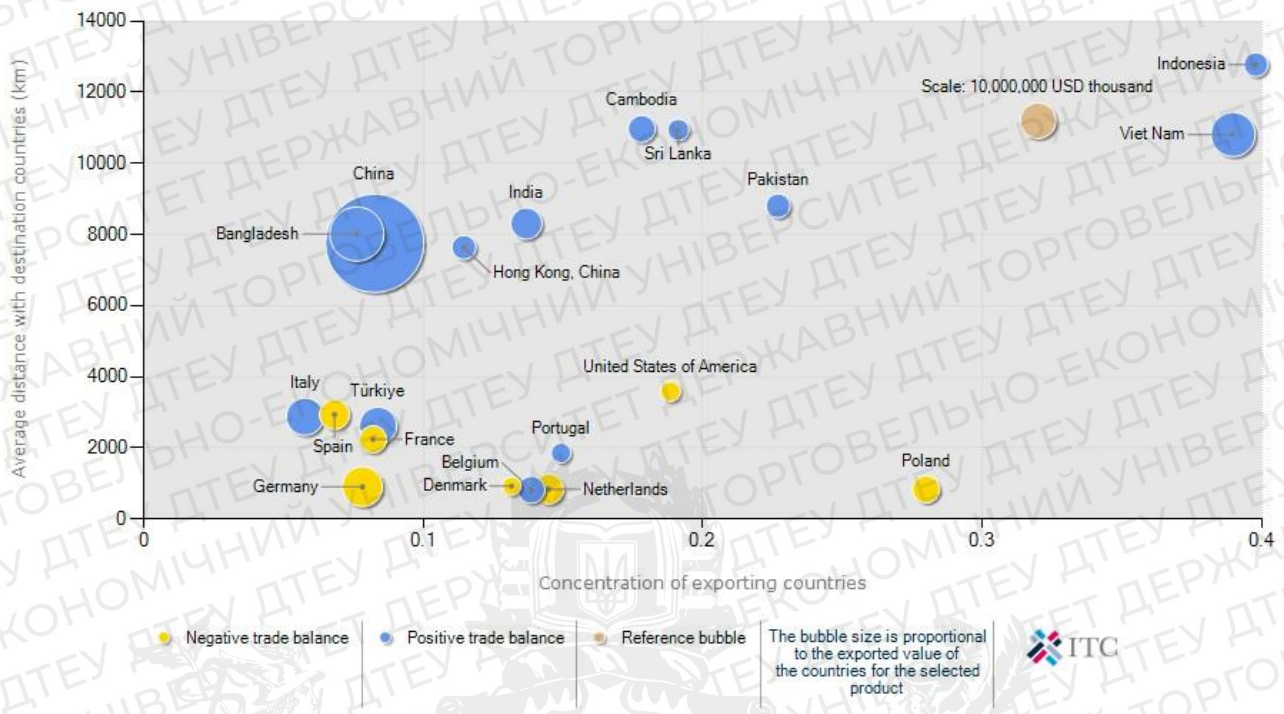


Рис. 2.1. Країни-імпортери товарної позиції товарної позиції 6910 10 00 00 «інші керамічні вироби: раковини, умивальники, консолі раковин, ванни, біде, унітази, зливні бачки тощо», 2022р.

Джерело – складено автором на основі (4)

На ринок сантехніки також впливає природне середовище. Зміна цін на енергоресурси призводить до зростання витрат на опалення і водопостачання, що змушує багатьох споживачів придбавати власні котли та відмовлятися від центрального опалення. Проблеми забруднення води та ґрунту також впливають на попит на водоочищувальне обладнання.

Наприкінці, науково-технічний прогрес також впливає на ринок сантехніки, сприяючи появі нових технологій та розробці більш ефективних продуктів.

Найбільшими експортерами сантехніки у світі є Китай, США, Німеччина, Гонконг та Нідерланди (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

### Список експортерів товару в світі

(товарна позиція 6910 10 00 00 «іншікерамічні вироби: раковини, умивальники, консолі раковин, ванни, біде, унітази, зливні бачки тощо»)

Країни	Експортна вартість		
	2018р	2019р	2020р
Китай	56730622	62444707	71523831
США	6782532	6384570	5361272
Німеччина	6027224	5790064	5936766
Гонконг	7232871	5482134	4592827
Нідерланди	3037632	3121542	3448088
Японія	3537206	3350130	3940658
Чехія	3667288	3634156	3852757
Китайський Тайбей	2260522	2434904	2785740
Польща	2894849	2705121	3173765
В'єтнам	1392384	1943270	2886424
Весь світ	119134404	121998050	131241348

Джерело-складено автором на основі даних TradeMap (Додаток 4)

Географічна структура міжнародної торгівлі це розподіл торгівельного потоку між окремими країнами та їх територіями виділені за територіальною чи організаційною ознакою. Згідно даним таблиці ми можемо побудувати географічну структуру та частку країн у загальному експорті сантехнічних виробів в світі в 2020 році, в даному рисунку.

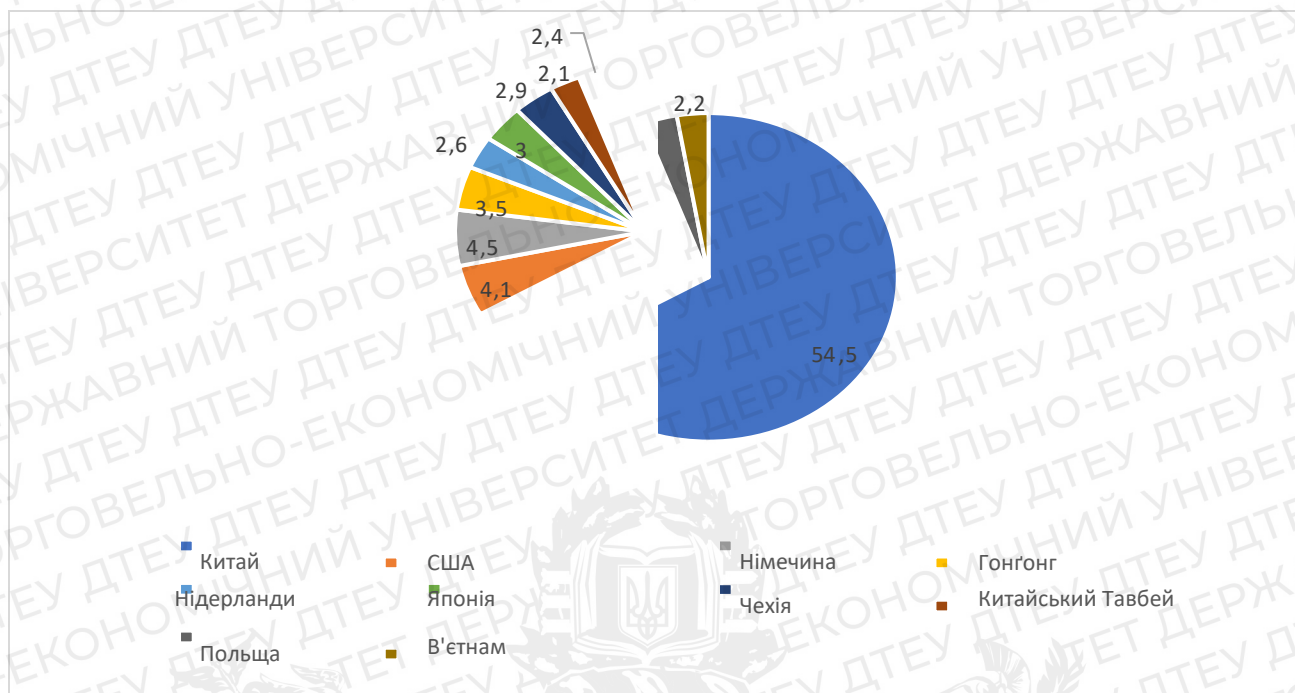


Рис.2.2. Аналіз географічної структури експорту сантехніки, 2020р.

Джерело-складено автором на основі даних TradeMap

З наведеного вище аналізу очевидно, що найбільшим експортером сантехніки у світі є Китай. Також ми можемо провести аналіз по товарному ряду 6910 10 00 00 «інші керамічні вироби: раковини, умивальники, консолі раковин, ванни, біде, унітази, зливні бачки тощо»

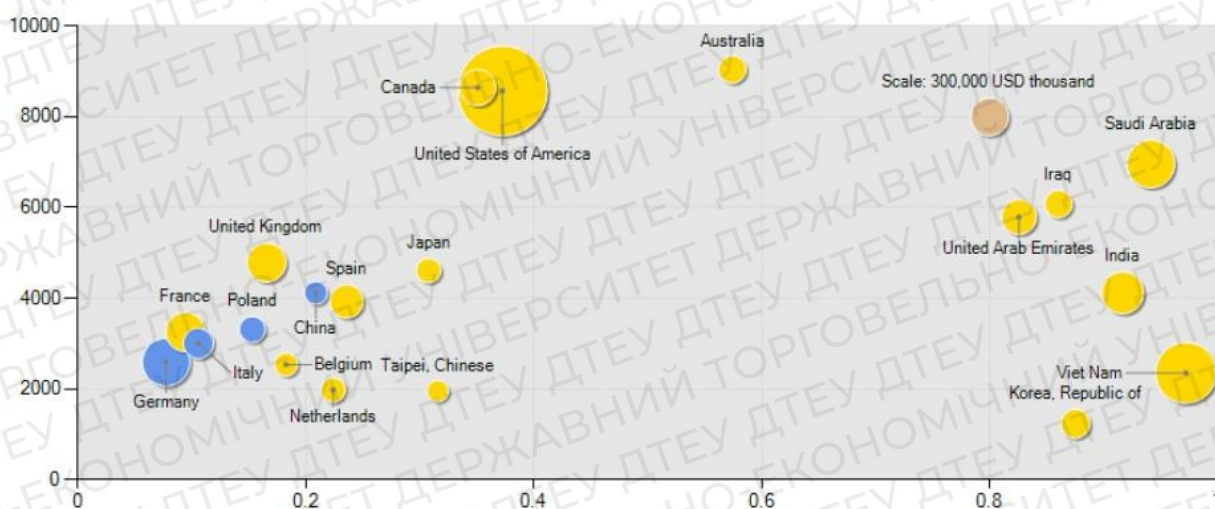
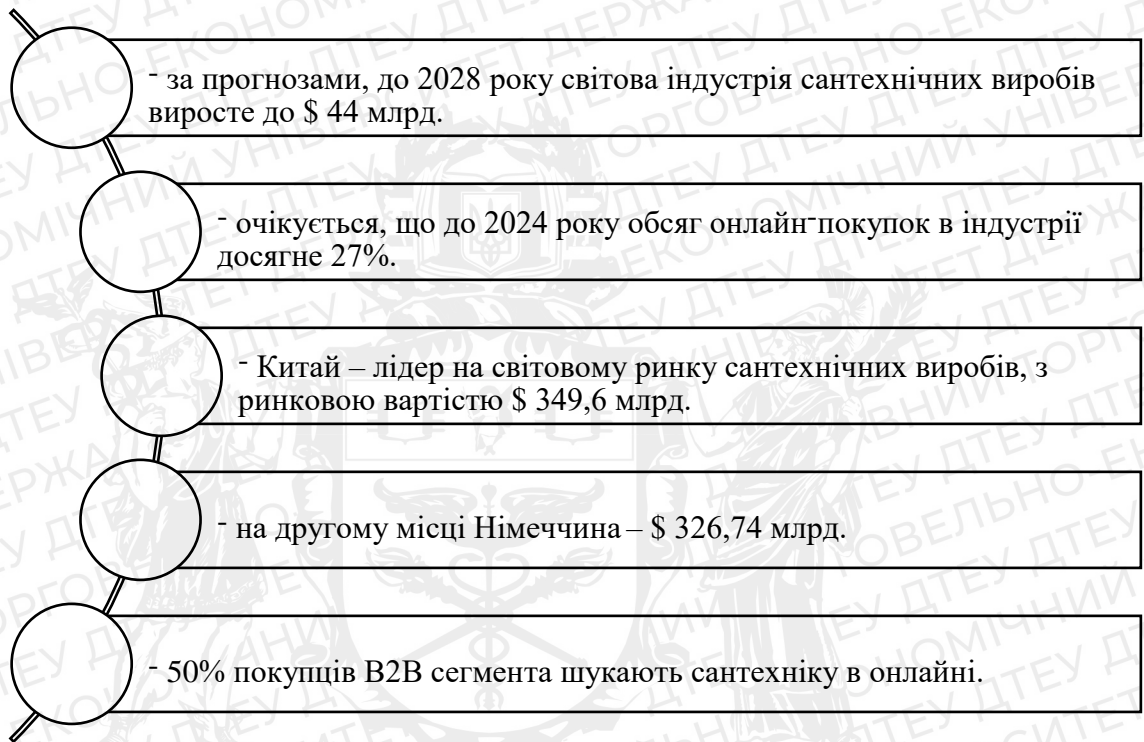


