

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

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

ОРГАНІЗАЦІЯ ІМПОРТУ НАРУЧНИХ ГОДИННИКІВ
(ЗА МАТЕРІАЛАМИ ТОВ «ЕПЦЕНТР К», М. КИЇВ)

Студентки 4 курсу, 5 групи,
спеціальності 073 «Менеджмент»
освітньої програми «Менеджмент
зовнішньоекономічної діяльності»

Устимчук
Максим
Віталійович

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

Коваль Яна
Сергіївна

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

П'янкова Оксана
Василівна

Київ 2023

Анотація

Устимчук М.В. «Організація імпорту наручних годинників (за матеріалами ТОВ «Епіцентр К», м. Київ). Рукопис.

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

Випускну кваліфікаційну роботу присвячено практичним аспектам організації імпорту поставок наручних годинників, що передбачає: оцінювання виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ТОВ «Епіцентр К», аналіз імпорту діяльності ТОВ «Епіцентр К», визначення основних тенденцій розвитку світового ринку наручних годинників та дослідження ринку годинників України, організаційне забезпечення здійснення імпорту ТОВ «Епіцентр К» наручних годинників та прогнозування цінки результативності імпорту ТОВ «Епіцентр К» наручних годинників.

Ключові слова: наручні годинники, імпорт, асортимент товарів, ринок продажу, цінова політика.

SUMMARY

Ustymchuk M.V. "Organization of the import of wristwatches (according to the materials of LLC "Epicentr K", Kyiv). Manuscript.

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

The graduation qualification work is devoted to the practical aspects of the organization of import deliveries of wristwatches, which includes: assessment of production and economic activity, financial condition and total income of LLC "Epicentr K", analysis of the import activity of LLC "Epicentr K", determination of the main trends in the development of the world market of wristwatches and study of the watch market of Ukraine, organizational support for the import of

wristwatches by LLC "Epicenter K", and price forecasting of the performance of the import of wristwatches by LLC "Epicenter K".

Key words: wristwatches, import, assortment of goods, sales market, price policy.



ЗМІСТ

ВСТУП	5
РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ЗЕД ТОВ «ЕПІЦЕНТР К»	7
1.1. Оцінка виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ТОВ «Епіцентр К»	7
1.2. Аналіз імпортової діяльності ТОВ «Епіцентр К»	15
РОЗДІЛ 2. ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ КРАЇНИ-КОНТРАГЕНТА ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ІМПОРТУ НАРУЧНИХ ГОДИННИКІВ	25
2.1. Визначення основних тенденції розвитку світового ринку наручних годинників	25
2.2. Дослідження ринку наручних годинників України	33
РОЗДІЛ 3. РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ІМПОРТУ ТОВ «ЕПІЦЕНТР К» НАРУЧНИХ ГОДИННИКІВ	38
3.1. Організаційне забезпечення здійснення імпорту ТОВ «Епіцентр К» наручних годинників	38
3.2. Прогнозна оцінка результативності імпорту ТОВ «Епіцентр К» наручних годинників	43
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	52
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	55
ДОДАТКИ	61

ВСТУП

Актуальність теми. На протязі останніх років, на світовому ринку годинників сформувалася тенденція з приводу відмови від наручних годинників і втрата інтересу до даного товару. Необхідно теж зважати на наслідки пандемії COVID-19 у світі, що беззаперечно мали вплив на структуру виробництва, попиту та пропозиції, логістику й розміри використання.

Дослідження наукових праць вітчизняних спеціалістів із даного питання засвідчив, що першорядними темами досліджень були оцінка якості та встановлення автентичності годинників. Приміром, М. Луй, Г. Голодюк [1, с. 33-34] займались вивченням якості жіночих годинників, а В. Середницький [2] сформулював ознаки автентичності наручних годинників.

В той же час питаннями, що пов'язані з вивченням стану ринку годинників, присвячено праці подібних вітчизняних фахівців як Т. М. Артюх та В. Пусев [3]. Утім дані трактати згодом позбулися своєї актуальності, і у майбутньому дослідженню даної тематики не приділялася належна увага. Таким чином, вищезазначене акцентує на доцільності розгляду даної теми.

