

Державний торговельно-економічний університет
Кафедра міжнародного менеджменту

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

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

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

Кривенок
Анастасія
Віталіївна

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

Ковальова
Марія
Леонідівна

Гарант освітньої
програми
Кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародного
менеджменту

П'янкova
Оксана
Василівна

Київ 2023

Державний торговельно-економічний університет

Факультет міжнародної торгівлі та права

Кафедра міжнародного менеджменту

Спеціальність, Освітня програма 073 «Менеджмент», «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності».

Затверджую

Зав. кафедри Мельник

Тетяна Миколаївна

«__» _____ 20__ р.

Завдання на випускню кваліфікаційну роботу студентіві

Кривенок Анастасії Віталіївні

1. Тема випускної кваліфікаційної роботи

Управління операціями з імпорту бойлерів (за матеріалами ТОВ «Епіцентр К», м. Київ)

Затверджена наказом ДТЕУ від «__» _____ 20__ р. № _____ 2.

Строк здачі студентом закінченої роботи

3. Цільова установка та вихідні дані до роботи

Мета роботи - аналіз та розробка рекомендацій щодо підвищення ефективності імпорتنих операцій.

Об'єкт дослідження - підприємство ТОВ «ЕПІЦЕНТР К»

Предмет дослідження - імпортна діяльність підприємства ТОВ «ЕПІЦЕНТР-К».

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

ВСТУП

РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ЗЕД

ТОВ «ЕПІЦЕНТР К»

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

1.2 Аналіз імпортної діяльності ТОВ «ЕПІЦЕНТР К»

РОЗДІЛ 2. ОБГРУНТУВАННЯ ВИБОРУ КРАЇНИ-КОНТРАГЕНТА ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ІМПОРТУ БОЙЛЕРІВ

2.1. Визначення основних тенденцій розвитку світового ринку бойлерів

2.2. Дослідження ринку бойлерів України

РОЗДІЛ 3. РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ІМПОРТУ ТОВ «ЕПІЦЕНТР-К» БОЙЛЕРІВ З БОЛГАРІЇ

3.1. Організаційне забезпечення здійснення імпорту ТОВ «ЕПІЦЕНТР-К» бойлерів з Болгарії

3.2. Прогнозна оцінка результативності імпорту ТОВ «ЕПІЦЕНТР-К» бойлерів з Болгарії

ВИСНОВКИ

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

ДОДАТКИ

5. Календарний план виконання роботи

№ з/п	Назва етапів написання випускної кваліфікаційної роботи	Терміни виконання етапів роботи	
		За планом	Фактично
1	Вибір теми випускної кваліфікаційної роботи	до 15 грудня	15 грудня
2	Оформлення і затвердження завдання на випуск кваліфікаційну роботу	до 1 лютого	31 січня
3	Написання 1 розділу випускної кваліфікаційної роботи	до 15 березня	15 березня
4	Написання 2 розділу випускної кваліфікаційної роботи	до 10 квітня	10 квітня
5	Написання 3 розділу випускної кваліфікаційної роботи	до 05 травня	05 травня
6	Подання завершеної випускної кваліфікаційної роботи на перевірку керівникові	до 15 травня	15 травня
7	Подання випускної кваліфікаційної роботи на кафедру	до 22 травня	22 травня
8	Перевірка випускної кваліфікаційної роботи на унікальність	до 22 травня	22 травня
9	Підготовка до захисту випускної кваліфікаційної роботи в атестаційній комісії, отримання зовнішньої рецензії	за окремим графіком	за окремим графіком
10	Захист випускної кваліфікаційної роботи в атестаційній комісії	за окремим графіком	

6. Дата видачі завдання «31» січня 2023 р.

7. Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи

Ковальова Марія Леонідівна

8. Гарант освітньої програми П'янова Оксана василівна _____

9. Завдання прийняла до виконання студентка
Кривенок Анастасія Віталіївна _____

10. Відгук наукового керівника випускної кваліфікаційної роботи

Випускна кваліфікаційна робота студентки Кривенок А. В. виокнана на тему «Управління операціями з імпорту бойлерів (за матеріалами ТОВ «Епіцентр К», м. Київ)». В першому розділі. Проведено дослідження діяльності суб'єкта ЗЕД ТОВ «ЕПЦЕНТР К», надано оцінку виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ТОВ «ЕПЦЕНТР К», а також проведений аналіз імпортової діяльності ТОВ «ЕПЦЕНТР К». В розділі обґрунтовано вибір країни-контрагента для організації імпорту бойлерів, визначено основні тенденції розвитку світового ринку бойлерів, а також досліджено ринок бойлерів України. На основі попередньо проведеного аналізу в розділі 3 запропорноване управлінське рішення щодо імпорту ТОВ «ЕПЦЕНТР-К» бойлерів з Болгарії, організаційне забезпечення здійснення імпорту, а також надані розрахунки результативності імпорту ТОВ «ЕПЦЕНТР-К» бойлерів з Болгарії. В цілому, випускна кваліфікаційна робота Кривенок Анастасії Віталіївни відповідає вимогам вищої школи та може бути рекомендована до захисту.

Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи

Ковальова Марія Леонідівна _____

11. Висновок про випускну кваліфікаційну роботу

Випускна кваліфікаційна робота студента

Кривенок Анастасії Віталіївни може бути допущена до захисту
екзаменаційній комісії.

Гарант освітньої програми П'янова Оксана василівна

Завідувач кафедри Мельник Тетяна Миколаївна

« _____ » _____ 20 _____ р.

АНОТАЦІЯ

**Кривенок А. В. «Управління операціями з імпорту бойлерів»
(за матеріалами ТОВ «Епіцентр К», м. Київ). Рукопис.**

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

Випускну кваліфікаційну роботу присвячено практичним аспектам організації імпортової поставки бойлерів з Болгарії, що передбачає: дослідження функціонування підприємства-суб'єкта ЗЕД, аналіз українського ринку бойлерів, обґрунтування вибору Болгарії як країни-контрагента для реалізації імпорту, реалізацію управлінського рішення щодо імпорту через організаційне забезпечення та прогнозну оцінку результативності поставки бойлерів з Болгарії.

Ключові слова: суб'єкт ЗЕД, імпорт, бойлер, Болгарія.

SUMMARY

**Kryvenok A. V. "Management of boiler import operations"
(based on the materials of «Epicenter K», Kyiv). Manuscript.**

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

The graduation thesis is devoted to the practical aspects of the organization of the import and supply of boilers from Bulgaria, which includes: the study of the functioning of the enterprise subject to the foreign economic activity, the analysis of the Ukrainian market of boilers, the justification of the choice of Bulgaria as a counterparty country for the implementation of imports, the implementation of the management decision on imports through organizational support and forecasting evaluation of the effectiveness of the delivery of boilers from Bulgaria.

Key words: subject foreign economic activity, import, boiler, Bulgaria.

ЗМІСТ

ВСТУП	8
РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ЗЕД ТОВ «ЕПЦЕНТР К»	10
1.1 Оцінка виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ТОВ «ЕПЦЕНТР К»	10
1.2 Аналіз імпортової діяльності ТОВ «ЕПЦЕНТР К»	17
РОЗДІЛ 2. ОБГРУНТУВАННЯ ВИБОРУ КРАЇНИ-КОНТРАГЕНТА ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ІМПОРТУ БОЙЛЕРІВ	27
2.1. Визначення основних тенденцій розвитку світового ринку бойлерів	27
2.2 Дослідження ринку бойлерів України	30
РОЗДІЛ 3. РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ІМПОРТУ ТОВ «ЕПЦЕНТР-К» БОЙЛЕРІВ З БОЛГАРІЇ	40
3.1 Організаційне забезпечення здійснення імпорту ТОВ «ЕПЦЕНТР-К» бойлерів з Болгарії	40
3.2 Прогнозна оцінка результативності імпорту ТОВ «ЕПЦЕНТР-К» бойлерів з Болгарії	44
ВИСНОВКИ	48
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	50
ДОДАТКИ	55

ВСТУП

Актуальність теми. В сучасних економічних умовах кількість підприємств, що укладають контракти з іноземними підприємствами невпинно зростає. Для ефективної діяльності ці підприємства постійно оптимізують свої витрати, використовуючи різні методи та знаходяться в постійному пошуку найкращих пропозицій. Підвищення ефективності імпорتنих операцій є одним із пріоритетних напрямів розвитку кожного підприємства, яке здійснює такі операції. Основною задачею імпорту є зниження витрат за рахунок придбання більш дешевих імпортованих товарів і, як наслідок, зростання прибутку та підвищення ефективності підприємства.

Велика кількість досліджень вітчизняних та зарубіжних вчених була присвячена розвитку імпортової діяльності та її особливостям. Цим займалися Л. Горбач, Ю. Макогон, В. Навицький, Л. Лігоненко, Ф. Джинджолія, О. Карпенко, А. Андрійчук, А. Савченко, Ф. Зинов'єв, О. Вівчар, І. Багрова, Ю. Чорна, Л. Антонюк та інші.

Мета дослідження - аналіз та розробка рекомендацій щодо підвищення ефективності імпорتنих операцій.

Завдання роботи:

- провести оцінку виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ТОВ «ЕПЦЕНТР К»;
- провести аналіз імпортової діяльності ТОВ «ЕПЦЕНТР К»;
- визначити основні тенденції розвитку світового ринку бойлерів;
- провести дослідження ринку бойлерів України;
- розглянути організаційне забезпечення здійснення імпорту ТОВ «ЕПЦЕНТР-К» бойлерів з Болгарії;
- надати прогнозну оцінку результативності імпорту ТОВ «ЕПЦЕНТР-К» бойлерів з Болгарії.

Об'єкт дослідження - підприємство ТОВ «ЕПЦЕНТР-К»

Предмет дослідження - імпортна діяльність підприємства ТОВ «ЕПІЦЕНТР-К».

Методи дослідження. У процесі виконання роботи використовувалися загальнонаукові методи, зокрема: системний підхід (для дослідження проблем підвищення ефективності імпортової діяльності підприємства); фінансово-економічний аналіз (для дослідження стану зовнішньоекономічної діяльності підприємства); графічний (для наочного представлення результатів дослідження), порівняльний (для здійснення порівняльного аналізу потенційних постачальників).

Інформаційна база дослідження: економічна література і періодичні видання, аналітичні дані з різних напрямків діяльності підприємства, матеріали органів державної статистики України, законодавча база України, монографії з теми дослідження, підручники та наукові статті вітчизняних і зарубіжних вчених, програми розвитку підприємства, а також результати досліджень, виконаних автором. В роботі використані статистичний, порівняльний аналіз, метод узагальнення та експертних оцінок.

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

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

ТОВ «Епіцентр К» - національна мережа сучасних будівельно-господарських гіпермаркетів, з широким асортиментом товарів (товари для будинку, меблі, побутова хімія, автотовари, товари для саду та городу, дитячі товари та будматеріали)[30]. Прообразом «Епіцентру К» була французька мережа Castorama. Стратегія розвитку компанії з самого початку передбачала відкриття магазинів поряд із великими гіпермаркетами, такими як Metro чи Ашан. Це дозволяло розраховувати на синергію торгових об'єктів, коли відвідувачі продуктових магазинів також могли відвідувати господарський торговий центр і навпаки.

ТОВ «Епіцентр К» будує торгові центри оптимального формату – площею 4-6 тис. кв. м., які відкриваються у районних центрах та містах обласного підпорядкування. У 2016 році було запущено партнерський проект - інтернет-магазин 27.ua. У 2019 році на технічній платформі 27.ua створено Epicentr.ua. з асортиментом близько 1,5 млн товарів та сучасними центрами видачі товарів у всіх торгових центрах мережі [30].

ТОВ «Епіцентр К» було зареєстровано 27 серпня 2003 року за адресою: 02139, м. Київ, вул. Братиславська, 1 [30].

Основний вид діяльності ТОВ «Епіцентр К» згідно КВЕД - 47.78 Роздрібна торгівля іншими невживаними товарами в спеціалізованих магазинах.