Рис. 2.3. Країни-імпортери товарної позиції 6910 10 00 00 «інші керамічні вироби: раковини, умивальники, консолі раковин, ванни, біде, унітази, зливні бачки тощо»

Джерело – складено автором на основі TradeMap

Світова індустрія сантехнічних виробів зазнала серйозних змін за минулий 2021-2022 роки. Цього року, на думку аналітиків, на індустрію очікують чергові зміни, пов'язані з пандемією, запровадженими санкціями та ін. Наразі існує декілька основних трендів у цій сфері (рис. 2.4).



**Рис. 2.4. Основні тенденції розвитку світового ринку сантехнічних виробів**

Джерело: складено автором на основі даних підприємства

Онлайн уже став нормою під час пандемії. Це допомогло деяким підприємницьким структурам вижити за умов жорстких обмежень. Навіть після поступового повернення до нової реальності у підприємств не так багато переваг, щоб повернутися до продажу у фізичних магазинах, тому, ймовірно, електронна комерція продовжить зростати.

## 2.2. Обґрунтування вибору ринку імпорту сантехніки

В контексті обґрунтування міжнародного контракту на здійснення міжнародної імпортової операції ТОВ «ЕПІЦЕНТР К» підприємство аналізує фактори, що визначають вибір ринку (табл. 2.2)

Таблиця 2.2

### Фактори, що визначають вибір міжнародної імпортової операції підприємства

Фактори, що визначають вибір ринку	Польща	Італія	Іспанія
Низький потенціал продукції на імпорт		X	X
Високий потенціал продукції на імпорт	X		
Атомістична конкуренція		X	X
Олігополістична конкуренція	X		
Низькі виробничі витрати	X		
Високі виробничі витрати		X	X
Обмежувальна політика щодо імпорту		X	X
Ліберальна політика щодо імпорту	X		
Економіка, що динамічно розвивається	X	X	X
Економіка зі стагнаційними процесами			
Жорсткий валютний контроль	X		
Ліберальна валютна політика		X	X
Довгострокові перспективи зниження курсу національної валюти	X		X
Довгострокові перспективи зростання курсу національної валюти		X	
Незначні відмінності соціально- культурного середовища	X		
Значні відмінності соціально- культурного середовища		X	X
Невисокий політичний ризик		X	X
Високий політичний ризик	X		



Використовуючи дані табл. 2.2, підприємство найчастіше обирає для здійснення імпорتنної діяльності Польщу.

Після вибору іноземного контрагента, необхідно встановити з ним контакт, тобто провести роботу з підготовки до укладання угоди. Ця робота для експортера істотно відрізняється від аналогічного процесу для імпортера.

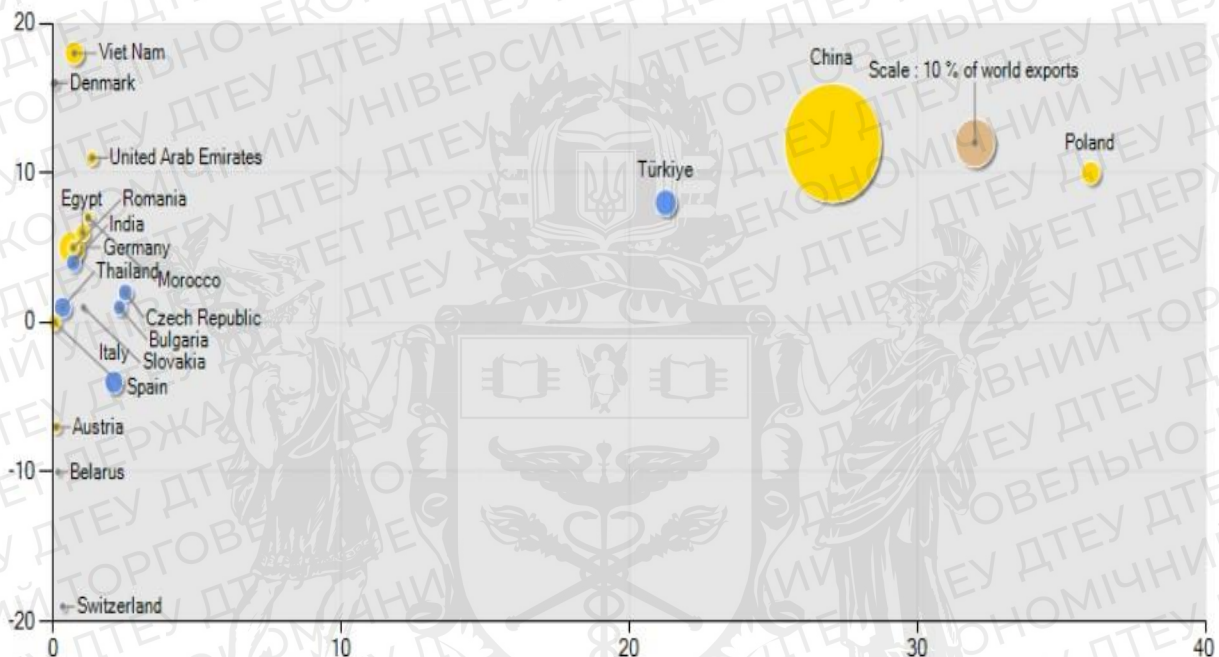


Рис. 2.5. Основні країни-імпортери товарної позиції 6910 10 00 00 «інші керамічні вироби: раковини, умивальники, консолі раковин, ванни, біде, унітази, зливні бачки тощо» до України, 2021р.

Джерело – складено автором на основі (32)

У процесі підготовки імпорتنної угоди ТОВ «ЕПЦЕНТР К» може використовувати різні способи встановлення контактів з потенційними покупцями. Фахівці підприємства можуть направити запит або замовлення безпосередньо одному чи декільком можливим іноземним покупцям. Підприємство може приймати участь у виставках і ярмарках тощо.

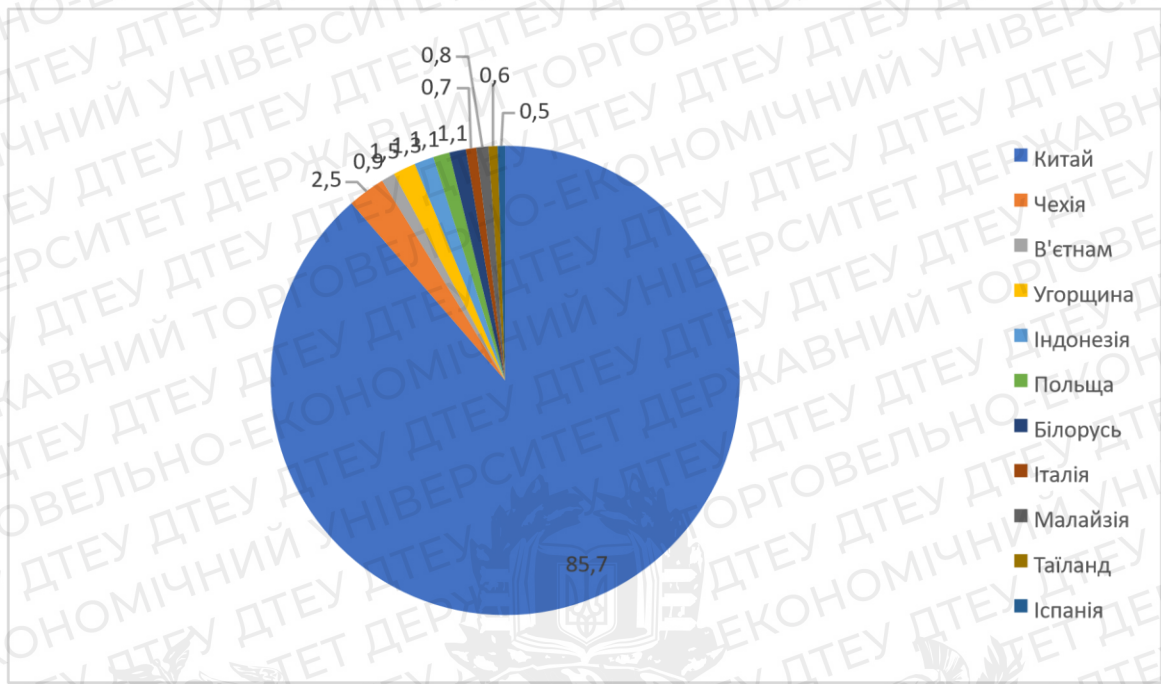


Рис.2.6. Географічна структура імпорту сантехніки в Україну, 2021р.

Джерело-складено автором за даними підприємства

Дані Рис. 2.6 свідчать, що у 2021р. імпорт товару в Україну з Китаю займає перше місце на другому у нас Польща. Загалом з усіх країн імпорт збільшується.

Дослідження, проведені в попередніх параграфах дозволили зробити висновок про необхідність обрання альтернативної зовнішньоторговельної операції.