Актуальність досліджуваної проблеми, а також необхідність вирішення визначених суперечностей зумовили вибір теми роботи: **«Організація імпорту наручних годинників» (за матеріалами ТОВ «Епіцентр К», м. Київ).**

Мета роботи полягає у аналізові імпоротної діяльності ТОВ «Епіцентр К» з продажу наручних годинників та прогнозування розвитку ринку наручних годинників у Україні, розробка рекомендацій по проведенню зовнішньої торгівлі.

Досягнення поставленої мети потребує вирішення таких **завдань**:

1. Охарактеризувати виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ТОВ «Епіцентр К».
2. Проаналізувати імпортну діяльність ТОВ «Епіцентр К».

3. Визначити основні тенденції розвитку світового ринку наручних годинників.
4. Дослідити ринок наручних годинників України.
5. Оцінити організаційне забезпечення здійснення імпорту ТОВ «Епіцентр К» наручних годинників.
6. Здійснити прогнозу оцінку результативності імпорту ТОВ «Епіцентр К» наручних годинників.

Об'єктом дослідження є організація імпортних поставок наручних годинників у ТОВ Епіцентр К».

Предмет дослідження – практичні аспекти імпорту наручних годинників у Україні.

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

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

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

Загальний обсяг роботи становить 72 сторінки, основний текст викладено на 68 сторінках. Робота містить 13 таблиць, 8 рисунків, 3 додатки. Список використаних джерел налічує 49 найменування.

РОЗДІЛ 1

ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ЗЕД ТОВ «ЕПІЦЕНТР К»

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

Досліджуване підприємство засновано у 1994 році й розпочалося з дрібного продажу керамічної плитки, яку завозили з Польщі. Головна спеціалізація — роздрібна торгівля будівельними матеріалами, товарами для оздоблення оселі, меблями, товарами для дому, побутовою хімією, автотоварами, товарами для саду та городу, дитячими товарами тощо.

Передовий гіпермаркет відкрито у грудні 2003 року у Києві. На початок 2019 року мережа компанії велась з гіпермаркетів у містах: Київ, Харків, Львів, Полтава, Одеса, Чернівці, Черкаси, Чернігів, Івано-Франківськ, Дніпро, Луганськ, Ужгород, Рівне, Луцьк, Хмельницький, Миколаїв, Тернопіль, Кривий Ріг, Вінниця, Кам'янець-Подільський, Кам'янське, Стрий, Суми, Шепетівка, Кропивницький, Коломия, Маріуполь, Херсон. 2019 року відкрито гіпермаркети у Дубні та Умані, 2020-го — восьмий гіпермаркет у Києві. Ситуацією на грудень 2021 року мережа «Епіцентр К» налічує 60 торговельних центрів по всій Україні. У липні 2021 року компанія відкрила завод з виробництва плитки у Калинівці Київської області (планова потужність 12-15 млн м²/рік). Інтенсивність першої черги заводу становитиме 6 млн квадратних метрів плитки на рік. Що ж стосується фінансового стану підприємства, то він характеризується показниками, які висловлюють оцінку формування і використання фінансових коштів.

Вартість фінансового стану організації формується на основі показників, які характеризують майновий стан і стан їх джерел, побудувавши агрегований баланс ми зможемо бачити низку показників, які допоможуть нам провести

аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства. Агрегований баланс ТОВ «Епіцентр К» наведено у табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Агрегований баланс ТОВ «Епіцентр К»

Найменування статей	Середнє значення за рік, тис. грн.			Абсолютне відхилення		Відносне відхилення	
	2018	2019	2020	2019/2018	2020/2019	2019/2018	2020/2019
1	2	3	4	5	6	7	8
Актив							
1. Необоротні активи	11823,6	16010,5	22109,3	4186,9	35, 41	6098	38, 09
2. Оборотні активи	18302,9	20881,1	22416,1	2578,1	14, 09	1535	7, 35
2.1 Запаси	13250	13885,1	15389,1	635,9	4, 80	1503	10, 82
2.2 Дебіторська заборгованість	770	1467,8	2182,5	697,8	90, 63	714	48, 69
2.3 Гроші та їх еквіваленти	690	921,1	642,8	231,1	33, 49	-278	-30, 21
3. Витрати майбутніх періодів	2,8	7,3	5,4	4,5	161, 50	-1,9	-26, 26
Пасив							
1. Власний капітал	12458,1	14700,1	17846,7	2242,3	18, 00	3145	21, 40
Нерозподілений прибуток(непокритий збиток)	12300	14542	17688	2242	18, 23	3145	21,63
Довгострокові кредити банків	910	2008,1	4142,1	1098,7	120,73	2134	106, 25
Поточні зобов'язання	16754,1	19925	22223	3170	18,92	2298	11, 53