Інші види діяльності:

47.52 Роздрібна торгівля залізними виробами, будівельними матеріалами та санітарно-технічними виробами в спеціалізованих магазинах

47.53 Роздрібна торгівля килимами, килимовими виробами, покриттям для стін і підлоги в спеціалізованих магазинах

47.54 Роздрібна торгівля побутовими електротоварами в спеціалізованих магазинах

47.59 Роздрібна торгівля меблями, освітлювальним приладдям та іншими товарами для дому в спеціалізованих магазинах

46.73 Оптова торгівля деревиною, будівельними матеріалами та санітарно-технічним обладнанням

46.74 Оптова торгівля залізними виробами, водопровідним і опалювальним устаткуванням і приладдям до нього

46.75 Оптова торгівля хімічними продуктами

46.90 Неспеціалізована оптова торгівля 46.13 Діяльність посередників у торгівлі деревиною, будівельними матеріалами та санітарно-технічними виробами

46.15 Діяльність посередників у торгівлі меблями, господарськими товарами, залізними та іншими металевими виробами

46.16 Діяльність посередників у торгівлі текстильними виробами, одягом, хутром, взуттям і шкіряними виробами

47.51 Роздрібна торгівля текстильними товарами в спеціалізованих магазинах

47.76 Роздрібна торгівля квітами, рослинами, насінням, добривами, домашніми тваринами та кормами для них у спеціалізованих магазинах

23.20 Виробництво вогнетривких виробів

23.31 Виробництво керамічних плиток і плит

23.32 Виробництво цегли, черепиці та інших будівельних виробів із випаленої глини

23.41 Виробництво господарських і декоративних керамічних виробів

23.42 Виробництво керамічних санітарно-технічних виробів

23.49 Виробництво інших керамічних виробів

47.91 Роздрібна торгівля, що здійснюється фірмами поштового замовлення або через мережу інтернет

68.20 Надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна[30].

Споживачі товарів, які реалізовує підприємство це як великі, так і дрібні будівельні компанії, та роздрібні покупці. ТОВ «Епіцентр» є сильним конкурентом для інших будівельних мереж.

Прогресивне управління організацією ТОВ «Епіцентр К» сприяє кар'єрному зростанню співробітників та зростанню та їх матеріального забезпечення.

Структура управління ТОВ «Епіцентр К» ієрархічна, тобто всі робітники прямо або опосередковано підпорядковуються директору підприємства. Вищим органом управління є збори учасників на яких призначається генеральний директор[30].

Структура управління ТОВ «Епіцентр К» представлена на рис.

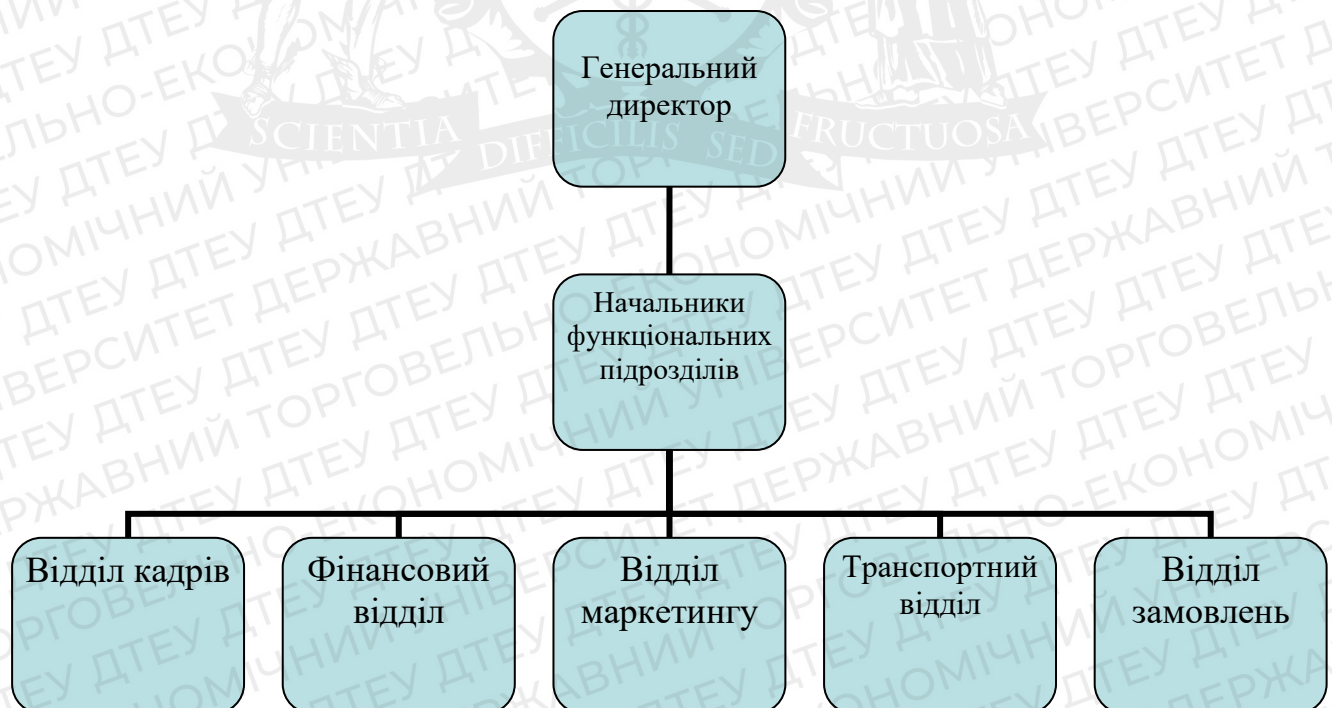


Рис. 1.1 Структура управління ТОВ «Епіцентр К»

Проведемо аналіз структури та складу майна підприємства ТОВ «Епіцентр К» (таблиця 1.1):

Таблиця 1.1

Аналіз структури та складу майна

Показник	2018 р. тис.грн.	2019 р. тис.грн.	2020 р. тис.грн.	Абс відх. 2022/2018	Відн.відх. 2022/2018
Активи необоротні	15010241	16010547	22109337	9604940	63,9%
Активи оборотні	19861073	20881053	22416054	6566865	33,1%
Запаси	13885854	13885925	15389033	16132271	216,1%
Заборгованість дебіторська	2467145	1467824	2182479	-57846	-2,3
Грошові кошти і їх еквіваленти	918952	921054	642802	16173	1,8%
Інші активи оборотні	411173	217473	336837	-7055	-1,7%
Разом	34871314	36891600	48452516	16171805	46,3%

Розроблено автором на основі даних підприємства

За даними табл. 1.1 можна зробити висновок, що балансова вартість майна ТОВ «Епіцентр К» в 2022 році зросла на 16171805 з 34871314 тис. грн. в 2018 році до 51043119 тис. грн., тобто на 46,3%. Це відбулося, головним чином через зростання вартості запасів в 2022 році в порівнянні з 2018 роком на 216,1% (16132271 тис. грн.), також відбулося зростання вартості активів оборотних на 33,1% в 2022 році (6566865 тис. грн.) та активів необоротних на 63,9% в 2022 році проти 2018 року (на 9604940 тис. грн.). Незначним було зростання грошових коштів і їх еквівалентів – на 1,8% (16173 тисяч гривень) в 2022. Темпи приросту необоротних активів перевищують темпи зростання оборотних активів.

Проведемо аналіз показників майнового стану підприємства ТОВ «Епіцентр К» (табл. 1.2):

Таблиця 1.2

Аналіз показників майнового стану ТОВ «Епіцентр К»

Показник	2018 р.	2019 р.	2020 р.	Відх. 2022/2018	Абс.% 2022/2018
Коеф. Зносу ОЗ	0,34	0,33	0,34	-0,01	-2,3
Частка основних засобів в активах	0,28	0,27	0,28	0,04	14,3
Коеф. мобільності активів	0,25	0,26	0,25	-0,01	3,7
Фондовіддача	2,1	2,2	2,1	-0,44	-22,3
Фондоозброєність	59,2	60,3	59,2	12,4	18,2
Фондомісткість	0,49	0,52	0,49	0,14	27,5
Коеф. рент. вир. фондів	0,07	0,06	0,07	-0,05	-62,5

Розроблено автором на основі даних підприємства

За даними табл. 1.2 можна зробити висновок, що коефіцієнт мобільності активів в 2022 році зріс на 3,7% в порівнянні з 2018 роком, отже частка оборотних активів підприємства зросла, але незначними темпами. Коефіцієнт зносу ОЗ в 2022 році знизився на 2,3%, що свідчить про їх поступовий знос. Фондомісткість, яка відображає середньорічну вартість ОЗ на одиницю вартості продукції зросла в 2022 році на 27,5% в порівнянні з 2018 роком. Це є негативною тенденцією. Коефіцієнт рентабельності виробничих фондів в 2022 році скоротився на 62,5%, що також є негативною тенденцією.

Проведемо аналіз показників джерел фінансування діяльності підприємства ТОВ «Епіцентр К» (табл. 1.3):

Таблиця 1.3

Аналіз структури та складу пасивів

Показник	2018 р. тис.грн.	2019 р. тис.грн.	2020 р. тис.грн.	Абс відх. тис.грн. 2022/2018	Відн.відх % 2022/2018
Власний капітал	14788395	14700877	17846696	5035138	27,0
Зареєстрований (пайовий) капітал	158610	158610	158610	85390	53,8

Капітал у дооцінках	31267	0	0	3107	9,9
Прибуток нерозподілений (непокритий збиток)	14598518	14542267	17688086	3910641	26,8
Кредити банків довгострокові	1959821	2008688	4142910	2390534	221,9
Кредити банків короткострокові	519,2	0	0	1424,8	374,4
Зобов'язання поточні	22669888	19925318	22223615	-67705	-10,1
Разом	39418623,2	36634883	44213221	6323391,8	16,0

Розроблено автором на основі даних підприємства

За даними табл. 1.3 можна зробити висновок, що в 2022 році капітал ТОВ «Епіцентр К» збільшився на 6323391,8 тис. грн. (16%) в порівнянні з 2018 роком. Це пов'язано зі зростанням власного капіталу на в 2022 році на 27% (5035138 тис. грн.) та зростанням позикових коштів. Збільшення власного капіталу відбулося за рахунок збільшення власного капіталу у дооцінках на 9,9% (3107 тис. грн.) та зростання нерозподіленого прибутку підприємства на 26,8% (3910641 тис.грн.) в 2022 році в порівнянні з 2018 роком. Збільшення позикових коштів підприємства в основному відбулося за рахунок збільшення банківських кредитів (короткострокових на 374,4% та довгострокових на 221,9%). Це вказує на те, що підприємство повинне задовольнити свої поточні потреби в грошових коштах і не зможе погасити свої поточні зобов'язання перед кредиторами.

Проведемо аналіз динаміки доходів підприємства ТОВ «Епіцентр К» (табл.1.4):

Таблиця 1.4

Аналіз динаміки доходів підприємства ТОВ «Епіцентр К»

Показник	2018 р. тис.грн.	2019 р. тис.грн.	2020 р. тис.грн.	Абс відх. тис.грн. 2022/2018	Відн.відх % 2022/2018
----------	---------------------	---------------------	---------------------	------------------------------------	--------------------------

Чистий дохід від реалізації продукції	41 400 220	43 979 194	50 382 425	12618810	30,5
Інші доходи операційні	260 235	530 835	737 243	5121985	196,8
Інші доходи фінансові	180 000	3 851	211 555	-168100,1	-93,3
Інші доходи	52 000	354 733	554 085	449534,9	864,5
Всього	41892455	44868613	51885308	13412443,3	32,0

Розроблено автором на основі даних підприємства

За даними табл. 1.4 можна зробити висновок, що операційний дохід підприємства в 2022 році зріс на 32% (13412443,3 тис.грн.). Така динаміка обумовлена суттєвим зростанням чистого доходу від реалізації (на 30,5% або 12618810 тис. грн.), інших операційних доходів на 196,8% (5121985 тис.грн.) та інших доходів на 864,5% (449534,9 тис.грн.).