Отже, основні етапи алгоритму організації зовнішньоторговельної операції на ТОВ «Епіцентр К» :

1. Маркетинг - пошук клієнта
2. Укладення договору з клієнтом
3. Вибір оптимального маршруту
4. Вибір «оптимальних перевізників» - субпідрядників (контрагентів)
5. Укладення договорів з субпідрядниками
6. Організація взаємодії з субпідрядниками

7. Взаємодія з основним перевізником аж до відправлення транспортного засобу
8. Організація платежів
9. Документообіг
10. Складання звіту.

Головна мета складання звіту - забезпечити звітність показників і відтворення циклу.

Згідно з основними принципами системи управління якістю ISO 9000, складання і аналіз звітів проводиться з метою усунення помилок і безперервного відтворення бізнес-процесів.

На основі задокументованих процесів створюються посадові інструкції. На їх базі можливе створення автоматизованих систем управління для забезпечення електронної звітності та документообігу. У місці з тим повний цикл комп'ютерної обробки інформації передбачає високий рівень культури документообігу.

Таким чином можна зробити висновок, що на сьогоднішній день на ринку сантехнічних виробів в Україні присутні як вітчизняні так і імпорتنі постачальники та продавці. Низька купівельна спроможність населення України, особливо після початку військового вторгнення, призвела до популяризації сантехнічних виробів більш низького цінового сегменту. До того ж, неможливість авіаперевезення вантажів, та обмеження судноплавства через війну в Україні сприяють більш активному розвитку внутрішнього ринку.

## РОЗДІЛ 3

### РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ІМПОРТУ САНТЕХНІКИ ТОВ “Епіцентр К»

#### 3.1. Організаційне забезпечення здійснення імпорту сантехніки ТОВ “Епіцентр К»

Кінцевий вибір оптимальної імпортової стратегії відбувається шляхом доповнення формального підходу творчим аналізом з урахуванням чинників, які впливають на стратегічний вибір. У попередні параграфи було виявлено позитивну тенденцію рентабельності імпорту, що означає збільшення витрат по імпорту в порівнянні з прибутком від імпортних операцій. Аналіз структури і динаміки витрат на імпорт показав зростання накладних витрат, куди входять витрати на транспорт. Звідси можна зробити висновок про необхідність зниження частки витрат на транспорт в загальній структурі витрат на імпортні операції. Слід зазначити, що розрахунок інтегрального показника показав пряму залежність між обсягом привізної імпортової сировини і рентабельністю підприємства. Таким чином, на основі проведеного аналізу можна зробити висновок про необхідність перегляду логістичної схеми постачання.

Особливістю Європейського Союзу є перенесення регулювання на регіональний рівень, що дозволяє припиняти порушення недобросовісної конкуренції не тільки окремими приватними підприємствами, але також і державними органами влади, включаючи державні підприємства і недержавні монополії. Це на нашу думку впливає на організаційні стратегії здійснення імпортних операцій.

Ділові кола країн-членів також визнають необхідність зміцнення європейського вимірювання для максимально вигідного використання торгових можливостей і підвищення конкурентоспроможності своєї продукції на світовому ринку. Зростає і розуміння того, що ключову роль в цьому має

відігравати ефективна конкурентна політика, що забезпечує оптимальний розподіл ресурсів і сприяє формуванню найкращих умов для інновацій і технічного прогресу [12].

Правила конкуренції, необхідні для функціонування єдиного ринку, згідно ДФЕС, входять в число запитань, що знаходяться у виключній компетенції органів ЄС (ст. 3). Слід зазначити і новий, який має обов'язкову юридичну силу протокол № 27, в якому особливо відмічається право ЄС приймати при необхідності всі заходи, зокрема на основі ст. 352, що б не допустити «підриву конкуренції» на своєму внутрішньому ринку [4].

Розвиток європейського права в сфері конкуренції здійснюється шляхом видання органами ЄС - Радою і Європейською комісією у співпраці з Європарламентом - нормативно актів у формі регламентів (мають пряму дію) і директив (реалізуються через прийняття національних законів), адаптованих до цілей конкурентної політики ЄС в реальних обставинах. Значну роль в законотворчому процесі відіграє Суд ЄС.

Винесені ним висновки щодо окремих справ використовуються в якості прецеденту при розгляді інших подібних справ судами країн-членів. Важливо відзначити, що судова система Євросоюзу базується на принципі пріоритету європейського права над правом національним і в випадках, коли вони вступають в суперечність один з одним, рішення приймаються на основі норм ЄС [27].

Підвищення ефективності зовнішньоторговельних операцій безпосередньо проявляється у розробці ефективного планування та організації зовнішньої торгівлі. Так планування зовнішньоекономічної діяльності – визначення її цілей у рамках загального управління і розвитку всередині підприємства найкращих варіантів для їх досягнення.

Візуалізація запропонованої операції у вигляді алгоритму представлена на рисунку 3.1.



Рис. 3.1. Алгоритм організації імпортої операції із Польщі

Джерело – складено автором на основі даних підприємства

Основні причини ризиків, що може зазнати ТОВ «Епіцентр-К» під час імпорتنних операцій:

- некоректне оформлення контрагентом товаросупровідних документів;
- зниження темпів виробництва постачальника, що призводить до нестачі потрібної кількості товару на дату завантаження;
- невиконання зобов'язань постачальником по полтавці замовлення;
- зміна валютного курсу;
- нестабільність законодавства з питань митного оформлення товарів;
- значні часові витрати на оформлення товарів в пунктах пропуску через митні кордони та ін.

Під час здійснення імпоротної діяльності ТОВ «Епіцентр-К» отримує велику кількість вигод:

- Розширення існуючого асортименту, що дозволить компанії пропонувати до реалізації більше товарів;
- можливість отримання більш якісної сировини, матеріалів, комплектуючих та технологій за нижчою ціною;
- мінімізація операційного ризику, оскільки компанія може розширити групу постачальників, завдяки чому менше залежить від тиску одного постачальника;
- забезпечення сприятливого іміджу підприємства на внутрішньому ринку за рахунок імпорту якісніших іноземних товарів;
- пошук нових зарубіжних партнерів та встановлення з ними міцних відносин;
- зниження собівартості продукції за рахунок імпорту готової продукції замість її виробництва на власних підприємствах;

– розвиток нових технологій за рахунок імпорту високотехнологічних товарів та ін.

Однак можуть виникнути деякі труднощі із здійсненням імпорتنих операцій:

- вибір іноземного постачальника з хорошою репутацією;
- затримки у виробництві та доставці продукції;
- проблеми при складанні зовнішньоторговельного контракту;
- коливання обмінного курсу;
- відсутність товару та неможливість повернення бракованого товару; високі тарифи;
- затримки на митному кордоні; культурні та національні особливості партнерів та ін.

Розвиток імпортової діяльності підприємства залежить від великої кількості різних взаємозалежних чинників, надають позитивний і негативний вплив формування імпортного потенціалу підприємства. Аналіз цих факторів дозволяє встановити сильні та слабкі сторони в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю підприємства, а також розробити метод планування та прогнозування його ефективності у підвищенні конкурентоспроможності підприємства.

До війни велику частку ринку займало польський напрямок з імпорту різних товарів. Залежність від імпорту із внутрішнього ринку сьогодні залишається значною. Воєнні події на території України дуже вплинула на економіку країни, особливо на доставку посилок і комерційних вантажів з Польщі. Логістичні компанії повинні звикнути до нових реалій бізнесу та пристосуватися до поточних обставин.

На початку воєнного вторгнення в Україну велика кількість логістичних компаній була змушена свою діяльність. Тому утворився величезний розрив між замовленнями та поставками. Деякі компанії ще не відновили роботу.

У Польщі є 2 типи постачальників:

- компанії-виробники – це заводи та фабрики, що працюють оптом



- посередники, що перепродують товари виробників іноземним покупцям. Вони можуть придбати невелику кількість товарів різних виробників, тим самим урізноманітнити асортимент.

Польські фабрики та заводи шукають великі замовлення та довгострокову співпрацю з іноземцями. Для них важливими є постійні клієнти, які замовляють оптом. У цьому випадку підприємець має відповідати вимогам виробника. А саме: замовляти узгоджені обсяги із зазначеною періодичністю.

Представники великої та середньої промисловості часто розповідають про свою продукцію на виставках, форумах та конференціях. Їм можна довіряти, адже учасники часто відбуваються жорстким відбором.

Польський ринок відрізняється високою конкуренцією, тому сумлінні виробники дуже цінують свій імідж: із задоволенням обговорюють умови повернення, відправляють товар на тестування, розвантажують протягом кількох днів і оперативно відповідають на будь-які питання.

Контейнерні перевезення посідають перше місце серед логістичних послуг. Він надійний, безпечний та економічний. Вантаж поміщається у спеціальні контейнери, які надійно захищені, та був на судно. Один рейс перевозить значну кількість контейнерів. Перевага у тому, що замовник платить за місце у контейнері, що займає його товар

Польський ринок прозорий та відкритий для закордонних партнерів, які не бояться відкривати для себе нові цілі та присвячують час якісному дослідженню. І в цьому головний секрет успішної співпраці.

Як показали дослідження ЗЕД на ТОВ «ЕПЦЕНТР К», незважаючи на намагання підприємства позиціювати себе на зовнішніх ринках, все ж таки, організації ЗЕД взагалі, та плануванню ЗЕД зокрема на підприємстві приділяється незначна увага.

А отже, система імпортової діяльності потребує певних удосконалень.

З огляду на зазначене можна запропонувати удосконалену систему співробітництва з іноземними партнерами на ТОВ «ЕПІЦЕНТР К» та зобразити її на рисунку 3.2.