Джерело: сформовано автором на основі звітності підприємства

За показниками табл. 1.1 можемо зробити висновок у цілому позитивну діяльність підприємства. Так, необоротні активи за період 2019 року зросли на 1300000 тис. грн. (14,60%), а за період 2020 року – на 3703000 тис. грн. (36,28%), що може бути пов'язано з розширенням мережі. Оборотні активи також зростають – у 2019 році – на 2195200 тис. грн. (15,13%), а у 2020 році – на 3558600 тис. грн. (21,30%), основами даного слугує зросту їх складових – запасів, дебіторської заборгованості та грошових коштів, що також демонструє щодо нарощення обсягів діяльності підприємством.

Пасив також зріс – власний капітал збільшився на 1137500 тис. грн. (12,54%) у 2019 році та на 3703000 тис. грн. (36,28%) у 2020 році, позичковий капітал також зріс на 2357700 тис.грн. (16,43%) та 3558600 тис. грн. (21,30%) відповідно, що свідчить щодо розвиток підприємства і є позитивним явищем.

З табл. 1.2 очевидно, що у структурі активу балансу більшу частку займають оборотні активи (61,97% у 2018 році, 62,08% у 2020 році, 59,30% у 2020 році), що свідчить щодо мобільність активів та є характерним для торговельного підприємства. Також ознакою торговельного підприємства є велика частка запасів у складі оборотних активів (41,43% у 2018 році, 43,48% у 2019 році та 42,29% у 2020 році).

В будові пасивів власний капітал забирає тільки приблизно 40%, натомість позичковий капітал – 61,27% у 2018 році, 62,08% у 2019 році та 59,30% у 2020 році, що засвідчує щодо залежність підприємства від позикового капіталу. В будові позикового капіталу граничну частку займає поточна заборгованість – 55,08% у 2018 році, 54,73% у 2019 році, 52,58% у 2020 році, що також є негативним для фінансового стану підприємства.

З позиції короткострокової перспективи фінансовий стан підприємства оцінюється показниками ліквідності. Ліквідність підприємства відображає його здатність розраховуватися за своїми поточними зобов'язаннями наявними оборотними ресурсами напрямом жвавого конвертування їх у грошові кошти. Синтез ліквідності балансу підприємства ТОВ «Епіцентр К» зорієнтувавши у табл. 1.2.

Таблиця 1.2

Аналіз показників ліквідності ТОВ «Епіцентр К»

Показник	2018	2019	2020	Нормативне значення	Абсолютне відхилення	
					2020	2021
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,05	0,05	0,05	$\geq 0,5$	0,00	0,00
Коефіцієнт покриття чи поточної ліквідності	1,13	1,13	1,13	≥ 2	0,01	-0,01
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,37	0,34	0,32	$\geq 0,5$	-0,03	-0,02
Коефіцієнт співвідношення поточної дебіторської і кредиторської заборгованості	0,06	0,05	0,05	1	0,00	0,00
Коефіцієнт співвідношення поточної дебіторської і кредиторської заборгованості за комерційними розрахунками	0,07	0,06	0,06	1	-0,01	-0,01

Джерело: сформовано автором на основі звітності підприємства

Отож, за свідченнями таблиці можна затверджувати, що баланс підприємства є неліквідним, адже всі наведені показники – коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт поточної ліквідності та швидкої ліквідності, коефіцієнт співвідношення поточної дебіторської і кредиторської заборгованості загальної та за комерційними розрахунками менше нормативно значення і рух коефіцієнта швидкої ліквідності навіть трохи погіршується, що свідчить щодо те, що підприємство не може блискавично розрахуватися за поточними зобов'язаннями і тому це може обезсилити фінансовий стан підприємства.

Ліквідність підприємства щільно пов'язана з поняттям ділової активності підприємства. Переміщення показників ділової активності ТОВ «Епіцентр К» наведена у табл. 1.3.