Таким чином можна зробити висновок, що в цілому фінансовий стан ТОВ «Епіцентр К» є незадовільним. Масштаби капіталізації підприємства щорічно збільшувалися, але рентабельність лишалася на попередньому рівні. Показники фінансової стабільності, які не відповідають нормативним значенням, мають позитивні тенденції, але показники ділової активності й рентабельності залишаються низькими[21].

SWOT-аналіз діяльності ТОВ «Епіцентр К» представлено в таблиці 1.5:

Таблиця 1.5

SWOT-аналіз діяльності ТОВ «Епіцентр К»

Сильні сторони	Слабкі сторони
Високий рівень кваліфікації керівництва підприємства	Високий рівень конкуренції;
Відомість бренду	Плинність кадрів;
Широта і глибина асортименту;	Низький рівень мотивації обслуговуючого персоналу
Наявність торгових точок в кожному великому місті України	.
Налагоджені відносини з підприємствами-	

постачальниками	
Можливості	Загрози
<p>Вихід на нові ринки;</p> <p>Розширення асортименту;</p> <p>Створення власної торгової марки</p>	<p>Зростання ціни на сировину;</p> <p>Економічна нестабільність в країні;</p> <p>Військова агресія РФ та бойові дії на території України</p> <p>Посилення вимог митного законодавства.</p>

Розроблено автором на основі [5,8,11,22]

В результаті аналізу таблиці можна зробити наступні висновки: підприємство ТОВ «Епіцентр К» може мінімізувати загрози за рахунок своїх сильних сторін: широкого асортименту товарів та впізнаваності бренду.

Завадити можливості введення нових товарних груп можуть такі слабкі сторони підприємства як висока конкуренція. Також загрозу становлять бойові дії на території України та окупація територій Донецької, Луганської, Херсонської та Запорізької областей.

Всі ці фактори має сенс враховувати при стратегічному плануванні на підприємстві та докласти зусилля з метою мінімізації їхнього впливу.

1.2 Аналіз імпортої діяльності ТОВ «ЕПЦЕНТР К»

Інтеграція України до світового економічного простору й господарська самостійність підприємств сформували сприятливі умови для здійснення ефективної зовнішньоекономічної діяльності, зокрема імпортої.

Це обґрунтовано тим, що на підприємстві значно збільшується асортимент продукції, розширюються можливості вибору постачальників. Конкуренція між національними та іноземними постачальниками є стимулом для підвищення економічних та техніко-технологічних характеристик товару[1].

Найчастіше перевага віддається іноземним товарам з таких причин: ціна; якість; прискорення й безперервність поставок; недоступність певних товарів та

матеріалів в Україні; більш ефективне технічне обслуговування; сучасні технології[7]. Співпраця з іноземними постачальниками викликає також деякі труднощі:

- вибір іноземного постачальника з гарною діловою репутацією й вигідним місцерозташуванням;
- строки поставок і час підготовки до реалізації продукції;
- труднощі укладання контрактів та експедиторського супроводу товарів, що постачаються;
- політичні проблеми й труднощі встановлення партнерських відносин з представниками іноземного підприємства;
- коливання обмінних курсів валют; методи здійснення платежів;
- якість товарів, брак та проблема повернення дефектних товарів;
- мито і митні тарифи;
- витрати на оформлення супровідної документації, необхідної для митного очищення;
- транспортно-логістичні операції;
- мова, культурні та соціальні традиції[4].

Імпорتنі операції – операції з імпорту товарів, ввезених з іншої країни на внутрішній ринок[40]. Імпортер повинен: мати необхідні кошти для придбання товарів; знати потенційних постачальників, надсилаючи їм запити; аналізувати ціни конкурентів, що пропонують аналогічний продукт; укласти контракт з найперспективнішим виробником; отримати придбаний товар та своєчасно сплатити за нього[44].

Мотивами імпортової діяльності ТОВ «ЕПЦЕНТР К» є:

- відмінності в якості однорідної продукції, виробленої в Україні і за кордоном: довговічність, зручність використання, конструктивні характеристики;
- розширення асортименту: ТОВ «ЕПЦЕНТР К» прагне збільшити кількість товарних груп за рахунок імпортової продукції;

- різниця в рівні витрат: прагнення збільшити прибуток за рахунок зниження витрат компонентів шляхом придбання їх за кордоном;
- поліпшення технічного оснащення: закупівлі обладнання, що не виробляється в Україні, або обладнання, яке має вищі технічні характеристики.

Таким чином, структура імпорту ТОВ «ЕПЦЕНТР К» залежить від якості продукції в різних країнах, асортименту, рівня розвитку технічних засобів і обладнання.

Крім того, незважаючи на однорідність продукції, її якість може залежати від країни походження. Загалом, якість, витрати та культура виробництва в кожній країні різні.

Отже, існують відмінності в якості та асортименті однорідних продуктів. Різниця в витратах також пов'язана з низкою внутрішніх факторів: рівнем розвитку галузі в державі, рівнем інновацій, внутрішньою політикою тощо[46].

Основні форми організації імпорتنих операцій представлено в таблиці

1.6:

Таблиця 1.6

Основні форми організації імпорتنих операцій

Прямий імпорт	Непрямий імпорт
Постачання товарів, здійснюється безпосередньо іноземному покупцеві	Передбачає продаж і купівлю товарів через посередників.

Розроблено автором на основі [5,33,48]

На сьогоднішній день асортимент бойлерів ТОВ «ЕПЦЕНТР К» представлений наступними видами (табл. 1.7):

Таблиця 1.7

Асортимент бойлерів

Вид бойлеру	Характеристика	Переваги	Недоліки
Проточні електричні	Мають один або 2 нагрівальних елемента	Компактний розмір; широкі можливості регулювання температурного режиму;	Висока споживана потужність (до 5–15 кВт), що робить неможливим їх

		миттєвий вихід гарячої води бажаної температури; невисокі експлуатаційні витрати; економія досягається за рахунок відсутності необхідності підтримки температури в баку.	встановлення в житлових будинках; обмежена пропускна здатність - не можна користуватися гарячою водою в 2 місцях одночасно; вимагає постійного сильного напору води
Накопичувальні електричні	Забезпечують великі обсяги гарячої води	Низька ціна; низькі енерговитрати, від 1 до 3,5 кВт. доступні різні варіанти установки; доступні великі обсяги гарячої води; можливість використання в кількох точках одночасно.	Досить складне і, відносно, часте технічне обслуговування; тепловтрати при зберіганні води досягають 15% і ведуть до витрат енергії на підігрів; короткий строк служби (10–15 років); займають досить багато місця.
Накопичувальні газові	З природною тягою (відкрита камера згорання) і примусовою тягою (закрита камера згорання).	Доступна вартість експлуатації; простота в використанні; доступність одночасного використання в різних приміщеннях.	В 2–3 рази дорожче електричних однакового обсягу; витрати часу на підігрів всього обсягу води до потрібної температури; обмежені можливості установки; займає багато місця; вибухо - та пожежонебезпека при

			певних умовах експлуатації.
Проточні газові	Набагато економічніше своїх електричних побратимів, але мають значно більш високу вартість. У сучасних моделях є варіанти захисту при різкому падінні тиску води, що робить їх на практиці одними з найбезпечніших. Розглянемо наявні переваги і недоліки цієї конструкції.	Зручність використання; економічність; миттєвий нагрів води; безпека; компактність; можливість підключення до балонів з скрапленим газом; в сучасних моделях реалізована можливість забору води в різних приміщеннях.	неможливість підключення в будинках, де це не передбачено проектом. Це пов'язано з недостатнім тиском в газових мережах.
Комбіновані	Гібрид системи опалення і подачі гарячої води. Такий тип ідеально підходить для приватного будинку	Дуже висока енергоефективність; висока компактність, пов'язана з відсутністю власного бака; простота конструкції та дешевизна установки; доступність гарячої води в будь-який час; економічність; відсутність пробок в	Вимагають хорошого напору води; не можна використовувати одночасно у різних місцях під уникнути падіння тиску.

		системах опалення з цим бойлером.	
Непрямого нагріву	Всередині такого нагрівача проходить змійовик теплообмінника, отже, паливо на нагрів цього обсягу витрачається	Великий обсяг бака дозволяє забезпечити гарячою водою кілька точок одночасно; можливість використання в будинках з великими потребами в гарячій воді; енергоефективність.	Займають багато місця; є тепловтрати.

Розроблено автором на основі [27,28,33,34]

ТОВ «ЕПІЦЕНТР К» співпрацює з Італією та Китаєм, Болгарією та Словенією, а саме такими компаніями як Gorenje, Bosch, Zanussi та Eldom[30].

Види імпортованої продукції представлені в таблиці 1.8:

Таблиця 1.8

Вартість імпортованої продукції ТОВ «ЕПІЦЕНТР К»

Назва	2018 р. тис.грн.	2019 р. тис.грн.	2020 р. тис.грн.	Відх. 2022/2018	Абс.% 2022/2018
Проточні електричні бойлери	3950	2480	2398	-1940	-50,9
Накопичувальні електричні	25795	26978	22987	-5137	-19,9
Накопичувальні газові	15978	17895	16752	7	0,001
Проточні газові	23987	24785	23958	-766	-3,2
Комбіновані	6548	6897	6685	110	1,7
Непрямого нагріву	9874	9956	9025	-762	-7,7

Розроблено автором на основі даних підприємства

Відзначається від'ємна динаміка імпорту за всіма найменуваннями, крім комбінованих бойлерів, вартість яких зросла на 1,7% (110 тис. грн.) та накопичувальних газових, вартість яких залишилася майже незмінною.

Найбільше скоротилися закупівлі проточних електричних бойлерів – на 50,9% (1940 тис. грн.) та накопичувальних електричних бойлерів – на 19,9% (5137 тис. грн). Така ситуація склалася через карантинні обмеження в 2020 році та початком бойових дій в 2022 році, а також пошкодженням енергетичної інфраструктури України, через які було впроваджене масове відключення електроенергії наприкінці 2022 року.

Структура імпорту бойлерів ТОВ «ЕПЦЕНТР К» представлена на рисунку 1.2:

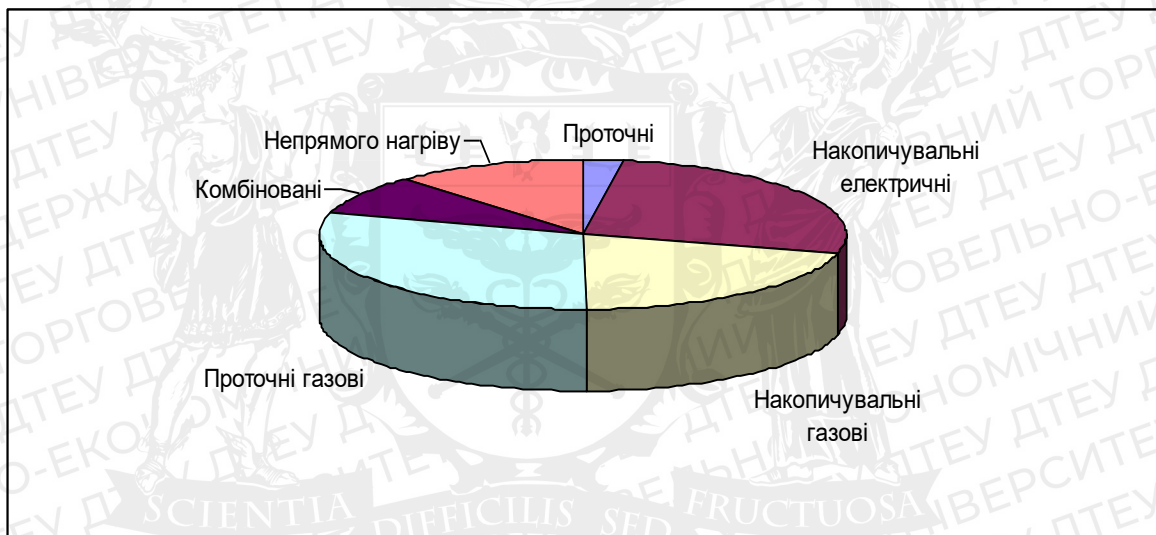


Рис. 1.2 Структура імпорту бойлерів ТОВ «ЕПЦЕНТР К»

В структурі імпорту бойлерів ТОВ «ЕПЦЕНТР К» найбільшу частку займають накопичувальні електричні та газові бойлери а також проточні газові. Найменшу частку займають проточні бойлери що пов'язано з низьким попитом на цей вид товару.