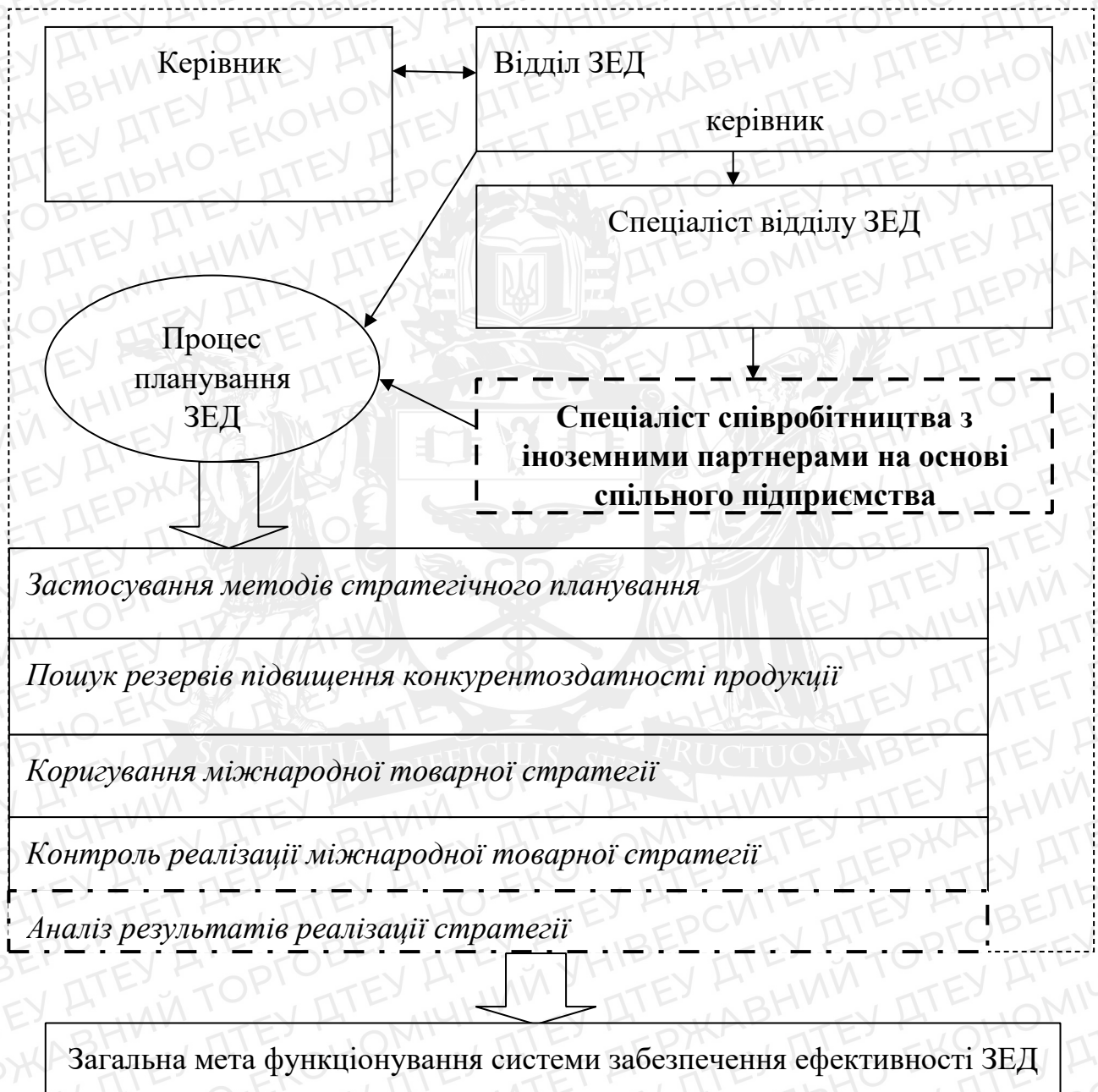


Рис. 3.2. Запропонована система співробітництва з іноземними партнерами на ТОВ «ЕПІЦЕНТР К» (доопрацьовано автором на основі діючої)

Джерело – розроблено автором на основі даних підприємства

Отже, як видно з рисунку 3.1, на думку автора, необхідно ввести в штат відділу ЗЕД додаткову штатну одиницю – спеціаліста з планування співробітництва з іноземними партнерами. Така потреба зумовлена тим, що саме цей напрям є безперечно переважним в структурі діяльності підприємства.

### **3.2. Прогнозна оцінка результативності імпортової операції**

Зовнішньоекономічний договір – це письмова умова між двома або більше суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності про встановлення, зміну або припинення взаємних прав та обов'язків у зовнішньоекономічній діяльності. Щодо деталей створеного контракту: українська компанія ТОВ «Епіцентр-К» імпортує від Польської компанії «Krachove» сантехніку (код УКТ ЗЕД – 9610) в кількості 12000 од., 58,5 євро/1шт.

Операція імпорту сантехнічних виробів до України повинна супроводжуватися такими документами:

- Митна декларація (МД)
- Картка обліку особи, що здійснює операції з товарами (картка акредитації)
- Договір доручення з митним брокером
- Договір на перевезення та калькуляція транспортних витрат
- Товаротранспортні накладні на перевезення CMR, навантажувальні відомості, пакувальні аркуші, специфікації.
- Комерційні документи також переклад на державну мову.
- Документ що підтверджують країну походження товару (сертифікат походження, заява відправника)
- Документ що використовують для визначення митної вартості товару (банківські платіжні документи, відповідна бухгалтерська документація, каталоги, специфікації, прейскуранти, прас-листи, калькуляція фірми виробника) (у випадку необхідності підтвердження таких документів)

- Документи які відповідно до законодавства України, видаються для завершення митного оформлення товарів.
- Документ контролю доставки вантажу (попередня декларація)
- Зовнішньоекономічний договір (контракт) з додатками до нього, а також їх переклад на державну мову

Оцінка та аналіз асортименту ТОВ «Епіцентр-К» має відбуватися планово: регулярно не рідше одного разу на рік, у деяких випадках – один раз на півріччя, враховуючи особливість купівельної спроможності. План для проекту імпорту з Польщі ТОВ «Епіцентр-К» складається з декількох етапів, зміст яких представлено в таблиці діаграми Ганта 3.3.

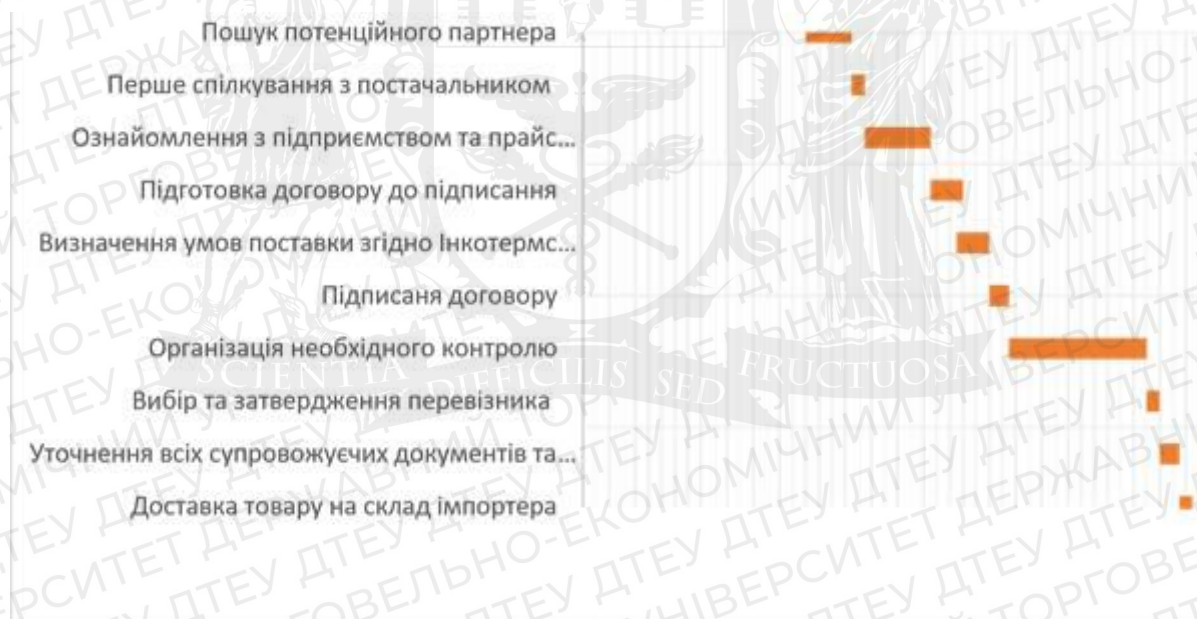


Рис 3.3 Діаграма Ганта. Графік реалізації імпортного проекту ТОВ «ЕпіцентрК» на 2023р

Джерело - побудовано автором

Небажана також дуже часта зміна товарного асортименту. Будь-який новий асортимент має спочатку «показати» себе. Інакше складно робитиме висновки щодо структури та тенденцій попиту у покупців. Таким чином, ефективно продумана та спланована асортиментна політика ТОВ «Епіцентр-К» сприятиме

стабільнішому розвитку підприємства, збереженню перших позицій магазину на ринку, а також сформує позитивний імідж підприємства.

В загальному доставки сантехніки здійснюється до України різними шляхами. Проте на даний час, коли в країні триває повномасштабна війна мусимо обирати альтернативні методи доставки. Загалом Польща являється країною сусідом та маємо зручне транспортне сполучення. Ми пропонуємо здійснити виконання зовнішньоторговельної операції на умовах СІР. В загальному порядок виконання договорів в Україну не зміниться, проте слід враховувати, що можливі труднощі в спілкуванні, листуванні з контрагентом. Також можлива проблема в логістиці (такі як шляхи постачання, місця зберігання) і банківських операціях.

Цінова політика на товари в Україні може зростати від соціально економічних показників, від показників валютного курсу, зайнятості та політики заробітної плати та доходів, преференцій. На даний ми бачимо не стабільну економіку,

коливання курсу валют, зниження купівельної спроможності населення.

Умови угоди про імпорту товарів в Україну з Польщі Показники наведено в таблиці 3.12

Таблиця 3.12

**Умови договору про імпорту товару в Україну з Польщі**

код УКТЗЕД	6910 10 00 00
Назва товару	«іншікерамічні вироби: раковини, умивальники, консолі раковин, ванни, біде, унітази, зливні бачки тощо»
Країна походження	Польща
Кількість	3500
Ціна за одиницю	58,5 євро
Умови доставки	СІР

Курс валют НБУ	100 євро/3935.7000грн
Ставка ввізного мита	0%
ПДВ	20%

Джерело-складено автором на основі даних (додатку Г )

Нижче в таблиці наведені витрати за правилами Інкотермс 2020 який ми використовуємо для розрахунку контрактної ціни на імпорт конструкторів. Для остаточного визначення вартості зовнішньоекономічної угоди, розглянемо розрахунок логістичних витрат із залученням послуг експедиційної компанії Ltd. MASTERK SEA (м. Дніпро). Компанія Ltd. MASTERK SEA пропонує наступні тарифи по доставці вантажу із Польщі.

Таблиця 3.13

### Вихідні умови для розрахунку ціни імпортного контракту

Витрати на навантаження на транспортний засіб	на	150 євро
Витрати на автомобільне перевезення	До кордону	1км/0,88 євро
	По Україні	1км/17,2грн
Відстань перевезення	До кордону	850км
	По Україні	625км
Страхування партії(% до контрактної вартості)		7%
Розвантаження на складі імпортера		5900 грн

Джерело-складено автором на основі даних (Додатку Г)

На основі отриманих даних проведемо розрахунки митних платежів з митної вартості товарів на основі ставок відповідно до коду по УКТ ЗЕД [3] (табл. 3.14).