Таблиця 1.3

Динаміка показників ділової активності ТОВ «Епіцентр К»

Показники	2018	2019	2020	Абсолютне відхилення	
				2020	2021
Коефіцієнт оборотності активів	1,22	1,26	1,21	0,03	-0,04
Період обороту активів, днів	295	287	296	-8,12	9,81
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	1,97	2,02	2,05	0,05	0,02
Період обороту оборотних активів, днів	183	178	176	-4,72	-2,14
Коефіцієнт оборотності запасів	2,11	2,10	2,11	-0,01	0,01
Період обороту запасів, днів	170	171	171	0,88	-0,66
Коефіцієнт обороту поточної дебіторської заборгованості	40,28	45,68	49,40	5,39	3,73
Період обороту поточної дебіторської заборгованості, днів	9	8	7	-1,06	-0,59
Коефіцієнт оборотності поточної кредиторської заборгованості	1,59	1,67	1,70	0,08	0,03
Період обороту поточної кредиторської заборгованості, днів	226,48	215,51	212,07	-10,97	-3,44
Тривалість операційного циклу, днів	179	179	178	-0,18	-1,26
Тривалість фінансового циклу, днів	-47	-36	-34	10,80	2,18

Джерело: сформовано автором на основі звітності підприємства

З табл. 1.3 видно, що коефіцієнт оборотності активів становив 1,22 рази у 2018 році, 1,26 рази у 2020 році та 1,21 рази у 2020 році, тобто динаміка є більш-менш стабільною, а от період обороту активів, хоч і зменшився у 2020

році на -8,12 днів, проте виріс на 9,81 дні у 2020 році, що є від'ємним для підприємства, оскільки подовжує операційний цикл. Коефіцієнт оборотності оборотних активів має позитивну динаміку – оборотність прискорюється (з 1,97 раз у 2018 році до 2,05 раз у 2020 році), подібну ж динаміку має період обороту оборотних активів, що є позитивним для підприємства. Коефіцієнт оборотності запасів та період їх обороту мають стабільну динаміку і майже не змінилися – 2,11 рази і 171 день відповідно, що демонструє стосовно застій у збуті підприємства.

Позитивну динаміку має коефіцієнт обороту поточної дебіторської заборгованості – він збільшився з 40,28 раз у 2018 році до 49,40 раз у 2020 році, відповідно зменшився період обороту поточної дебіторської заборгованості – з 9 до 7 днів, що свідчить щодо зменшення дебіторської заборгованості та своєчасні розрахунки боржників.

Теж покращується динаміка і кредиторської заборгованості – коефіцієнт оборотності зріс з 1,59 раз у 2018 році до 1,70 раз у 2020 році, а період обороту зменшився з 226,48 днів до 212,07 днів відповідно.

Тривалість операційного циклу більш-менш стабільна і складала 178 днів у 2021 році, а тривалість фінансового циклу є від'ємною і складала -47 днів у 2019 році, -36 днів у 2020 році та -34 дні у 2021 році, що свідчить щодо те, що підприємство у середньому отримує від клієнтів гроші раніше, ніж здійснює платежі своїм кредиторам, що є характерним для торговельного підприємства.

Також однією ваговою групою показників аналізу фінансово-господарської діяльності є фінансова стійкість підприємства. Аналіз абсолютних показників фінансової стійкості ТОВ «Епіцентр К» наведений у табл. 1.4.

Таблиця 1.4

**Аналіз абсолютних показників фінансової стійкості
ТОВ «Епіцентр К», тис. грн.**

Показники	2018	2019	2020
Власні засоби	9068000	10205500	13908500
Необоротні активи	8905500	10205500	13908500
Власні оборотні активи	162500	0	0
Довгострокові кредити та зобов'язання	1449750,00	1977950,00	2295950,00
Короткострокові кредити та зобов'язання	12897000	14726500	17967100
Запаси	9700000	11700000	14450000
Власні джерела та довгострокові зобов'язання	10517750,00	12183450,00	16204450,00
Надлишок (+) або нестача (-) власних оборотних коштів (ДВОК)	-9537500	-11700000	-14450000
Надлишок (+) або недолік (-) власних і довгострокових джерел формування запасів (ДВД)	-8087750,00	-9722050,00	-12154050,00
Надлишок (+) або недолік (-) загальної величини основних джерел формування запасів (ДОД)	4809250,00	5004450,00	5813050,00
Тип фінансової стійкості $S = \{ДВОК; ДВД; ДОД\}$	{0;0;1}	{0;0;1}	{0;0;1}

Джерело: сформовано автором на основі звітності підприємства

Отож, ТОВ «Епіцентр К» має нестійкий фінансовий стан за період з 2019 по 2021 рік, що характеризується порушенням платоспроможності підприємства, коли відновлювання рівноваги ймовірно за рахунок поповнення джерел власних коштів і прискорення оборотності запасів.