Витрати на здійснення імпорتنних операцій ТОВ «ЕПЦЕНТР К» включають в себе наступні:

- контрактна вартість товару;
- транспортні витрати (витрати на оплату транспорту, оплата вантажно
- розвантажувальних робіт, витрати на страхування, оплата складських та

експедиторських витрат тощо);

- митні збори[38].

В таблиці 1.9 представлені основні витрати на здійснення імпорتنих операцій ТОВ «ЕПЦЕНТР К»:

Таблиця 1.9

Витрати на імпортні операції ТОВ «ЕПЦЕНТР К», тис. грн.

Стаття витрат	2018 р. тис.грн.	2019 р. тис.грн.	2020 р. тис.грн.
Контрактна вартість товару	62878	62302	56263
Транспортні витрати	6029	7119	7362
Всього	86132	88991	81805

Розроблено автором на основі даних підприємства

Витрати на імпортні операції є сумою витрат на контрактну вартість товарів, транспортні витрати, митні збори та платежі[21]. Протягом 2018-2020 року на підприємстві відмічається зниження обсягів затрат на імпорт. При цьому відбулося зростання витрат на імпортні операції в 2019 та 2020 роках.

Структура витрат на імпортні операції представлена на рис. 1.3:

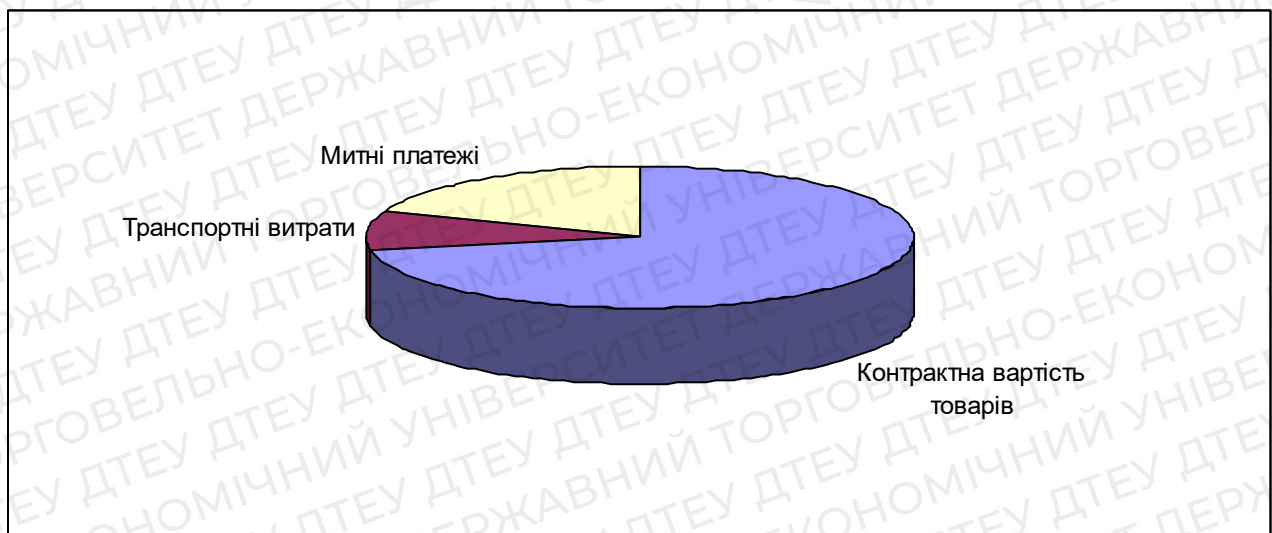


Рис. 1.3 Структура витрат на імпортні операції ТОВ «ЕПЦЕНТР К»

Найбільшу частку витрат на імпорتنі операції складає контрактна вартість товарів (69%), найменшу – транспортні витрати – 8,9%.

Розрахуємо економічну ефективність імпорту за формулою:

$$E_{\text{фім}} = V_{\text{із}}/V_{\text{к}} \quad (1.1)$$

де $E_{\text{фім}}$ – ефективність імпорتنих операцій;

$V_{\text{із}}$ – витрати на здійснення імпорتنих операцій;

$V_{\text{к}}$ – вартість імпорتنих товарів по контракту[13].

Таблиця 1.10

Економічна ефективність імпорتنих операцій

Стаття витрат	2018 р. тис.грн.	2019 р. тис.грн.	2020 р. тис.грн.
Контрактна вартість Товару ($V_{\text{к}}$)	62878	62302	56263
Загальні затрати на імпорتنі операції ($V_{\text{із}}$)	86132	88991	81805
Ефективність ($E_{\text{фім}}$)	1,37	1,43	1,45

Розроблено автором на основі [2,7,20,32]

Відзначається збільшення ефективності імпорту в 2019, та 2020 роках. В 2019 році ефективність імпорту зросла з 1,37 до 1,43, а в 2020 до 1,45.

$V_{\text{фім}}$ – ефективність,

Де V – виручка,

$V_{\text{і}}$ – витрати на імпорт[48].

Показник $V_{\text{фім}}$ має бути більшим, ніж 1, він показує кількість продукції, що випускається на гривню витрат на його придбання для підприємства[33].

Таблиця 1.11

Економічна ефективність імпорتنих операцій стосовно виручки

Стаття витрат	2018 р. тис.грн.	2019 р. тис.грн.	2020 р. тис.грн.
Виручка від реалізації бойлерів (V)	300158	313102	294113

Загальні затрати на імпорتنі операції (Ві)	86132	88991	81805
Ефективність (ВФім)	3,5	3,5	3,6

Розроблено автором на основі [15,19,31,40]

Спостерігається незначне зростання ефективності імпортних операцій стосовно виручки в 2020.



РОЗДІЛ 2. ОБГРУНТУВАННЯ ВИБОРУ КРАЇНИ-КОНТРАГЕНТА ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ІМПОРТУ БОЙЛЕРІВ

2.1. Визначення основних тенденцій розвитку світового ринку бойлерів

Серед промислових товарів, призначених для особистого споживання, виділяється специфічна група товарів культурно-побутового і господарського вжитку. Більшість цих товарів є складними технічними виробами, їхнє виробництво переважно сконцентровано на підприємствах приладобудування, машинобудування, електроніки та електротехніки. Поряд з іншими видами обладнання, машин, транспортних засобів культурно-побутові та господарські товари представляють собою не лише найбільш завершений вид продукції серед готових виробів, а й характеризують науково-технічний потенціал та рівень розвитку країн-виробників, оскільки саме в такі товари закладена найбільш кваліфікована праця, яка на світовому ринку оцінюється найвище[36].

Ринок бойлерів характеризується великомасштабним виробництвом, високими темпами розвитку технічного прогресу, зростанням продуктивності праці, значними витратами на науково-дослідні роботи.

Визнаними лідерами в виробництві бойлерів є Сполучені Штати Америки, Японія та Німеччина, частка яких складає понад 60% світового обсягу виробництва цих товарів. Приблизно така ж частка цих країн в світовому експорті[50].

В розвитку світового ринку бойлерів постерігається висока динаміка, що зумовлено проникненням світових виробників на ринки Білорусії, України, Росії, Литви та Латвії, а також Латинської Америки і Африки, зростанням виробництва китайської техніки за рахунок використання дешевої робочої сили та перенесення шкідливих для навколишнього природного середовища етапів виробничого процесу в країни Африки.

Європейський ринок бойлерів фіксує надзвичайний темп зростання завдяки технологічному прогресу, що призводить до нових та більш

ефективних запусків продукції і зростання урбанізації й індустріалізації виробництва[10].

Через зростання екологічних проблем, ринок бойлерів сьогодні стикається з зростаючою конкуренцією з боку відновлюваних технологій, таких теплові насоси або, в ширшому контексті, комбіновані генератори теплової та електричної енергії, переважно в секторі нового будівництва. Завдяки підтримці політики уряду та зростанню централізованого опалення та охолодження, вони є альтернативою традиційним бойлерам[29].

Тенденція до відновлюваних джерел енергії розвивається швидкими темпами останніми кілька років. В Європі Німеччина та Нідерланди є лідерами цих змін. Порівняно з житловим ринком, комерційні рішення змінюються швидше, оскільки більш високі показники підвищення енергоефективності дозволяють значно скоротити термін окупності. Частка світового ринку бойлерів представлена на рис. 2.1:

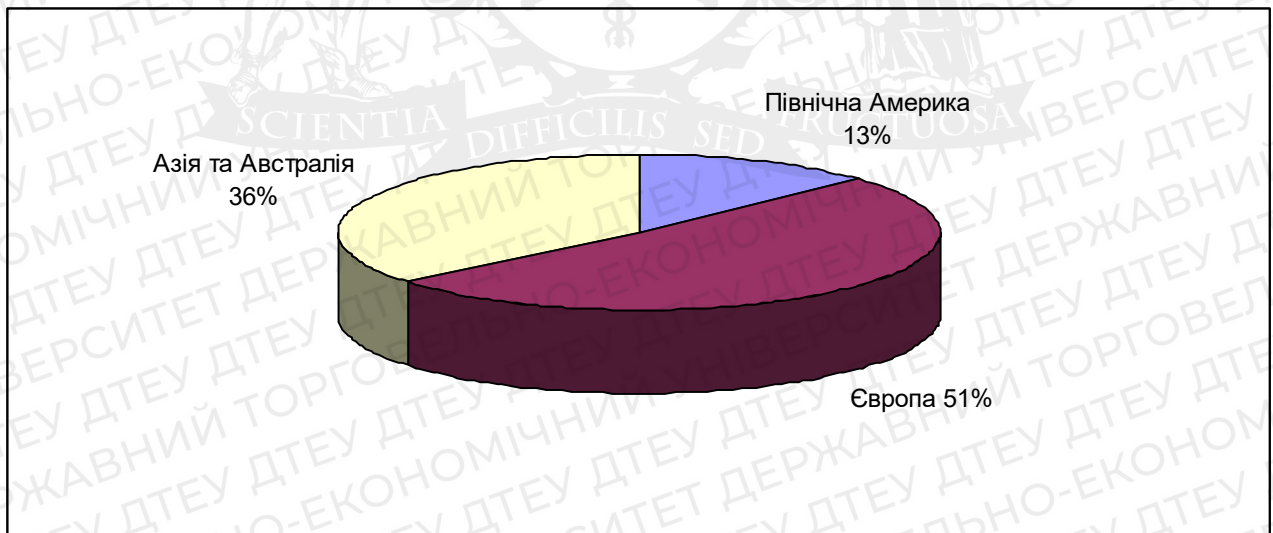


Рис. 2.1 Світовий ринок бойлерів, за кількісними показниками та регіонами

Більше половини частки ринку займає Європа, країни Азійсько-Тихоокеанського регіону та Австралії складають 36%, найменшу частку займає ринок Північної Америки[27].

Ринок електричних бойлерів, починає набувати глобального значення в Північній Америці, Східній Європі та Китаї, в районах з відсутнім газопостачанням та конкурентоспроможними цінами на електроенергію, порівняно з нафтою і скрапленим газом.

Карантинні обмеження, запроваджені в більшості країн світу суттєво вплинули на розвиток світової економіки. Зниження темпів приросту світового ВВП, пов'язаних з негативним впливом пандемії COVID-19, є досить суттєвими. Причинами такого значного зменшення світового ВВП є: зменшення виробництва промислових товарів, скорочення використання сировинної продукції, призупинення та деформація глобальних й національних транспортних мереж, скорочення темпів розвитку світової торгівлі[27].

Впроваджені карантинні обмеження на 2-3 місяці на початку 2020 року привели до зупинки виробничих потужностей й перевиробництва бойлерів, адже зменшення споживання промислових товарів в умовах локдаунів знизило попит.