**Вихідні умови для розрахунку ефективності операції «Імпорт товару в Україну з Польщі»**

№ з/п	Показник	Факт/план
1	Ціна реалізації в Україні, грн/шт	3650
2	Вартість доставки до кордону, євро	748
3	Вартість доставки по Україні, грн.	10750
4	Додаткові накладні витрати імпортера (умовно від ціна контракту за умов CIF), %	2,5
5	Витрати на страхування, %	7
6	Витрати ТОВ «Епіцентр-К», що пов'язані з реалізацією імпортованої продукції (умовно від ціна контракту за умов CIF), %	12,8
<b>Розрахунок імпоротної ціни контракту</b>		
	Фактурна вартість, євро	204750
	Митна вартість, грн	8058345,75
	Митні платежі:	
	Мито	преференція
	Акцизний податок	не стягується
	ПДВ	1611669,15
	Загальна сума митних платежів	1611669,15
	Імпортна ціна контракту	8270554,39
<b>Розрахунок ефективності реалізації імпортного контракту</b>		
	Дохід від реалізації імпортованої продукції, грн	12775000
	Чистий прибуток від імпорту, грн	3693645,40
	Ефективність імпоротної операції	1,545
	Рентабельність доходу, %	28,91
	Рентабельність витрат, %	44,66

Джерело – складено автором на основі Додатку Г

Дана імпортна операція є ефективною так як значення складає більше 1 та імпорт сантехніки (6910 10 00 00) для підприємства буде прибутковим. ТОВ «Епіцентр-К» має великий потенціал та можливості розширювати свій товарний ряд та приваблювати нових клієнтів.

## ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

В процесі виконання роботи отримано наступні науково – практичні результати:

До настання економічної кризи ринок сантехнічних послуг був перенасичений невеликими компаніями, які надавали свої послуги з привабливими цінами.

В умовах фінансової нестабільності даний ринок відчуває жорстоку конкуренцію, існує ряд дрібних гравців, які пропонують свої послуги та товари за низькими цінами, користуючись нестійким ринком.

Можна виділити ще одну тенденцію – безліч незареєстрованих приватних осіб, що пропонують послуги з монтажу опалення. Багато з них займаються даними послугами у вільний від основної роботи час і складають конкуренцію для підприємства. Звичайно в міру зростання доходів населення ситуація змінюється в бік більш професійних організацій. Другим важливим фактором є соціально – демографічний фактор.

Основним показником демографічного розвитку є чисельність населення.

Третім фактором аналіз є особливості культурного середовища. Розвиток промисловості в місті та прилеглих районах, як уже говорилося вище, призводить до трансформації базових цінностей населення, що виражається в потреби купувати більш якісні товари, нехай і за вищою ціні. Тобто змінюється сама специфіка ставлення до товару і особливості його споживання.

Багато хто віддає перевагу замовляти не просто котел, а брендову марку «не гірше, ніж у сусіда», зростає попит на котли більш високої цінової категорії. 47 Крім того на ринок сантехніки також дуже впливає природне середовище. Населення постійно стикається з проблемою зміни цін на енергоресурси, з чого слід підвищення плати за опалення і водопостачання. Це призводить багатьох покупців до купівлі котла і відмову від центрального опалення там, де це представляється можливим. Забруднення води і ґрунту також впливає, так як багато споживачів змушені ставити у себе дороге водоочищающее обладнання. Іншим фактором є прискорення науково технічного прогресу.

Останнім часом в цій сфері відбулося чимало змін. Головна відмінність –



сучасні технічні нововведення, які полегшують і допомагають створювати економічні системи опалення. Нові технології з одного боку допоможуть відокремитися від конкурентів, а їх відсутність може привести до невдачі. Тому компанія, щоб зберегти конкурентоспроможність і місце на цьому ринку, повинна йти в ногу з тими розробками, від яких залежить ефективність їх діяльності.

Особливістю даного чинника в області сантехніки є те, що розвиток нових технологій в науці загалом призводить до створення прогресивних технологій і в області матеріалів для монтажу опалення та водопостачання, а також застосування цих матеріалів для створення нових конструктивних рішень у виробництві опалювального обладнання. А внаслідок цього підвищує можливості для створення більш економічного обладнання.

Останнім чинником будуть особливості політико – правової ситуації. Податкова політика застосовується в даний час в нашій країні не сприяє розвитку дрібного і середнього бізнесу і тому є величезним фактором ризику. Нестабільність політичної обстановки, а внаслідок цього нестабільність гривні, також впливає на купівельну спроможність: споживач економить гроші, не знаючи, що його чекає найближчим часом.

Для України цей ринок можна назвати відносно новим, оскільки рівень споживання оливкової сантехніки не такий високий, як у Європі.

Вивчено об'єкт дослідження - ТОВ «ЕПІЦЕНТР К».

Група компаній Епіцентр об'єднана в унікальну екосистему — торговельні центри, аграрний напрям, виробництво керамічної плитки, деревообробка, потужна логістика, спортивні та соціальні інфраструктурні об'єкти по всій Україні.

Історія компанії розпочалася понад 20 років тому, коли Олександр та Галина Гереги відкрили магазин кахельної плитки площею 25 м<sup>2</sup> на вул. Петра Запорожця у Києві. 27 серпня 2003 року була зареєстрована компанія “Епіцентр К”. 6 грудня 2003 року відкрито перший в Україні будівельний гіпермаркет на вул. Братиславській, 11. Наразі мережа налічує майже 80 торговельних центрів.

Зроблено висновок про достатньо стале функціонування підприємства. Не дивлячись на хвильовий розвиток показників підприємства, керівництву вдається

утримувати показники динаміки чистого фінансового результату на належному рівні.

Економіко-організаційні засади імпортової діяльності підприємства розглянуто з двох сторін: з одного боку, як процес управління, а з другого боку як процес вибору організаційної структури.

Як показали дослідження ЗЕД на ТОВ «ЕПЦЕНТР К», незважаючи на намагання підприємства позицію вати себе на зовнішніх ринках, все ж таки, організації ЗЕД взагалі, та плануванню ЗЕД зокрема на підприємстві приділяється незначна увага. А отже, система імпортової діяльності потребує певних удосконалень.

Розроблено та запропоновано удосконалену систему здійснення зовнішньоекономічної діяльності на ТОВ «ЕПЦЕНТР К» шляхом удосконалення організаційної структури відділу ЗЕД на підприємстві за допомогою впровадження додаткової штатної одиниці та перегляду функціональних обов'язків працівників відділу ЗЕД. Розраховано економічну ефективність даної пропозиції, яка визначається як різниця між прибутком та затратами і складає 24200 грн. в місяць.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Дьяченко О., Гончаренко О. Зовнішня торгівля України у період пандемії COVID-19 // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2020. № 6 // [http://zt.knute.edu.ua/files/2020/06\(113\)/9.pdf](http://zt.knute.edu.ua/files/2020/06(113)/9.pdf)
2. Зовнішньоекономічна діяльність. Державна служба статистики України. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu\\_u/zed.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/zed.htm)
3. Інформація щодо впливу заходів з підтримки національних економік в умовах пандемії COVID-19 на умови експорту української продукції. Львівська Торгово-промислова палата. URL: <https://lcci.com.ua/wp-content/uploads/2020/04/Informatsiia-shchodo-vplyvu-zakhodiv-z-pidtrymky-natsionalnykhekonomik-v-umovakh-pandemii-COVID-19-na-umovy-eksportu-ukrainskoiproduktsii.pdf>
4. Обух В. Не помремо, так збанкрутуємо?.. Економічні збитки через COVID-19 у кілька разів перевищать обсяги українського ВВП. Укрінформ. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2881684-uroki-kitajskogo-koronavirusu-castina-1.html>
5. Огляд заходів, що вживаються країнами світу для боротьби з пандемією та подоланням її наслідків. Центр зовнішньополітичних досліджень Національного інституту стратегічних досліджень. URL: <https://niss.gov.ua/sites/default/files/2020-04/svitova-ekonomika-ta-pandemiya.pdf>
6. Паляничко В. Фінансові інструменти для підтримки бізнесу під час карантину: що треба знати? URL: <https://blog.liga.net/user/vpalianychnko/article/36799>
7. Песимістичний прогноз: збитки світової економіки від коронавірусу оцінили в \$6-9 трильйонів. Інформаційне агентство «Уніан». URL: <https://www.unian.ua/economics/finance/pandemiya-koronavirusu-zbitkisvitovoji-ekonomiki-ocinili-v-6-9-trilyoniv-novini-ukrajina-10997906.html>
8. Скоробогатова Н. Є., Ремінський М. М. Формування зовнішньоторговельної стратегії вітчизняних експортно-орієнтованих підприємств під впливом пандемії COVID-19. Економічний вісник НТУУ «КПІ». 2021. URL:

<http://ev.fmm.kpi.ua/article/view/231180>

9. Стадник М. Вплив COVID-19 на світову економіку. Вісник МСФЗ. 2020. № 3. URL: [https://msfz.ligazakon.ua/ua/magazine\\_article/FZ002118](https://msfz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/FZ002118)
10. Статистичний експорт та імпорт товарів. Державна митна служба України. URL: <http://www.customs.gov.ua/?p=343>
11. Шепотило О. Вплив COVID-19 на світову економіку та зовнішню торгівлю України. VoxUkraine. URL: <https://voxukraine.org/uk/vpliv-covid19-na-svitovu-ekonomiku-ta-zovnishnyu-torgivlyu-ukrayini/>
12. Galanakis C. Innovations in Traditional Foods. Chania: Woodhead Publishing, 2019. 348 p.
13. Boskou D. Olive and Olive Oil Bioactive Constituents. Illinois: Academic Press and AOCS Press, 2022. 422 p.
14. Rallatou D., Tzouvelekas V. An analysis of the trade patterns of olive-oil in the European Union // Agricultural economics O review. 2016. No. 2. Pp. 55-69.
15. Carbone A., Cacchiarelli L., Sabbatini V. Exploring quality and its value in the Italian olive oil market // Agricultural and food economics. 2018. No. 6. Pp. 1-15.
16. Gutierrez-Salcedo M., Vega-Zamora M., Grande Torraleja F. A., Torres Ruiz F. J. Price formation and tire transmission of prices across the spanish agri-food chain extra virgin olive oil // Revista Espanola de Estudios Agrosociales Pesqueros-Reear. 2021. No. 240. Pp. 77-107.
17. Natalini B. Olive oil and human health: focus on the Mediterranean diet // Agricultural and food economics № 1. С. 3-6.
18. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 15.08.2020 № 959-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12#Text>
19. Герега Г. Критичний імпорт. Як митна політика вбиває українську економіку. NV. 7 червня 2022, <https://biz.nv.ua/ukr/experts/yak-podatki-na-nekretichny-import-vbivayut-ekonomiku-galina-gerega-50247838.html>
20. Мережа Епіцентр впроваджує новий формат салонів плитки та сантехніки у своїх ТЦ <https://ua-retail.com/2020/08/set-epicentr-vnedryaet-novyj-format-salonov-plitki-i-santexniki-v-svoix-tc/>
21. Епіцентр увійшов до рейтингу найбільших холдингів України. Volyninfa. 28.10.2019. <https://volyninfa.com.ua/news/2019/10/28/1563/>
22. Зайцев І.