Обговоримо також фінансовий стан ТОВ «Епіцентр К» за допомогою відносних показників. Аналіз відносних показників фінансової стійкості ТОВ «Епіцентр К» наведений у табл. 1.5.

Таблиця 1.5

Аналіз відносних показників фінансової стійкості ТОВ «Епіцентр К»

Показники	2018	2019	2020	Нормативне значення	Абсолютне відхилення	
					2020	2021
Коефіцієнт фінансової автономії	0,39	0,38	0,41	>0,5	-0,01	0,03
Коефіцієнт фінансування (к-т фінансового левериджу)	1,58	1,64	1,46	<1	0,05	-0,18
Коефіцієнт заборгованості	0,61	0,62	0,59	<0,5	0,01	-0,03
Коефіцієнт довгострокової заборгованості	0,06	0,07	0,07	Високі обсяги пот.зоб. є свідченням ризику втрати платоспр. та фін.ст.	0,01	-0,01
Коефіцієнт поточної заборгованості	0,55	0,55	0,53		0,00	-0,02
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,02	0,00	0,00	>0	-0,02	0,00
Коефіцієнт маневреності довгострокового капіталу	0,15	0,16	0,14		0,01	-0,02
Коефіцієнт покриття відсотків	3120000,00	3565000,00	3588000,00	Бажана тенденція зростання	445000,00	23000,00
Коефіцієнт довгострокового фінансування оборотних активів	0,11	0,12	0,11	>0	0,01	-0,01

Джерело: сформовано автором на основі звітності підприємства

Отже, за показниками табл. 1.6 можна зробити висновки, що коефіцієнт автономії є нижчим за нормативне значення, тобто частка власного капіталу доволі низька для фінансової безпеки.

Коефіцієнт фінансового левериджу є більшим за норму, проте його динаміка покращується – 1,58 у 2018 році, 1,64 у 2019 році, 1,46 у 2020 році – це свідчить щодо засилля позикового капіталу у загальній структурі капіталу. З цим же пов'язаний завищений коефіцієнт заборгованості – 0,61 у 2018 році, 0,62 у 2019 році та 0,59 у 2020 році, у його структурі переважає поточна заборгованість. Коефіцієнт маневреності власного капіталу демонструє, що

власних фінансових ресурсів недостатньо для фінансування необоротних активів і частини оборотних, адже він тримається на рівні 0.

Дещо краща ситуація з коефіцієнт маневреності довгострокового капіталу – у 2019 році він становив 0,15, у 2019 – 0,16, у 2020 – 0,14. Коефіцієнт покриття має позитивну динаміку, адже він зріс на 445000,00 тис. грн. за 2020 рік та на 230000,00 за 2020 рік і демонструє, що підприємство має спроможність розплачуватися за боргами.

Коефіцієнт довгострокового фінансування оборотних активів є більшим за 0 і утримується на рівні 0,11, що є ствердним для підприємства.

Виконаємо розгляд фінансових результатів ТОВ «Епіцентр К» у 2018-2020 роках (табл. 1.6).

Таблиця 1.6

Горизонтальний та вертикальний аналіз доходів, витрат і фінансових результатів ТОВ «Епіцентр К» у 2018-2020 рр., тис. грн.