Зниження промислового виробництва та деформація транспортної мережі стала однією з причин розриву ланцюгів постачання бойлерів на міжнародний товарний ринок, що мало негативний вплив на розвиток міжнародної торгівлі. В цілому обсяг світової торгівлі бойлерами впав на 15% в річному обчисленні в другому кварталі 2020 року. Пом'якшення карантинних обмежень в другій половині 2020 року дозволило поставкам зрости майже до рівня 4 кварталу 2019 року[27].

Вплив пандемії на обсяги торгівлі бойлерами в різних регіонах в 2020 році відрізнявся, при цьому більшість регіонів зафіксували значне зниження як експорту, так і імпорту. Єдиним винятком стала Азія, де обсяги експорту зросли на 0,3%, а обсяги імпорту зменшилися на 1,3%.

Найбільшого скорочення імпорту зазнали Близький Схід - 11,3%, Африка - 8,8% та Південна Америка - 9,3%. Скорочення імпорту Північної Америки було відносно невеликим - 6,1%.

В 2021 році попит на бойлери зріс в Північній Америці на 11,4%, в Європі та Південній Америці на 8%, в інших регіонах зафіксований менший приріст. Більшу частину світового попиту на імпорт задовольняє Азія, експорт з якої зріс на 8,4% в 2021 році. Європейський експорт зріс на 8,3% [27].

Отже, вплив пандемії COVID-19 на розвиток міжнародного ринку бойлерів мав негативний вплив через загальне обмеження сукупного попиту, що негативно позначилося на споживанні та виробництві бойлерів.

2.2 Дослідження ринку бойлерів України

Бойлер - електричний водонагрівач, пристрій для нагрівання води за рахунок енергії, що отримується з електромережі (теплова дія струму) з метою подальшого використання в технологічних, господарських, санітарно-гігієнічних або побутових цілях.

Коди УКТЗЕД бойлерів представлені в таблиці 2.1

Таблиця 2.1

Коди УКТЗЕД бойлерів

Найменування товару	Код
водонагрівачі безінерційні	8516101100
безінерційні водонагрівачі газові	8419110000
водонагрівачі сонячні	8419120000
водонагрівачі інші	8516108000

Розроблено автором на основі [27,28,33,34]

Перевагами бойлерів є автоматизація процесу роботи, можливість встановлення в будь-якій будівлі (необхідна лише електрифікація), вибухобезпечність, менша пожежна небезпека порівняно з газовими та твердопаливними водонагрівачами, відсутність небезпеки отруєння газом або

продуктами згоряння[29]. Однак бойлери, особливо проточні, вимагають досить потужних ліній, а електроенергія коштує дорожче, ніж газ або інші види палива. За устроєм бойлери діляться на накопичувальні та проточні (табл. 2.2):

Таблиця 2.2

Класифікація бойлерів

Накопичувальний бойлер		Проточний бойлер	
<p>Порівняно велика ємність з розміщеним в ній або, рідше, під нею, джерелом тепла. Найчастіше у ролі джерела тепла виступає ТЕН. Водонагрівальна ємність зовні захищена шаром теплоізоляції і захисним кожухом. Зовні до нагрівального елемента приєднується пульт керування, який включає керування температурою. Зазвичай це біметалічний термостат. Діапазон температури на термостаті: від 30 до 85 °С. В залежності від виробника та моделі допустимий діапазон може змінюватись.</p>		<p>Розмір бака зменшений, так що нагрівальна ємність є вузькою трубкою. Це призводить до швидкого прогрівання води за час, поки вона протікає через нагрівальну ємність. Має більш високу потужність. Однак більш висока потужність не означає більшого споживання електроенергії, оскільки такий водонагрівач працює невеликий час, адже не потрібно прогрівати цілий бак. Як нагрівальний елемент можуть використовуватися ТЕН або неізольована спіраль. До переваг неізольованої спіралі відносять, в першу чергу, неможливість відкладення на ній солей жорсткості через те, що в процесі нагрівання вона тремтить, не даючи можливості частинкам накипу осідати. Головним недоліком є висока чутливість до повітряних пробок, тому спіральні моделі бажано доповнювати (за відсутності вбудованої) захистом від сухого ходу.</p>	
Переваги	Недолки	Переваги	Недолки
<p>Практично необмежена кількість гарячої води, яка витрачається в одиницю часу, можливість заживити від одного бака будь-яку кількість точок розподілу гарячої води.</p>	<p>Обмеженість ресурсу гарячої води; Необхідність розміщення громіздкого бака;</p>	<p>Можливість отримати необмежену кількість гарячої води без попереднього прогріву;</p>	<p>Неможливість отримати великий потік гарячої води в одиницю часу при прийнятних потужностях нагрівача, для стандартної квартири з двома воднорозбірними точками,</p>

<p>Кількість водорозбірних точок, що обслуговуються одночасно, обмежена лише пропускною здатністю труби. Низька споживча потужність (від 0,5 кВт); хоча загальні витрати електроенергії трохи більше, ніж для проточних, тому що порівняно невелика потужність споживається значно більше часу і частина тепла втрачається при тепловтратах. Можливість встановлення в квартирах з недостатньо потужною електропроводкою; Менш суворі вимоги до захисної автоматики. Можливість нагрівання води у нічний час, коли діють пільгові тарифи, з подальшим її споживанням вдень. Відсутність пікових навантажень на мережу, рівномірне енергоспоживання протягом тривалого часу. На відміну від проточного, працює навіть за низького тиску у</p>	<p>Необхідність підєднання до каналізації або іншого джерела для скидання води; Неможливість миттєвого отримання гарячої води; втрати теплової енергії протягом періоду очікування нагріву бака, а також після нагрівання води, якщо її споживання відкладається; Необхідність регулярної перевірки стану анода та очищення від накипу.</p>	<p>Компактність; Низький відсоток втрат теплової енергії; економія, пов'язана з відсутністю постійного резервного підігрітого обсягу; Відсутність ризику, пов'язаного з втратою питної якості, розмноження бактерій та інших проблем, пов'язаних з тривалим застоєм води</p>	<p>що одночасно працюють; Неможливість гарячого старту - нагрівальному елементу потрібно кілька секунд для прогріву, протягом яких йтиме холодна вода; Труднощі, пов'язані з підтримкою постійної температури (електронні моделі певною мірою позбавлені цієї проблеми); Необхідність підтримки достатнього протоку для роботи приладу, жорсткі вимоги до мінімального тиску на вході; Висока миттєва споживана потужність, що викликає додаткові витрати при монтажі (прокладання окремого силового кабелю, отримання дозволів); Необхідність використання силового введення; Неминучі пікові навантаження на електромережу в певні години доби, можливість перекосу фаз при прорахунках у системі електропостачання; Неможливість організації системи рециркуляції</p>
--	---	--	--

водопроводі.		через те, що за відсутності водорозбору нагрівальний елемент не працює; Нижчі максимальні температури - для водонагрівача проточного типу максимально можлива температура нагріву не перевищує 55-60 ° С, тоді як накопичувальні бойлери можуть нагрівати воду до 85 ° С
--------------	--	--

Розроблено автором на основі [27,29]

За останні кілька років ринок побутової техніки в Україні виріс в 5 разів. Техніка стала дешевшою і більш доступною для українців. Ринок роздрібною торгівлі побутовою технікою в Україні постійно розширюється, тому на ньому відбувається боротьба за покупця..

Якщо розглядати український ринок роздрібною торгівлі побутовою технікою, в тому рахунку бойлерами, з погляду конкурентної боротьби між окремими торговцями, його можна характеризувати як олігополію. Характерними рисами ринку є такі тенденції:

- наявність невеликої кількості продавців (незважаючи на значну кількість роздрібних точок, більшість з них об'єднана в мережі, тобто контролюється з одного офісу, або ціни в них контролюються постачальником);
- стандартизованість продукції (бойлер відомої марки, придбаний на ринку, не відрізняється за своїми характеристиками від того, що пропонується в великому торговельному центрі);
- олігополія: всі учасники ринку обов'язково враховують поведінку конкурентів та виробляють власну стратегію поведінки[14].

Сучасний український ринок бойлерів характеризується великою кількістю моделей в основному імпортою техніки. За останні 10 років бойлери

отримали широке поширення на українському ринку. Попит на бойлери постійно зростає. Цей факт обумовлений проблемами з забезпеченням гарячою водою не тільки міських жителів, але й більшою мірою сільських жителів, де відсутнє гаряче водопостачання. Більшість водонагрівачів на ринку – імпортна продукція[34].

Основна частина бойлерів, представлених на українському ринку, виробляються в Україні або прилеглих країнах (Росія, Хорватія Болгарія, Македонія, Сербія,). Одне з провідних місць займає продукція з Болгарії (Eldom, Tesy, Bosch та ін.)[34].

Основні бренди бойлерів, представлених на українському ринку зведено в таблиці 2.3:

Таблиця 2.3

Основні бренди бойлерів на українському ринку

Бренд	Країна	Характеристика
Ariston	Італія, Росія	Можливість встановлювати горизонтально і вертикально; Глибина бака 27 см; Покриття внутрішнього бака з срібла Ag+; Швидкий нагрів води (2 Тена загальною потужністю 2,5 кВт).
Arti	Македонія	Комбіновані бойлери з технологією Tank in tank, для нагріву використовується традиційний ТЕН та гаряча вода від котла. Це дає змогу збільшувати тепловіддачу до 40%.
Atlantic, Round, Thermor	Франція/Єгипет/Україна	Вертикальні та горизонтальні. З відкритим («мокрим») ТЕНом, та «сухим». Об'єм від 10 до 300 літрів.
Bosch	Германія/Болгарія	Баки комплектуються тенами на 2 кВт, що дозволяє швидко нагріти воду. Доступні в 2-х варіантах – з емальованим покриттям й склокерамікою. Електроніка дозволяє керувати температурою води з точністю в 1°C.
Eldom	Болгарія	Об'єм від 10ти до 200 літрів. В асортименті є бойлери непрямого нагріву, комбіновані й проточні. Серед особливостей - антикорозійне покриття з підвищеним вмістом цинку – цирконієва емаль. Товщина ізоляції

		складає 32 мм
Gorenje	Словенія/Сербія	Стандартні емальовані циліндричні баки горизонтального та вертикального монтажу. Є лінійки бойлерів квадратної форми та нестандартних кольорів (сірий, чорний). Компактні розміри, цікавий дизайн і колір дозволяють цим бойлерам стати доповненням будь-якого дизайну
Klima Hitze	Германія Македонія	Баки виготовляються зі сталі товщиною 1,8 мм та склокерамічним титановим покриттям. Завдяки цьому гарантія становить 7-10 років (залежно від моделі). Всі моделі мають унікальну систему подачі води «Klima ECO». Вона дозволяє збільшити продуктивність установки на 15%.
Nova Tec	Україна	Об'єм баків – від 10 до 100 літрів. Головна перевага – цінова доступність. Недолік – однотипність дизайну. Бойлери серії Universal Goldheat мають відкритий мідний ТЕН з позолотою. Їх можна встановлювати в двох положеннях (вертикально і горизонтально). Потужність ТЕНу – 1,8 кВт. Гарантія на бак – 7 років, на електрогрупу – 3 роки
Tesy	Болгарія	Більшість баків сталеві з покриттям зі склокераміки. Є моделі з баками з нержавіючої сталі (BiLight Inox). Технологія суперфективної теплоізоляції INSUTECH. Таке рішення знижує втрати тепла на 16%. Запатентована конструкція сопла для подачі холодної води створює PISTON Effect, що може збільшувати продуктивність гарячої води на 15%. Завдяки повній автоматизації, цим бойлером можна керувати в режимі онлайн через спеціальний додаток. Також можна налаштувати різні режими нагріву, є функція програмування залежно від часу доби. Це додатково знижує рівень енергоспоживання на 20%.
DRAZICE	Чехія	Баки великого об'єму, деталі бойлера захищені від корозії завдяки технології магнітного анодування, яка

		запобігає утворенню твердих відкладень, що засмічують бак. Недолік - споживання великої кількості електроенергії.
Roda	Україна	Широкий модельний ряд, застосування інноваційних технологій, які забезпечують безпеку застосування, економічність та довговічність водонагрівального пристрою; наявність захисного покриття
ZANUSSI	Італія	Використання інноваційних технологій, які захищають виріб від сухого нагріву, перегріву, агресивної дії; технології захисного відключення, яка робить використання водонагрівача безпечним. Належать до високого цінового сегменту, який можуть собі дозволити не всі

Розроблено автором на основі [27,28,34]

Крім цих брендів на ринку присутні також інші компанії: Vogel Flug, Ferroli, Hi-Therm, Thermex, Electrolux та інші. найпопулярнішими в Україні є циліндричні бойлери з відкритим («мокрим») ТЕНОм.