Українські гірки: як змінювалися доходи та прибутки українських рітейлерів у 2016-17 роках 28.09.2018 <https://rau.ua/novyni/ukrainskie-gorki/>

23. Закон України «Про Митний тариф України» від 19.10.2022 № 2697-IX. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2697-20#Text>

24. Поставки в Україну сантехніки з Китаю <https://ee.express/santehnika-z-kitayu-zaroblyaye-doviru/>

25. 5 Найкращих виробників сантехніки <https://pik.net.ua/2023/02/22/5-najkrashhyh-vyrobnykiv-santehnyky/>

26. Наш бізнес: Мережа Епіцентр. <https://epicentrk.ua/ua/about/merezha-epitsentr-/>

27. Офіційний сайт компанії Епіцентр. <https://epicentrk.ua/ua/about/nasha-istoriya/>

28. Податковий кодекс України. Податковий кодекс України. Від 02.12.2010 № 2755-VI. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>

29. Тариф «Міжнародна доставка» для юридичних осіб. [https://novaposhta.ua/uploads/misc/doc/business\\_tariff.pdf](https://novaposhta.ua/uploads/misc/doc/business_tariff.pdf)

30. ТОВ «ЕПІЦЕНТР К». <https://clarity-project.info/tenderer/32490244>

31. ТОВ «ЕПІЦЕНТР К». <https://opendatabot.ua/c/32490244>

32. Сантехніка ТОВ «ЕПІЦЕНТР К». <https://epicentrk.ua/ua/shop/santekhnika/>

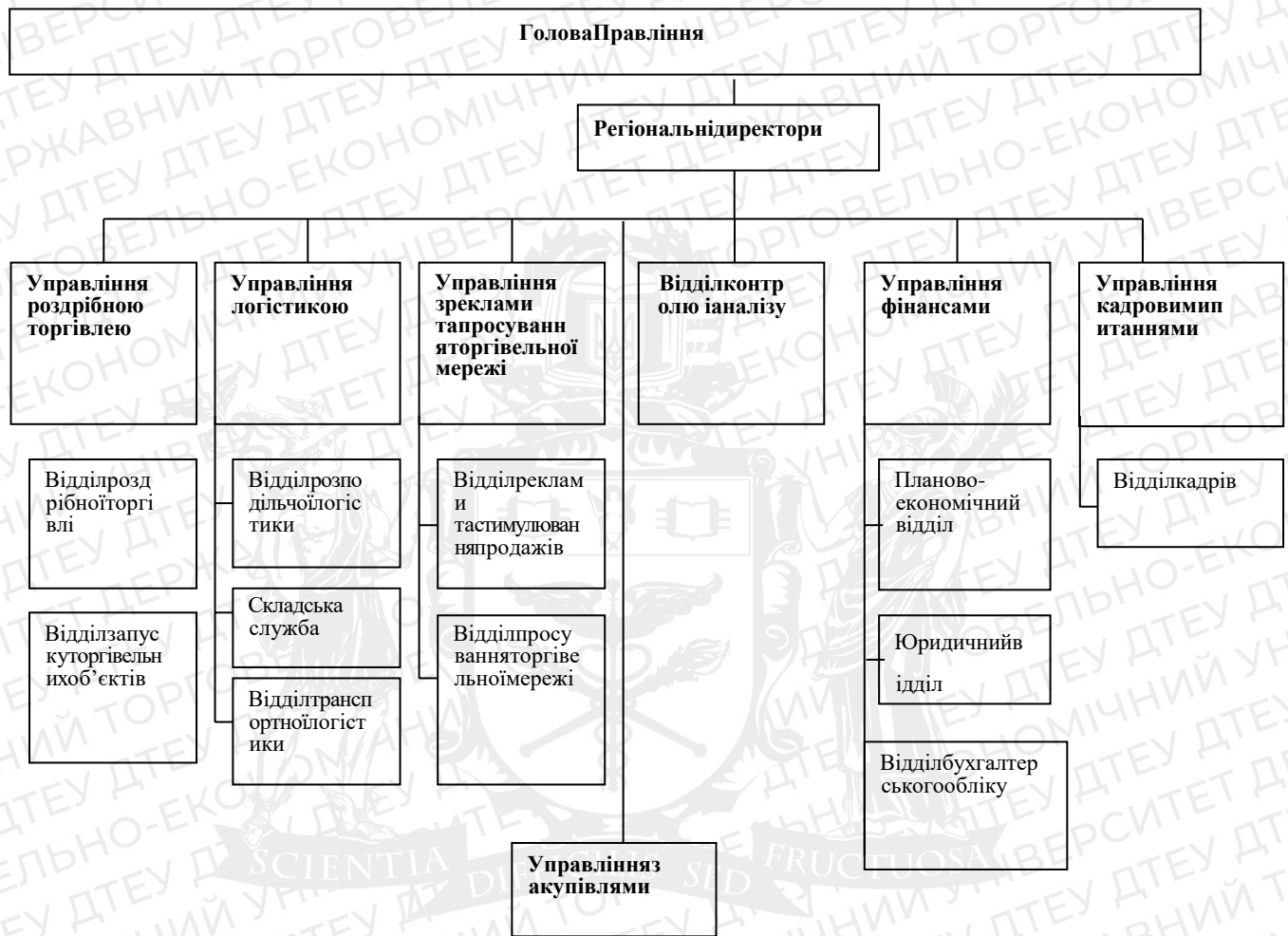
33. Фінансова звітність ТОВ «Епіцентр К» URL: [https://zvitnist.com/32490244\\_TOVARYSTVO\\_Z\\_OBMEZHENOOU\\_VDPOVDALNST\\_U\\_EPICENTR\\_K](https://zvitnist.com/32490244_TOVARYSTVO_Z_OBMEZHENOOU_VDPOVDALNST_U_EPICENTR_K)

34. FCA. URL: <https://goodlogistics.com.ua/uk/incoterms-fca/>

35. Фрахт та логістичні рішення для бізнесу. <https://novapostglobal.ua/for-business/freight/>

## ДОДАТКИ





Додаток А – Організаційна структура ТОВ «Епіцентр К»  
 Джерело: складено автором на основі внутрішньої звітності

## ТОВ «ЕПЦЕНТР-К»

## Фінансова звітність за рік, що закінчився 31 грудня 2020 року

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

Актив	Код	На початок року, тис.грн.	На кінець року, тис.грн.
<b>I. Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи	1000	12 543	32 720
первісна вартість	1001	44 846	73 004
накопичена амортизація	1002	32 303	40 284
Незавершені капітальні інвестиції	1005	1 869 460	3 692 156
Основні засоби	1010	12 304 648	15 231
первісна вартість			712
Знос	1011	17 210 534	21 335
Інвестиційна нерухомість	1012	4 905 886	6 103 346
Довгострокові біологічні активи	1015	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції:	1020	0	0
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1022	0	0
інші фінансові інвестиції	1030	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1035	1 755 267	3 129 633
Відстрочені податкові активи	1040	0	0
Інші необоротні активи	1045	68 629	23 116
Усього за розділом I	1090	0	0
	1095	16 010 547	22 109
			337
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси	1100	13 885 925	15 389
Поточні біологічні активи	1105	0	033
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1110	0	0
Дебіторська заборгованість за розрахунками:	1125	1 467 824	2 182 479
за виданими авансами	1130	0	0
з бюджетом	1135	0	1



у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	4 381 455	3 859 491
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	921 054	642 802
Витрати майбутніх періодів	1170	7 322	5 399
Інші оборотні активи	1190	217 473	336 837
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>20 881 053</b>	<b>22 416 054</b>

<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>	<b>1200</b>	<b>21</b>	<b>0</b>
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>36 891 621</b>	<b>44 525 391</b>

**Пасив**

**Код**  
**На початок року,**  
**тис.грн.**  
**На кінець**  
**року,**  
**тис.грн.**

**I. Власний капітал**

Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	158 610	158 610
Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410	0	0
Резервний капітал	1415	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	14 542 267	17 688 086
Неоплачений капітал	1425	0	0
Вилучений капітал	1430	0	0
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>14 700 877</b>	<b>17 846 696</b>

**II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення**

Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	2 008 688	4 142 910
Інші довгострокові зобов'язання	1515	256 738	312 170
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1595</b>	<b>2 265 426</b>	<b>4 455 080</b>

**III. Поточні зобов'язання і забезпечення**

Короткострокові кредити банків	1600	0	0
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	776 000	767 497
товари, роботи, послуги	1615	14 514 081	16 290 054
розрахунками з бюджетом	1620	273 257	326 833
у тому числі з податку на прибуток	1621	215 457	244 727
розрахунками зі страхування	1625	24 716	17 379
розрахунками з оплати праці	1630	160 208	137 988

Поточні забезпечення	1660	509 245	539 038
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	3 667 811	4 144 753
Усього за розділом III	1695	19 925 318	22 223 615
<b>IV.Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>	<b>1700</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>36 891 621</b>	<b>44 525 391</b>

### ТОВ «ЕПЦЕНТР-К»

#### Фінансова звітність за рік, що закінчився 31 грудня 2019 року

##### Баланс (Звіт про фінансовий стан)

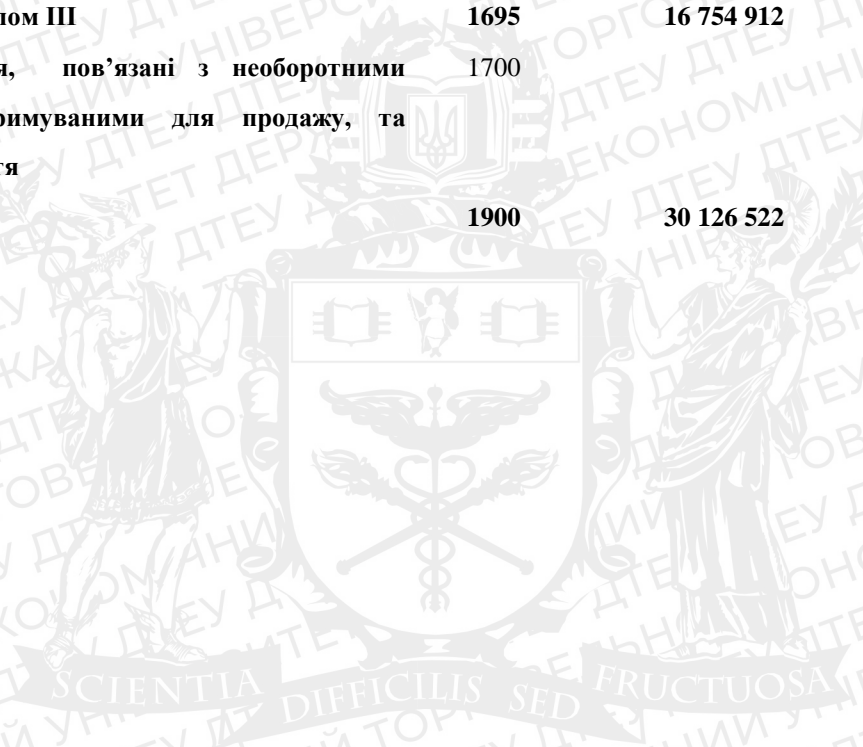
Форма №1

Актив	Код	На	
		початок року,	кінець року,
		тис.грн.	тис.грн.
<b>I.Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи	1000	4 870	12 543
первісна вартість	1001	32 540	44 846
накопичена амортизація	1002	27 670	32 303
Незавершені капітальні інвестиції	1005	1 500 430	1 869 460
Основні засоби	1010	8 568 122	12 304
первісна вартість	1011	11 500 250	17 210
			534
Знос	1012	2 932 128	4 905 886
Інвестиційна нерухомість	1015	0	0
Довгострокові біологічні активи	1020	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції:	1030	0	0
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств			
Інші фінансові інвестиції	1035	1 750 200	1 755 267
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	68 629
Інші необоротні активи	1090	0	0
<b>Усього за розділом 1</b>	<b>1095</b>	<b>11 823 622</b>	<b>16 010</b>
			<b>547</b>
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси	1100	13 250 000	13 885
			925