Найдоступнішими є українські представники Nova, Round, Тес. Хоча болгарські представники (Eldom, Tesy, Hi-Therm) не набагато дорожчі.

Для порівняння брендів проведемо дослідження відсотку продажів:

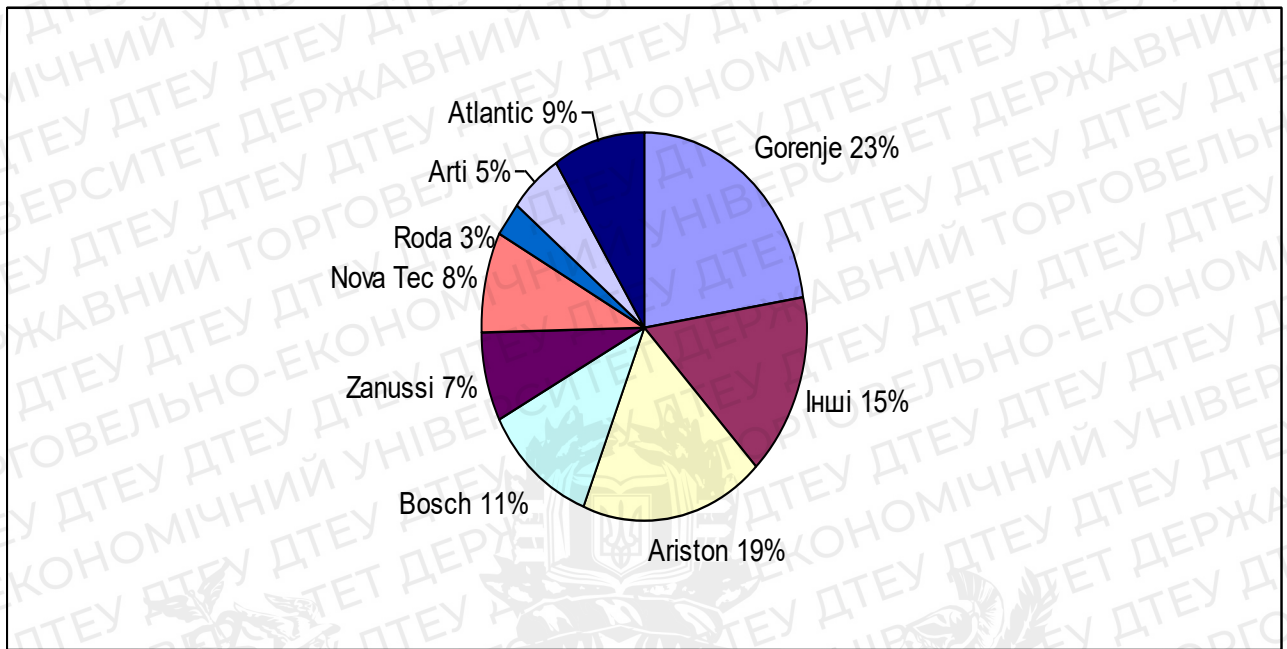


Рис. 2.2 Обсяг продажу бойлерів за брендами

Отже, за даними діаграми, можна зробити висновок, що лідерами на українському ринку є такі торгові марки як Gorenje, Ariston, Bosch, Atlantic та Zanussi.

Ринок бойлерів в Україні є масовим. Виробництво й технічний рівень товару неодмінно повинен відповідати вимогам споживачів, адже вони вимагають постійного вдосконалення конструктивного і технологічного виконання приладів, за рахунок чого й розширюється асортимент товарів на ринку.

Більше половини українського ринку електропобутових товарів та споживчої електроніки контролюють мережні оператори, серед яких лідерами є мережа «Технополіс», Фокстрот, Епіцентр. Найбільша частка обсягів продажу бойлерів належить інтернет-магазинам. В залученні трафіку лідирує контекстна реклама, причому до 5% складають брендові запити. Інтернет-гігантами в Україні є маркетплейс Rozetka.ua, Comfy, та Eldorado, проте значна частка продажів здійснюється через онлайн магазини, з відвідуваністю від 100 тисяч до 2 мільйонів. Серед таких магазинів варто назвати інтернет-магазини brain.com.ua, aks.ua, elmir.ua telemart.ua та itbox.ua.

Серед основних аргументів на користь вибору конкретної мережі для здійснення покупки бойлеру є широкий асортимент товару, прийнятна ціна, відмінний сервіс та клієнтоорієнтованість[35].

Розглянемо більш детально продукцію болгарського виробника водонагрівачів Eldom.

Компанія Eldom Invest заснована в Болгарії у 1987 році та утвердилася як лідер галузі країни. В торгівлі електропобутовими та газовими приладами Eldom займає близько 70% болгарського ринку. Компанія має лабораторію та вкладає сили у розробку та вдосконалення своїх моделей. Більше 1/3 продукції Eldom виробляє для експорту до Європи, США та України.

Водонагрівачі серії Eldom - накопичувальні водонагрівачі (бойлери), оснащені сухим трубчастим нагрівальним елементом (ТЕНом) і служать для підігріву води в будинках і квартирах. Модельний ряд стандартних типорозмірів, надійна конструкція трубчастого сухого ТЕНу, невисока ціна та європейська зборка робить водонагрівач Eldom однією з найкращих пропозицій. Переваги водонагрівача Eldom представлені в таблиці 2.4:

Таблиця 2.4

Переваги водонагрівача Eldom

Енергозберігання	щільний ізоляційний шар з безфреонового пінополіуретану завтовшки до 35 мм. забезпечує виключно низькі теплові втрати та економію коштів
Довговічність	бак з покриттям зі зносостійкої цирконієвої емалі та двома магнієвими протекторами для оптимального захисту від корозії
Надійність	6 ступенів захисту
Зручне обслуговування	заміна сухого нагрівача за потреби, при цьому не потрібно спорожнювати водонагрівач; зовнішній терморегулятор – дозволяє встановити температуру підігріву води; температурний індикатор – індикація температури підігріву води; комбінований металевий вентиль – поєднує в собі функції

	<p>запобіжного, зворотного та диференціального клапана; специфічний еліпсоподібний фланець – має спеціальну конструкцію, яка гарантує безпеку; вимикач подвійний зі світловою індикацією; можливість встановлення анодного тестера, що слідкує за станом антикорозійного захисту.</p>
--	---

Розроблено автором на основі [27,28,33,34]

Таким чином, можна зробити висновок, що імпорт водонагрівачів болгарського виробника Eldom є перспективним напрямком для ТОВ «ЕПЦЕНТР К» через високу якість продукції, достатньо низьку ціну, а також через досить невелику відстань від розташування виробника.

Отже, сучасний вітчизняний ринок бойлерів майже повністю залежить від імпорту, що робить його гостро конкурентним для українських виробників. Ринок характеризується позитивною динамікою.

РОЗДІЛ 3. РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ІМПОРТУ ТОВ «ЕПЩЕНТР-К» БОЙЛЕРІВ З БОЛГАРІЇ

3.1 Організаційне забезпечення здійснення імпорту ТОВ «ЕПЩЕНТР-К» бойлерів з Болгарії

Провівши аналіз діяльності підприємства ТОВ «ЕПЩЕНТР-К», можна зробити висновок, що імпорт товарів є одним з основних напрямків діяльності підприємства. За організацію імпортних операцій на підприємстві відповідає відділ постачання.

Для пошуку постачальника працівниками відділу постачання ведеться пошук актуальної інформації про стан ринку бойлерів, розгляд всіх можливих імпортерів, та умов співпраці з ними. Для успіху діяльності потрібно опрацьовувати якомога більше інформації про якість продукції, яку планує імпортувати підприємство ТОВ «ЕПЩЕНТР-К». Важливим є також показник надійності та наскільки ефективно потенційний постачальник здійснює свою діяльність. При здійсненні аналізу потенційних постачальників необхідно оцінювати їх за наступними показниками:

- ціна товару;
- якість товару;
- надійність поставок (дотримання постачальником зобов'язань по строках поставки, асортименту, комплектності, якості, кількості товару);
- відстань між постачальником і споживачем;
- строки виконання поточних та екстрених замовлень;
- наявність у постачальника резервних потужностей;
- організація управління якістю у постачальника;
- фінансовий стан та кредитоздатність постачальника[48].

Для прийняття найоптимальнішого рішення щодо імпорту бойлерів проведемо аналіз потенційних постачальників та порівняємо ціни на товар даних підприємств (табл.3.1):

Таблиця 3.1

Порівняння ціни бойлерів потенційних постачальників

Постачальник	Haier (Китай)	Bosch (Німеччина)	Zanussi (Італія)	Eldom (Болгарія)	DRAZICE (Чехія)
Ціна, дол.	205,0	300,00	310,0	220,0	280,0

Розроблено автором на основі [27,28,48]

З таблиці 3.1 бачимо, що найдешевшу ціну пропонує китайський виробник Haier, на другому місці болгарський виробник Eldom. Найдорожчий товар пропонує італійська компанія Zanussi та німецька Bosch. Така різниця в ціні пропозиції зумовлена відмінністю якісних характеристик сировини, різною затратністю виробництва та реалізації.

Для підприємства ТОВ «ЕПЦЕНТР-К» дуже важливою є якість поставленої продукції, яка пояснюється наступним:

- товари високої якості дозволяють зменшувати повернення бракованого товару та збільшувати обсяги продажів;
- ринок України та іноземні ринки насичені дешевою продукцією із Китаю, яка значно поступається європейській продукції, виробленій із якісної сировини;
- одним із головних принципів ТОВ «ЕПЦЕНТР-К» є реалізація якісних товарів.

Доцільно проаналізувати властивості товарів, які поставляються різними підприємствами[43]. На основі проаналізованих даних можна зробити висновок, що показники якості товару всіх підприємств знаходяться в межах норми та відповідають вимогам, проте товар з Китаю є найменш якісним і поступається своїми характеристиками іншим виробникам.

Для ТОВ «ЕПЦЕНТР-К» найоптимальнішим рішенням буде закупівля бойлерів у болгарського постачальника Eldom, незважаючи на те, що ця пропозиція не найдешевша. Буде доцільним відмовитися від закупівлі товару

від китайського виробника, адже витрати на доставку товару будуть дуже високими і це нівелює різницю в ціні товару.

Завод Eldom розташований в промисловій зоні Варни. Сьогодні компанія експортує свою продукцію в більш ніж 30 держав на 4 континентах.

Завдяки проведеній модернізації та будівництву нових виробничих ділянок, річна виробнича потужність компанії. Елдомінвест на даний момент складає 500 000 виробів. Компанія є одним із небагатьох європейських виробників емальованих водонагрівачів об'ємом 1000 літрів.

Елдомінвест безперервно інвестує у модернізацію технологічного обладнання та автоматизацію виробничого процесу. Виробничі машини та установки компанії виробництва найавторитетніших міжнародних виробників на сьогоднішній день є найсучаснішими в цьому секторі.

Компанією були створені перші в Болгарії водонагрівачі з внутрішнім баком з емальованим покриттям, а також перший водонагрівач з електронним (мікропроцесорним) керуванням та цифровим дисплеєм. Всі вироби Eldom мають маркування та сертифіковані відповідно до європейських вимог. Продукція Eldom має великий попит на світовому ринку завдяки надійності, високій якості та привабливому зовнішньому вигляду.

В таблиці 3.2 представлено процес з закупівлі бойлерів від болгарського виробника:

Таблиця 3.2

Етапи імпорту бойлерів

Замовлення бойлерів	Підписання контракту, в котрому сторони домовляються про умови оплати й доставки, гарантійні зобов'язання, товаросупровідні документи тощо. На цьому етапі необхідно правильно розробити договір, коректно зазначити всі істотні умови, формити документи, необхідні для здійснення митного оформлення.
Оплата	Підготовка документів для здійснення оплати через банківську установу, контроль термінів оплати і строків граничних розрахунків.
Підготовка документів для	Вибір необхідного транспорту для перевезення, визначення маршруту та місця перетину кордону, контроль за наявністю у

перевезення	перевізника необхідних дозвільних документів. Підготовка для розмитнення документів від перевізника, що підтверджують вартість перевезення вантажу з розбивкою на до та після кордону.
Перевезення товарів через кордон України до митниці на розмитнення	Відслідковування товару, проходження пункту та зони митного контролю. Зняття з обліку товару в зоні митного контролю, підготовка до митного оформлення.
Митне оформлення	Розмитнення товару за наявними документами
Доставка товару	Доставка бойлерів на склади підприємства та їх подальша реалізація

Розроблено автором на основі [2,15,25,45]

Доставка бойлерів від постачальника з міста Варна буде здійснюватися на умовах DPU (за правилами Incoterms-2020). Розподіл обов'язків між продавцем (Пр.) та покупцем (Пок.) наведений в таблиці 3.3:

Таблиця 3.3

Розподіл обов'язків продавця і покупця

		Продавець					
DPU	Пакування на складі продавця	Доставка до основного транспорту	Експортні формальності	Навантаження на основний транспорт	Оплата основного транспорту	Розвантаження	
	Покупець						
	Страховання основного перевезення	Імпортні формальності	Доставка від основного транспорту	Розвантаження на складі покупця			

Розроблено автором на основі [33,44,48]

На імпортера накладаються наступні витрати: оплата митних платежів та інших платежів при імпорті; завантаження товару та його транспортування з терміналу; оплата за послуги тимчасового зберігання при проходженні митної очистки імпорту або якщо товар не був вчасно прийнятий у складі; інспектування вантажів перед відвантаженням[44]. Всі витрати, які несе постачальник включаються в початкову вартість товару.

Доставка партій бойлерів здійснюється комбінованим шляхом: Болгарія (Варна) – Україна до порту в місті Одеса – морським шляхом та сухопутним шляхом Одеса-Київ (склад). Перевезення виконуються на підставі договору. За доставку до порту відповідає продавець, тобто компанія Eldom, всі витрати на цю частину доставки включені у вартість товару. Доставка бойлерів від порту до складу організовується підприємством ТОВ «ЕПЦЕНТР-К» та здійснюється за допомогою найманого автомобільного транспорту.

3.2 Прогнозна оцінка результативності імпорту ТОВ «ЕПЦЕНТР-К» бойлерів з Болгарії

Ефективність зовнішньоторговельної діяльності підприємства безпосередньо виражається в ефективності його господарської діяльності в цілому[11]. При виборі шляхів підвищення ефективності імпортової діяльності підприємства ТОВ «ЕПЦЕНТР-К» варто звернути увагу на складові, які формують собівартість продукції. Значний вплив на її формування має вартість товарів та транспортні витрати, які несе підприємство на доставку, або ж які попередньо включені у вартість товарів. Так як підприємство активно імпортує товари з іноземних ринків, вибір постачальника є досить важливим завданням. Для мінімізації логістичних витрат на здійснення імпортних операцій, вигідно почати пошук найперспективнішого імпортера[13]. Це дозволить підприємству ТОВ «ЕПЦЕНТР-К» заощадити та співпрацювати з постачальниками на більш вигідних умовах. Доцільно розглянути нові ринки як альтернативу сучасним постачальникам товарів.

Доцільним варіантом для подальшого вдосконалення імпортних операцій на підприємстві ТОВ «ЕПЦЕНТР-К» можна запропонувати збільшення обсягів товару в кожній поставці і скорочення кількості поставок протягом року.

Аналіз структури та динаміки витрат на імпорт бойлерів 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 імпорتنі операції.

Наразі вантаж поставляється частіше, ніж 1 раз на місяць. При цьому для перевезення використовуються автомобілі з завантаженням 7-9 тонн. Необхідно переглянути систему постачання. З метою її оптимізації можливо розглянути використання 20-тонних вантажівок. В такому випадку річна вага буде перерозподіленою на 7 поставок по 20 тонн в кожен.

Таблиця 3.4

Запропонований графік поставок

Дата поставки	Вага вантажу, т	Контрактна вартість вантажу, тис.грн	Транспортні витрати, тис. грн.
Січень	20.0	1002,1	8,95
Березень	20.0	1002,1	8,95
Травень	20.0	1002,1	8,95
Червень	20.0	1002,1	8,95
Липень	20.0	1002,1	8,95
жовтень	20.0	1002,1	8,95
грудень	20.0	1002,1	8,95
Всього	138,9	7015,0	62,7

Розроблено автором на основі [42,49]

Обов'язково потрібно враховувати, що кожна з ланок ланцюга поставок працює зі своїм логістичним компонентом і тільки ефективне об'єднання їх в систему дасть можливість забезпечити постійний і своєчасний підвіз потрібної кількості продукції. Це потрібно врахувати в договорах з постачальниками: домовитися про терміни відвантаження сировини з моменту надходження замовлення. Якщо цього не зробити, підприємство ТОВ «ЕПЦЕНТР-К» буде відчувати дефіцит товару, що призводить до зниження рівня продажів або,

навпаки, при зайвих обсягах будуть наростати витрати на складування або з'являтися неліквіди [3]. Для повного дослідження ефективності імпорتنих операцій необхідним є розрахунок та порівняння рентабельності імпорту бойлерів з можливою їх закупівлею всередині країни у посередників. Такий аналіз є необхідним для прийняття більш обґрунтованого рішення по імпорту товарів [23].

Розрахунок вартості імпортованої продукції представлено в таблиці 3.5.

Таблиця 3.5

Розрахунок вартості імпортованої продукції

Вартість, на умовах EXW, грн.	8580,00
Витрати на транспортування, розвантажувально-навантажувальні роботи та страхування до митного кордону України, грн.	Витрати несе продавець (за умовами DPU)
Митна вартість, грн.	8580,00
Ставка мита (2%), грн	171,6
Акцизний податок	0
ПДВ, грн.	$8751,6 * 20\% = 1750,32$
Ціна відповідно до умови поставки, грн.	$8580,00 + 1750,32 = 10330,32$
Імпортна ціна контракту	$171,6 + 1750,32 + 8580 = 10501,92$
Виручки від реалізації імпоротної продукції на внутрішньому ринку	15900,08
Ефект імпоротної операції	$15900,08 - 10501,92 = 5398,16$
Коефіцієнта ефективності імпоротної операції	$15900,08 / 10501,92 = 1,5$
Код УКТЗЕД	8516101100

Розроблено автором на основі [33,44,48]

З наведених розрахунків можна зробити висновок, що запропорнована імпортна операція є ефективною, оскільки коефіцієнт ефективності є більшим 1.

За результатами проведених в таблиці 3.5 розрахунків ефективності імпорتنих угод ТОВ «ЕПІЦЕНТР-К» можна зазначити, що вони є ефективними і в порівнянні із альтернативним варіантом закупівлі товарів на внутрішньому

ринку України приносять більше прибутку. Оптимізація управління товарними потоками здійснюється на кожному структурному етапі цього процесу. При правильному підході підприємство зможе значно збільшити свій прибуток за рахунок вигідного придбання товару, а також економії на його доставці. В прогнозі очікується скорочення частки витрат на імпортні операції в загальній вартості товарів за рахунок транспортних витрат.



ВИСНОВКИ

ТОВ «Епіцентр К» - національна мережа сучасних будівельно-господарських гіпермаркетів, з широким асортиментом товарів (товари для будинку, меблі, побутова хімія, автотовари, товари для саду та городу, дитячі товари та будматеріали).

Під час досліджень було проаналізовано фінансові результати діяльності підприємства ТОВ «Епіцентр К» за період з 2018 по 2020 рік. З'ясовано, що в цілому фінансовий стан ТОВ «Епіцентр К» є незадовільним. Масштаби капіталізації підприємства щорічно збільшувалися, але рентабельність лишалася на попередньому рівні. Показники фінансової стабільності, які не відповідають нормативним значенням, мають позитивні тенденції, але показники ділової активності й рентабельності залишаються низькими.

Також проведено SWOT-аналіз підприємства, за результатами якого можна зробити наступні висновки: підприємство ТОВ «Епіцентр К» може мінімізувати загрози за рахунок своїх сильних сторін: широкого асортименту товарів та впізнаваності бренду.

Завадити можливості введення нових товарних груп можуть такі слабкі сторони підприємства як висока конкуренція. Також загрозу становлять бойові дії на території України та окупація територій Донецької, Луганської, Херсонської та Запорізької областей.

Основною задачею імпорту на підприємстві ТОВ «Епіцентр К» є зниження витрат за рахунок придбання більш дешевих імпортованих товарів і, як наслідок, збільшення прибутку підприємства.

Було проведено аналіз вітчизняного та світового ринку бойлерів. Було з'ясовано, що сучасний вітчизняний ринок бойлерів майже повністю залежить від імпорту, що робить його гостро конкурентним для українських виробників. Ринок характеризується позитивною динамікою. Для збереження такої

тенденції вітчизняним виробникам даної категорії товарів слід ретельно відстежувати запити споживачів, постійно вдосконалювати конструктивне й технологічне виконання бойлерів.

В ході аналізу потенційних постачальників бойлерів прийнято рішення щодо закупівлі товару у болгарського виробника Eldom. Доставка бойлерів від постачальника з міста Варна буде здійснюватися на умовах DAT.

За результатами проведених розрахунків ефективності імпорتنих угод ТОВ «ЕПЦЕНТР-К» можна зазначити, що вони є ефективними і в порівнянні із альтернативним варіантом закупівлі товарів на внутрішньому ринку України приносять більше прибутку.

Аналіз структури та динаміки витрат на імпорт бойлерів 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 імпорتنі операції. За результатами проведених в розрахунків ефективності імпорتنих угод ТОВ «ЕПЦЕНТР-К» можна зазначити, що вони є ефективними, оскільки коефіцієнт ефективності дорівнює 1,5.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Адміністративний менеджмент: конспект лекцій. В. В. Стільник, Н. Є. Зінгаєва. Миколаїв: МНАУ, 2019. 102 с
2. Актуальні аспекти адміністрування митної вартості товарів та інформування громадян про митні правила й митні формальності: збірник матеріалів науково-практичної інтернет-конференції; (м. Ірпінь – м. Хмельницький, 12- 19 травня 2017 року); упоряд. Прус Л.Р., Попель С.А.Хмельницький: Науково-дослідний центр митної справи Науково-дослідного інституту фіскальної політики Університету ДФС України, 2017. 102 с.
3. Артеменко Л. П. Конкурентоспроможність підприємства та фактори її підвищення Л. П. Артеменко. Київ, 2018. 53 с.
4. Балашов А. П. Основи менеджменту. К.: Вузівський підручник, ІНФРА, 2015. 288 с.
5. Басовский Л.С. Стратегічний менеджмент. К.: ІНФРА, 2017. 365 с.
6. Блонська В. І., Кісь Г. Р. Методологія управління економічною ефективністю функціонування торговельного підприємства. Наукові праці Лісівничої академії наук України. 2017. Вип. 6. С. 36-42.
7. Бортнікова М. Г. Формування концептуальної моделі управління фінансовими ресурсами підприємства у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності. Бортнікова, Ю. Л. Чиркова Економіка. Фінанси. Право. 2021. № 10(1). С. 9-12.
8. Бочко О.Ю. Основи планування діяльності підприємств невиробничої сфери: навчальний посібник. О.Ю. Бочко, В.Ф. Проскура. К.: Видавничий дім «Кондор», 2018. 218 с.
9. Власова Н. О., Мелушова І. Ю. Ефективність формування фінансових результатів підприємств роздрібною торгівлі: монографія. Х.: ХДУХТ, 2017. 259 с.