Поточні біологічні активи	1110	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	770 000	1 467 824
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130		0
з бюджетом	1135		0
у тому числі з податку на прибуток	1136		0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	3 320 100	4 381 455
Поточні фінансові інвестиції	1160		0
Гроші та їх еквіваленти	1165	690 000	921 054
Витрати майбутніх періодів	1170	2 800	7 322
Інші оборотні активи	1190	270 000	217 473
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>18 302 900</b>	<b>20 881 053</b>
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>	<b>1200</b>	<b>0</b>	<b>21</b>
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>30 126 522</b>	<b>36 891 621</b>

Пасив	Код	На початок року, тис.грн.	На кінець року, тис.грн.
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	158 610	158 610
Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410	0	0
Резервний капітал	1415	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	12 300 000	14 542 267
Неоплачений капітал	1425		0
Вилучений капітал	1430		0
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>12458 610</b>	<b>14 700 877</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	910 000	2 008 688
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	256 738
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1595</b>	<b>910 000</b>	<b>2 265 426</b>
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	0	0
Поточна кредиторська заборгованість за:			

довгостроковими зобов'язаннями	1610	776 000	776 000
товари, роботи, послуги	1615	13 454 053	14 514 081
розрахунками з бюджетом	1620	180 545	273 257
у тому числі з податку на прибуток	1621	130 000	215 457
розрахунками зі страхування	1625	62528	24 716
розрахунками з оплати праці	1630	140 000	160 208
Поточні забезпечення	1660	250 620	509 245
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	1891166	3 667 811
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>16 754 912</b>	<b>19 925 318</b>
<b>IV.Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>	<b>1700</b>		<b>0</b>
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>30 126 522</b>	<b>36 891 621</b>



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

**I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ**

Стаття	Код	За звітний період, тис.грн.	За аналогічний період попереднього року, тис.грн.
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	50 382 425	43 979 194
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	35 593 670	30 814 751
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
<b>Валовий</b>			
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
<b>Фінансовий результат від операційної діяльності</b>			
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
<b>Фінансовий результат до оподаткування</b>			

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
<b>Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355, 2460)</b>	<b>2465</b>	<b>3 171 204</b>	<b>3 602 109</b>

## III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

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

## IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

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

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

**Форма 2**

**I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ**

<b>Стаття</b>	<b>Код</b>	<b>За звітний період, тис.грн.</b>	<b>За аналогічний період попереднього року, тис.грн.</b>
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	43 979 194	41 400 220
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	30 814 751	30 400 580
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
<b>Валовий</b>			
Прибуток	2090	13 164 443	10 999 640
Збиток	2095	0	0
Інші операційні доходи	2120	530 835	260 235
Адміністративні витрати	2130	751 814	540 040
Витрати на збут	2150	7 985 945	6 623 200
Інші операційні витрати	2180	254 271	396 373
<b>Фінансовий результат від операційної діяльності</b>			
Прибуток	2190	4 703 248	3 700 262
Збиток	2195	0	0
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	3 851	180 000
Інші доходи	2240	354 733	52 000
Фінансові витрати	2250	250 094	91 550
Втрати від участі в капіталі	2255	24 516	0
Інші витрати	2270	363 438	210 000
<b>Фінансовий результат до оподаткування</b>			
Прибуток	2290	4 423 784	3 630 712

Збиток	2295	0	
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-821 675	-670 000
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	
Чистий фінансовий результат			
Прибуток	2350	3 602 109	2 960 712
Збиток	2355	0	0

## II. СУКУПНИЙ ДОХІД

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

## III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

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

## IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

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



**ДОГОВІР ПОСТАВКИ № 777\33**

**м. Київ, Україна**

**6 лютого 2023 року**

**Товариство з обмеженою відповідальністю «Епіцентр К»**, м. Київ, в особі директора Рогозіна Т.М., який діє на підставі Статуту (далі – Покупець), з однієї сторони, та **Товариство з обмеженою відповідальністю «Krachove»** (скорочене найменування – ТОВ «Krachove»), м. Познань, Польща, в особі директора Криштовича В.Т., який діє на підставі Статуту (далі – Постачальник), з другої сторони, а спільно – Сторони, а окремо – Сторона, уклали даний Договір поставки № 777\33 від 7 липня 2023 року (далі – Договір) про наступне:

**1. Предмет Договору**

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

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

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

**2. Строк та умови поставки Товару**

2.1. Строк поставки Постачальником Товару – протягом 20 (двадцяти) календарних днів з моменту підписання Сторонами специфікації до даного Договору.

2.2. Поставка Постачальником Товару здійснюється **на умовах СІР**(Incoterms 2010) – м. Львів.

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

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

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

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

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

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

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

3.3. Ціна Договору становить 58,5 євро/одинаця, загальна сума – 204750 євро.

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

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

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

3.7. Розрахунок Покупцем за Товар здійснюється наступним чином – 100 (сто) % суми Товару – протягом 5 (п'яти) банківських днів з моменту фактичного отримання Товару Покупцем.

#### **4. Якість Товару, комплектність Товару та гарантія на Товар**

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

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

4.3. Постачальник гарантує якість Товару протягом 7 днів (сьомі днів) календарних місяців з моменту початку експлуатації Товару, однак не більше 1 (одного) календарних місяців з моменту фактичного отримання Товару Покупцем.

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

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

#### **5. Відповідальність Сторін**

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

5.2. За прострочення Постачальником строку поставки або недопоставки Товару, Постачальник сплачує Покупцю штраф у доларах США в розмірі 50 (п'ятдесяти) % від суми непоставленого або недопоставленого Товару за кожний день прострочення поставки або недопоставки Товару, включаючи день оплати, на підставі письмової претензії Покупця, а також відшкодовує Покупцю понесені Покупцем документально підтвердженні збитки згідно вимог п. 5.6. даного Договору, на підставі письмової претензії Покупця.

5.3. За прострочення Покупцем строку оплати Товару, Покупець сплачує Постачальнику штраф у доларах США в розмірі 20 (двадцяти) % від суми боргу за кожний день прострочення оплати Товару, включаючи день оплати, на підставі письмової претензії Постачальника.

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

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

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

Договору, на підставі письмової претензії Покупця.

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

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

## **6. Порядок вирішення спорів**

6.1. При виникненні спорів та/або розбіжностей по даному Договору або у зв'язку з ним, Сторони будуть здійснювати всі необхідні заходи для досягнення згоди шляхом переговорів та/або шляхом письмового листування (надіслання письмових претензій), з відповідними письмовими відповідями на письмовий лист (письмову претензію) не пізніше 14 (чотирнадцяти) календарних днів з моменту отримання, а у разі неотримання (з будь-яких підстав) 14 (чотирнадцяти) календарних днів з моменту надсилання такого письмового листа (письмової претензії) зацікавленою Стороною.

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

## **7. Форс-мажорні обставини**

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

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

## **8. Конфіденційність**

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

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

### **9. Строк дії Договору та інші умови**

9.1. Даний Договір набирає чинності з моменту його підписання Сторонами та діє по 11 липня 2021 року, але в будь-якому випадку до виконання Сторонами своїх зобов'язань по даному Договору.

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

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

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

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

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

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

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

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

У разі, якщо ціна Договору, що в еквіваленті національної валюти України – гривні, відповідно до офіційного курсу національної валюти України – гривні до долара США встановленого Національним банком України, буде більше 50 (п'ятдесят) % чистих активів Покупця станом на кінець попереднього кварталу (значний правочин), то Покупець, у якого виникло таке перевищення, зобов'язаний отримати згоду на вчинення значного правочину від учасників товариства з обмеженою відповідальністю та надати Постачальнику засвідчену копію з перекладом на грузинську мову (п. 9.6. даного Договору) такої згоди на вчинення значного правочину. Рішення про надання згоди на вчинення значного правочину приймається виключно загальними зборами учасників товариства з обмеженою відповідальністю.

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

## **10. РЕКВІЗИТИ ТА ПІДПИСИ СТОРІН**

### **Покупець**

Товариство з обмеженою відповідальністю  
«Епіцентр К»

### **Постачальник**

ТОВ «Krachove»

---

Тел.: \_\_\_\_\_  
Факс: \_\_\_\_\_  
E-mail: \_\_\_\_\_

Код ЄДРПОУ \_\_\_\_\_  
Тел.: \_\_\_\_\_  
Факс: \_\_\_\_\_  
E-mail: \_\_\_\_\_

**Директор**  
\_\_\_\_\_

**Директор**  
\_\_\_\_\_



<b>Оцінка економічної ефективності зовнішньоекономічної операції на прикладі операції імпорту сантехніки з Польщі.</b>				
<b>Припущення до розрахунків</b>				
<b>Вид ЗЕО</b>	<b>Імпорт</b>			
		євро	дол.	грн.
<b><u>Умови ЗЕД контракту</u></b>				
Країна-експортер	Польща			
Найменування товару	сантехніка			
Код УКТ ЗЕД	6910			
Кількість товару, кг	3500			
Контрактна ціна товару (за одиницю)	58,5			
Базисні умови поставки	СІР			
Термін поставки	20 днів			
Валюта ціни	євро			
Валюта платежу	євро			
Курс НБУ на дату платежу	39,95			
Курс на МБВР на дату платежу	39,95			
Форма міжнародних розрахунків	Банк. Переказ			
Умови (графік) розрахунків	100% аванс			
Комісія за виставлення акредитиву, гарантії				
Витрати на фінансування ЗЕО (% по кредиту)				
Штрафні санкції				
<b><u>Фактурна вартість товару</u></b>				
Собівартість одиниці товару				
Ціна придбання одиниці товару для експорту				
<b><u>Витрати по здійсненню ЗЕО (у% до ціни контракту)</u></b>				
Транспортні витрати до кордону країни-імпортера				
Транспортні витрати від кордону до складу імпортера				
Витрати на розвантаження в країні імпортері				
Витрати на страхування до кордону країни-імпортера				
Комісійні, брокерські витрати				
Ліцензійні витрати				
<b><u>Митні платежі</u></b>				
Ставка мита, євро за одиницю (євро за 1 літр)				
Ставка акцизного збору (грн. за 1 літр)				
Ставка митного збору (євро за 1 год.)				
ПДВ	20,0%			
<b><u>Інші витрати для виконання ЗЕО</u></b>				
Витрати на отримання ліцензії				
Витрати на отримання інш. дозвільних документів				
Витрати на оформлення ЗЕД документації				
Юридичні витрати				
Маркетинг, реклама				
Представницькі витрати				
Відрядження				
Ставка податку на прибуток	18,0%			
<b><u>Умови продажу товару на внутрішньому ринку</u></b>				