10. Воронюк Т.А. Загальні тенденції розвитку підприємств в Україні в умовах сьогодення. Актуальні проблеми інноваційної економіки. 2019. № 2. С. 112–115.
11. Должанський І. З., Загорна Т. О. Конкурентоспроможність підприємства: навч. посіб. Київ: ЦУЛ, 2017. 384 с.
12. Економічні, соціальні та психологічні аспекти сучасних маркетингових технологій. За ред. д.е.н, доц. В.А. Фаловича. Тернопіль: ФОП Шпак В. Б., 2019. 231 с.
13. Євтушенко В. А. Дослідження та вдосконалення стратегічного планування зовнішньоекономічної діяльності підприємства. В. А. Євтушенко, В. І. Ляшевська, Ю. В. Чупринюк. Бізнес Інформ. 2020. № 6. С. 23-29.
14. Зайцев Н.Л. Економіка, організація і управління підприємством. К.: ІНФРА, 2017. 455 с.
15. Зовнішньоекономічна діяльність: навчальний посібник. Ю. Г. Козак, Є. В. Савельєв. 6-е вид., перероб. та доп. ред. Ю. Г. Козак. Київ: ЦУЛ, 2019. 292 с.
16. Зозульов О. В. Теоретично-методологічні засади формування міжнародних маркетингових стратегій на ринку електронної комерції в умовах глобалізації О. В. Зозульов, С. О. Федько Маркетинг и реклама. 2016. № 7/8. С. 53-59.
17. Калініченко О. О. Формування маркетингової товарної політики підприємства в сучасних економічних умовах. Економіка. Управління. Інновації. 2017. №1(20). Режим доступу: <http://nbuv.gov.ua>.
18. Керанчук Т. Фінансова стабільність підприємств і методичні аспекти її оцінки Т. Керанчук. Економіст. 2018. № 1. С. 83–86.
19. Клепікова С. В. Особливості управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств. С. В. Клепікова, М. Г. Яцина, О. С. Другова Економіка. Фінанси. Право. 2021. № 11. С. 18-22.
20. Комерційна діяльність: підручник за ред. П. Ю. Балабана. Харків: Світ книг, 2018. 452 с.

21. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств: навч. посіб. М.Я. Коробов. К.: Т-во «Знання», КОО, 2018. 294 с.
22. Кравчик Ю. В. Планування зовнішньоекономічної діяльності як фактор підвищення конкурентоспроможності підприємства на світовому ринку. Ю. В. Кравчик. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2021. № 4. С. 78-83.
23. Левко Д.В. Стратегія як фактор успіху підприємства. Д.В. Левко. Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua>
24. Маркін Е. С. Пріоритетні напрямки підвищення конкурентоспроможності підприємства в умовах ринку. Економіка і управління: проблеми, тенденції, перспективи розвитку. Черкаси: Друк плюс, 2017. С. 115-118.
25. Митний кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua>
26. Нагернюк Д.В. Основні чинники, що формують конкурентоспроможність підприємств Д.В. Нагернюк. Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». 2016. № 9.
27. Огляд ринку електроніки та побутової техніки: останні тенденції URL: <https://klona.ua>
28. Огляд ринку роздрібної торгівлі України. URL: <https://inventure.com.ua>
29. Оксентюк Б.А. Екологічна сертифікація та екологічний аудит як напрямки екологічного маркетингу. Теоретичні та прикладні аспекти розвитку економіки та маркетингу: монографія; за ред. д.е.н, доц. В.А. Фаловича. Тернопіль: ФОП Шпак В.Б., 2020 179 с.
30. Офіційний сайт ТОВ «Епіцентр К». URL: <https://epicentrk.ua>
31. Пелешак І.О. Система митного контролю зовнішньоекономічних операцій в Україні та напрями її вдосконалення. І. О. Пелешак. – Режим доступу: <http://www.economy-confer.com.ua>
32. Поканевич Ю.В. Управління, як складна багатовимірна категорія URL: <https://core.ac.uk>

33. Пробоїв О. А. Зовнішньоторговельна діяльність вітчизняних підприємств у регіональному контексті в рамках співпраці з країнами ЄС. О. А. Пробоїв, Т. А. Горан Інфраструктура ринку. 2020. Вип. 45. С. 142-151.
34. Роздрібна торгівля в Україні за рік зросла до понад 800 млрд: області-лідери товарообороту. URL: <https://news.finance.ua>
35. Рябоконт Н.П. Індикатори клієнтоорієнтованого підходу. Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер.: Економічні науки. 2016. Вип. 21(2). С. 104–107.
36. Савченко С. М. Концептуальні підходи формування конкурентоспроможності підприємства з позицій системного підходу. Ефективна економіка 2020. №6. С. 15-22.
37. Семенова Л. Ю., Татарінова К. С. Розробка ефективного мотиваційного механізму діяльності підприємства. Молодий вчений. 2019. № 1 (65). С. 238–241.
38. Семенюк С.Б., Фалович В.А. Сучасні тенденції використання маркетингу в діяльності підприємств. С.Б. Семенюк, В.А. Фалович Маркетинг і цифрові технології, 2020. Том 4, №1. С.61-73.
39. Стратегічні пріоритети розвитку внутрішньої торгівлі України на інноваційних засадах: матеріали міжнародної науково-практичної конференції. відповід. за вип.: проф. Семак Б. Б. Львів: Видавництво ЛТЕУ, 2017. 360 с.
40. Сумець О. М. Стратегічний менеджмент: підручник О. М. Сумець; МВС України, Харків. нац. ун-т внутр.справ, Кременч. льот. коледж. Харків: ХНУВС, 2021. 208 с.
41. Тимош І. М. Економіка праці: Навч. посібник. Тернопіль: Астон, 2019. 406 с.
42. Фалович В.А. Реструктуризація ланцюга поставок у контексті розвитку його емерджентних властивостей. Бізнесінформ. 2017. № 2. С. 196-202.
43. Халіна В. Ю., Васильєва Т. С. Клієнтоорієнтованість як нова парадигма ведення бізнесу. Економіка та держава. 2018. № 9. С. 75-78.

44. Хрупович С. Є. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навчальний посібник. Тернопіль: ТНТУ, 2017. 137 с.
45. Швайко М. Л. Фінансовий механізм зовнішньоекономічної діяльності підприємств в умовах глобальної економічної кризи. М. Л. Швайко, Є. С. Шевченко, О. Ю. Тимошенко. Економіка та держава. 2021. № 6. С. 118-123. 20.
46. Шинкарук Л.В. Менеджмент: навчальний посібник для студентів. Л.В. Шинкарук, Т.Л. Мостенська, Т.О.Власенко. К.: Видавничий дім «Кондор», 2018. 220 с.
47. Школьник І.О. Фінансовий аналіз: навчальний посібник; за ред. І.О. Школьник та ін. Київ: Центр учбової літератури, 2016. 368 с.
48. Шталь Т. В. Оцінка зовнішньоекономічної діяльності підприємства: конкурентні переваги та державне регулювання. Т. В. Шталь, І. В. Захаренко // Бізнес Інформ. - 2021. - № 12. - С. 21-27.
49. Якимишин Якимишин Л.Я. Формування ланцюга поставок на основі ідентифікації споживчих потреб. Вісник Національного університету «Львівська політехніка» «Логістика». 2017. No 862. С. 245-258.
50. Kutova N.G., Shakhno A.Y., Demianenko K.O. Determination of the influence of factors on the state of personnel incentives of the industrial enterprises. Вісник Криворізького національного університету, 2020. Вип. 50. С. 68–73.

ДОДАТКИ

Додаток А

ТОВ «ЕПЦЕНТР-К»

Фінансова звітність за рік, що закінчився 31 грудня 2020 року

Баланс (Звіт про фінансовий стан)

На 31 грудня 2020 року

Форма №1

Актив	Код	На початок року, тис.грн.	На кінець року, тис.грн.
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	12 543	32 720
первісна вартість	1001	44 846	73 004
накопичена амортизація	1002	32 303	40 284
Незавершені капітальні інвестиції	1005	1 869 460	3 692 156
Основні засоби	1010	12 304 648	15 231 712
первісна вартість	1011	17 210 534	21 335 058
Знос	1012	4 905 886	6 103 346
Інвестиційна нерухомість	1015	0	0
Довгострокові біологічні активи	1020	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	1 755 267	3 129 633
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	68 629	23 116
Інші необоротні активи	1090	0	0
Усього за розділом I	1095	16 010 547	22 109 337
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	13 885 925	15 389 033
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	1 467 824	2 182 479
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	0	0
з бюджетом	1135	0	1
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	4 381 455	3 859 491
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	921 054	642 802
Витрати майбутніх періодів	1170	7 322	5 399
Інші оборотні активи	1190	217 473	336 837
Усього за розділом II	1195	20 881 053	22 416 054
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	21	0
Баланс	1300	36 891 621	44 525 391
Пасив	Код	На початок року, тис.грн.	На кінець року, тис.грн.
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	158 610	158 610
Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410	0	0
Резервний капітал	1415	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	14 542 267	17 688 086
Неоплачений капітал	1425	0	0
Вилучений капітал	1430	0	0
Усього за розділом I	1495	14 700 877	17 846 696
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			

Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	2 008 688	4 142 910
Інші довгострокові зобов'язання	1515	256 738	312 170
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
Усього за розділом II	1595	2 265 426	4 455 080
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	0	0
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	776 000	767 497
товари, роботи, послуги	1615	14 514 081	16 290 054
розрахунками з бюджетом	1620	273 257	326 833
у тому числі з податку на прибуток	1621	215 457	244 727
розрахунками зі страхування	1625	24 716	17 379
розрахунками з оплати праці	1630	160 208	137 988
Поточні забезпечення	1660	509 245	539 038
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	3 667 811	4 144 753
Усього за розділом III	1695	19 925 318	22 223 615
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
Баланс	1900	36 891 621	44 525 391

ТОВ «ЕПЦЕНТР-К»
Фінансова звітність за рік, що закінчився 31 грудня 2019 року
Баланс (Звіт про фінансовий стан)

Форма №1

Актив	Код	На початок року, тис.грн.	На кінець року, тис.грн.
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	4 870	12 543
первісна вартість	1001	32 540	44 846
накопичена амортизація	1002	27 670	32 303
Незавершені капітальні інвестиції	1005	1 500 430	1 869 460
Основні засоби	1010	8 568 122	12 304 648
первісна вартість	1011	11 500 250	17 210 534
Знос	1012	2 932 128	4 905 886
Інвестиційна нерухомість	1015	0	0
Довгострокові біологічні активи	1020	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0
Інші фінансові інвестиції	1035	1 750 200	1 755 267
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	68 629
Інші необоротні активи	1090	0	0
Усього за розділом I	1095	11 823 622	16 010 547
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	13 250 000	13 885 925
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	770 000	1 467 824
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	0	0
з бюджетом	1135	0	0
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	3 320 100	4 381 455
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0

Гроші та їх еквіваленти	1165	690 000	921 054
Витрати майбутніх періодів	1170	2 800	7 322
Інші оборотні активи	1190	270 000	217 473
Усього за розділом II	1195	18 302 900	20 881 053
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	21
Баланс	1300	30 126 522	36 891 621

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

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
Валовий			
прибуток	2090	14 788 755	13 164 443
Збиток	2095	0	0
Інші операційні доходи	2120	737 243	530 835
Адміністративні витрати	2130	872 759	751 814
Витрати на збут	2150	8 648 047	7 985 945
Інші операційні витрати	2180	920 408	254 271
Фінансовий результат від операційної діяльності			
прибуток	2190	5 084 784	4 703 248
Збиток	2195	0	0
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	211 555	3 851
Інші доходи	2240	554 085	354 733
Фінансові витрати	2250	295 646	250 094
Втрати від участі в капіталі	2255	0	24 516
Інші витрати	2270	1 438 592	363 438
Фінансовий результат до оподаткування			
прибуток	2290	4 116 186	4 423 784
Збиток	2295	0	0
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-944 982	-821 675
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат			
прибуток	2350	3 171 204	3 602 109
Збиток	2355	0	0

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

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

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

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

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

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

просту акцію			
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0	0

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

Форма 2

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

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

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

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

Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355, 2460)	2465	3 602 109	2 960 712
--	-------------	-----------	-----------

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

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

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

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