Ціна одиниці товару на внутрішньому ринку				
Витрати на реалізацію товару на внутрішньому ринку (в % від ціни на внутрішньому ринку)				
<b>Розрахунки економічної ефективності ЗЕО</b>				
		дол.	євро	грн.
<b>Виручка від продажу на внутрішньому ринку</b>				
<b><u>Контрактна ціна товару</u></b>				
<b><u>Витрати імпортера по здійсненню ЗЕО</u></b>				
Транспортні витрати до кордону країни-імпортера				
Транспортні витрати від кордону до складу імпортера				
Витрати на розвантаження в країні імпортерів				
Витрати на страхування до кордону країни-імпортера				
Комісійні, брокерські витрати				
Ліцензійні витрати				
<b><u>Митна вартість товару</u></b>				
<b><u>Митні платежі</u></b>				
Мито				
Акцизний збір				
Митний збір				
ПДВ				
<b><u>Інші витрати для виконання ЗЕО</u></b>				
Витрати на отримання ліцензії				
Витрати на отримання інших дозвільних документів				
Витрати на оформлення ЗЕД документації				
Юридичні витрати				
Маркетинг, реклама				
Представницькі витрати				
Відрядження				
<b><u>Загальні витрати по ЗЕО</u></b>				
<b><u>Прибуток до оподаткування по ЗЕО</u></b>				
Податок на прибуток				
<b><u>Чистий прибуток</u></b>				
<b><u>Показники економічної ефективності ЗЕО</u></b>				
Рентабельність операції за прибутком до оподаткування				
<b><u>Рентабельність операції за чистим прибутком</u></b>				
<b><u>Базовий коефіцієнт ефективності ЗЕО</u></b>				

TRИМАЙМОСЯ! СЛАВА УКРАЇНІ!

QD PROFESSIONAL

Пошук на сайті

Вітання, червень 13, 2023 - 21:35

ТОВАРИ ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗНАТКАЖЕННЯ ФОРУМ КЛЮЧІ БАЛІСТ ЄДИНІ БАНКИ ДЛЯ МІЖНАРОДНОГО ТОРГІВЛЯ ПАТЕНТИ ПРО КОМПАНІЮ КОНТАКТИ

Головна

Професійне меню

- Головна
- Програме забезпечення
- Знаткаження
- Форум
- Курси валют

Навігатор ЗЕД

- База документів
- Класифікація товарів
- Добір документів
- Українська класифікація товарів ЗЕД
- Єдиний список товарів подвійного використання
- Класифікаційні рішення ДМСУ
- Сторони розрахунку вартості товарів згідно УКТЗЕД
- Довідка по товару УКТЗЕД
- Митний калькулятор
- Митний калькулятор для громадян (МІЗ)
- Розрахунок ввозу автомобіля

Інформаційна підтримка

- Електронне декларування
- Єдине вікно для міжнародної торгівлі
- Час очікування в пунктах пропуску
- Перевірити ВМД
- Митний кодекс України
- Кодеси України
- Довідки матеріали
- Архів новин
- Обслуговування заповнювальних
- Віддалений контроль ВМД

Довідка по товару УКТЗЕД

Код товару : 6910 10 00 00  
Станом на 13.06.2023

ВНІШ КЕРАМІЧНІ ВИРОБИ

Ракolini, унікальні, конколи раковин, ванни, биде, унітази, зливні бачки, писуари та аналогічні санітарно-технічні вироби, з кераміки:  
- з фарфору  
Основа єдиної вимоги: 01 (код 166)  
Додаткова єдиная вимога: немає:

ІМПОРТ ЕКСПОРТ ТРАНЗИТ

**1. Ввізне мито**

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

Пільгова ставка	10%
Повна ставка	10%
Діє	з 01.01.2023

ПЛАТІВА:  
Закон України ВР № 2697-IX від 19.10.2022  
Про Митний тариф України

Коментарі:  
ГРУП КЕРАМІЧНІ ВИРОБИ  
-Ракolini, унікальні, конколи раковин, ванни, биде, унітази, зливні бачки, писуари та аналогічні санітарно-технічні вироби, з кераміки:  
- з фарфору

**2. Зменшення ставок ввізного мита (САВТ)**

Преперенція по миту: "403".

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

ПЛАТІВА:  
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

ПЛАТІВА:  
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

ПЛАТІВА:  
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

ПЛАТІВА:  
Міждержавна угода від 24.06.2010  
Угода про вільну торгівлю між Україною та державами ЄАВТ



Forum E3D, Код : сентеники x Додав по товару УКЗБД | Н | x Trade Map - Prospects for div... x

https://qdpro.com.ua/uk/qdproinfo/6910100000

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)**

ПREFERENCA ПОНА 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 воєни державами-членами, з іншої сторони  
• Лист Держжитслужби № 15-03/1245 від 26.12.2022  
Про графіки зниження ввізних та вивізних (експортних) мит

Коментарі:  
з фарфору

**4. Зменшення ставок ввізного мита (Канада)**

ПREFERENCA ПОНА МИТУ: "420".  
Відповідно до положень Угоди про вільну торгівлю між Україною та Канадою на вказані у коментарі товари, походженням з Канади знижено ставки ввізного мита (див. лист ДЕСУ від 24.07.2017 № 19504/7/99-99-19-04-17).

Ставка: 0 %  
Діє: з 01.01.2023 до 31.12.2023

Підстава:  
• Міждержавна угода від 11.07.2016  
Угода про вільну торгівлю між Україною та Канадою  
• Лист Держжитслужби № 15-03/1245 від 26.12.2022  
Про графіки зниження ввізних та вивізних (експортних) мит

Коментарі:  
з фарфору

Активация Windows  
Щоб активувати Windows, перейдіть в [записи](#) [настройка](#)

Поиск 11°C Partly sunny 2135 13.06.2023

Forum E3D, Код : сентеники x Додав по товару УКЗБД | Н | x Trade Map - Prospects for div... x

https://qdpro.com.ua/uk/qdproinfo/6910100000

Діє: з 01.01.2023 до 31.12.2023

Підстава:  
• Міждержавна угода від 21.01.2019  
Угода про вільну торгівлю між Кабінетом Міністрів України та Урядом Держави Ізраїль  
• Лист Держжитслужби № 15-03/1245 від 26.12.2022  
Про графіки зниження ввізних та вивізних (експортних) мит

Коментарі:  
з фарфору

**6. Зменшення ставок ввізного мита (Британія)**

ПREFERENCA ПОНА МИТУ: "424".  
Відповідно до положень Угоди про політичне співробітництво, вільну торгівлю і стратегічне партнерство між Україною та Сполученим Королівством Великої Британії і Північної Ірландії на вказані у коментарі товари, походженням з Сполученого Королівства Великої Британії і Північної Ірландії знижено ставки ввізного мита.

Ставка: 0 %  
Діє: з 01.01.2023 до 31.12.2023

Підстава:  
• Міждержавна угода від 08.10.2020  
Угода про політичне співробітництво, вільну торгівлю і стратегічне партнерство між Україною та Сполученим Королівством Великої Британії і Північної Ірландії  
• Лист Держжитслужби № 15-03/1245 від 26.12.2022  
Про графіки зниження ввізних та вивізних (експортних) мит

Коментарі:  
з фарфору

**7. Податок на додану вартість**

**Податок на додану вартість** - непряний 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:

- ввезена товари на митну територію України в митних режимах імпорту або реімпорту, в тому числі поставання товарів з-під митних режимів магазину безмитної торгівлі, митного складу або спеціальної митної зони для їх подальшого вільного обігу на території України;
- вивезена товари в митному режимі експорту або реекспорту, в тому числі поставання 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 ввізного податку, що підлягають сплаті, за винятком податку на додану вартість, що включається 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

Активация Windows  
Щоб активувати Windows, перейдіть в [записи](#) [настройка](#)

Поиск 11°C Partly sunny 2136 13.06.2023

Форму ВЗД Код - сатемник x Довід по товару UK3421111 x TradeMap - Prospects for divo x

https://qdrpro.com.ua/uk/oproducts/6910100000

Преференція по миті: "400" - країни СНД;  
 Преференція по миті: "401" - Республіка Грузія;  
 Преференція по миті: "402" - Республіка Македонія.  
 В рамках двох 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 (назвисть, сертифіката про походження товару, виконання правил прямого відвантаження та безпосередньої закупівлі), що встановлені кожною окремою угодою.

**Азербайджан**

- Міждержавна угода від 28.07.1995
- Угода між Урядом України та Урядом Азербайджанської Республіки про вільну торгівлю
- Лист ДМСУ (до 2012) № 11/2-14-10197-EP від 04.07.2003

Діє за умов:

- Підтвердження походження товарів шляхом подання сертифікату СТ-1
- Дотримання правил "Безпосередньої закупівлі"
- Дотримання правил "прямого відвантаження"

**Грузія**

- Міждержавна угода від 09.01.1995
- Угода між Урядом України та Урядом Республіки Грузія про вільну торгівлю
- Лист ДМСУ (до 2012) № 11/2-14-10197-EP від 04.07.2003

Діє за умов:

- Підтвердження походження товарів шляхом подання сертифікату СТ-1(2006) або сертифікату EUR.1(0954) або декларації про походження (2012 або 2016)
- Дотримання правил "Безпосередньої закупівлі"
- Дотримання правил "прямого відвантаження"

**Молдова**

- Міждержавна угода від 29.08.1995
- Угода між Урядом України та Урядом Республіки Молдова про вільну торгівлю
- Лист ДМСУ (до 2012) № 11/2-14-10197-EP від 04.07.2003

Діє за умов:

- Підтвердження походження товарів шляхом подання сертифікату СТ-1
- Закупівлі товару резидентом однієї з держав учасниць Угоди про створення зони вільної торгівлі

**Узбекистан**

- Міждержавна угода від 29.12.1994
- Угода між Урядом України та Урядом Республіки Узбекистан про вільну торгівлю
- Лист ДМСУ (до 2012) № 11/2-14-10197-EP від 04.07.2003
- Лист ДМСУ (до 2012) № 13/13-2101-EP від 25.04.2001

Діє за умов:

- Підтвердження походження товарів шляхом подання сертифікату СТ-1
- Дотримання правил "Безпосередньої закупівлі"
- Дотримання правил "прямого відвантаження"

Активізація Windows  
 Щоб активувати Windows, перейдіть в [запис блогу](#)

Поиск

11°C Partly sunny 2136 13.06.2023