Показник	2018	2019	2020	Абсл.приріст		Відн.приріст,%	
				2019/2018	2020/2019	2019/2018	2020/2019
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	41400220	43979194 00	5038242500	456519180	640323100	6,23	14,50
Собівартість реал. продукції	30 400 580	30814751,00	35593670,00	414 171	4 778 919	1,36	15,51
Валовий прибуток (збиток)	10 999 640	13164443,00	14788755,00	2 164 803	1 624 312	19,68	12,34
Інші операційні доходи	260 235	530835,00	737243,00	270 600	206 408	103,98	38,88
Адміністративні витрати	540 040	751814,00	872759,00	211 774	120 945	39,21	16,09
Витрати на збут	6 623 200	7985945,00	8648047,00	1 362 745	662 102	20,58	8,29
Інші операційні витрати	396373	254271,00	920408,00	-142 102	666 137	-35,85	261,98
Прибуток (збиток) від операційної діяльності	3630712	4703248,00	5084784,00	1 072 536	381 536	29,54	8,11
Інші фінансові доходи	180 000	3851,00	211555,00	-176 149	207 704	-97,86	5393,51
Інші доходи	52 000	354733,00	554085,00	302 733	199 352	582,18	56,20
Фінансові витрати	91 550	250094,00	295646,00	158 544	45 552	173,18	18,21
Втрати від участі у капіталі	0	24516,00	0,00	24 516	-24 516	0,00	-100,00
Інші витрати	210 000	363438,00	1438592,00	153 438	1 075 154	73,07	295,83
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	3630712	4423784,00	4116186,00	793 072	-307598	21,84	7,95

Витрати (дохід) з податку на прибуток	-670 000	821675,00	944982,00	123307	122,64	15,01	123307
Чистий прибуток	2 960 712	3602109,00	3171204,00	641 397	-430905	21,66	-11,96

Джерело: сформовано автором на основі [2]

Дослідивши табл. 1.6, можна зробити висновок щодо позитивну динаміку фінансових результатів підприємства, адже досліджуване підприємство є прибутковим – чистий прибуток склав 2357400 тис. грн. у 2018 році, 2792900 тис. грн. у 2019 році та 2951000 тис. грн. у 2020 році. Слід відмітити, що темп приросту прибутку у 2020 році складав 18,47%, а у 2020 році – 5,66%. Поштовхом є збільшення витрат з 4356000 тис. грн. у 2018 році до 6490000 тис. грн. у 2020 році, тобто майже у 3 рази.

Отже, ТОВ «Епіцентр К» має нестійкий фінансовий стан за період з 2018 по 2020 рік, що характеризується порушенням платоспроможності підприємства, коли відновлення рівноваги можливо за рахунок поповнення джерел власних коштів і прискорення оборотності запасів.

1.2. Аналіз імпоротної діяльності ТОВ «Епіцентр К»

Ефективність імпоротної діяльності на рівні фірми виділяється передусім на базі розгляду прибутковості імпоротної операцій напрямом зіставлення доходів і витрат, планових завдань і їх виконання. Також ефективність імпоротної діяльності визначається шляхом розгляду ринкової частки, підняття ступеня популярності торгової марки товару і фірми, зросту числа її покупців і контрагентів і т.д.

Розглянемо показники прибутковості ТОВ «Епіцентр К» (табл. 1.7)

Таблиця 1.7

Система показників прибутковості ТОВ «Епіцентр К»

Показники	2018	2019	2020	Абс. відх.	
				2019	2020
Рентабельність власного капіталу	0,26	0,27	0,21	0,01	-0,06
Рентабельність активів	0,13	0,13	0,11	0,00	-0,02
Рентабельність операційних витрат	0,67	0,67	0,53	0,01	-0,14
Рівень чистого прибутку	0,08	0,08	0,07	0,00	-0,01

Джерело: сформовано автором на основі звітності підприємства

Проаналізувавши таблицю 1.7 можемо зробити висновки, що підприємство є рентабельним, проте всі показники рентабельності у 2020 році зменшуються, що також пов'язано зі збільшенням витрат.

Отже, у даному підрозділі розглянуто аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «Епіцентр К» за 2018-2020 рр., тому можна сказати, що підприємство у цілому має позитивну динаміку – основні показники зростають, у структурі активу переважають оборотні активи, у структурі пасиву – поточні зобов'язання. Баланс підприємства є неліквідним, що свідчить щодо те, що коштів у підприємства недостатньо для того, щоб трансформувати їх на виплату боргів, ділова активність задовільна, фінансова стійкість низька, а фінансові результати є позитивними.

Для ТОВ «Епіцентр К» раціональне вживання запасів набуває важливого значення у процесі пошуку напрямів зменшення собівартості наручних годинників, а також зросту обсягів виробництва, тому виняткового значення набуває визначення ключових напрямів економії сировинних ресурсів.

Під час реалізації планування ТОВ «Епіцентр К» приділяє велику увагу раціональному вживанню матеріальних ресурсів (рис. 1.1).

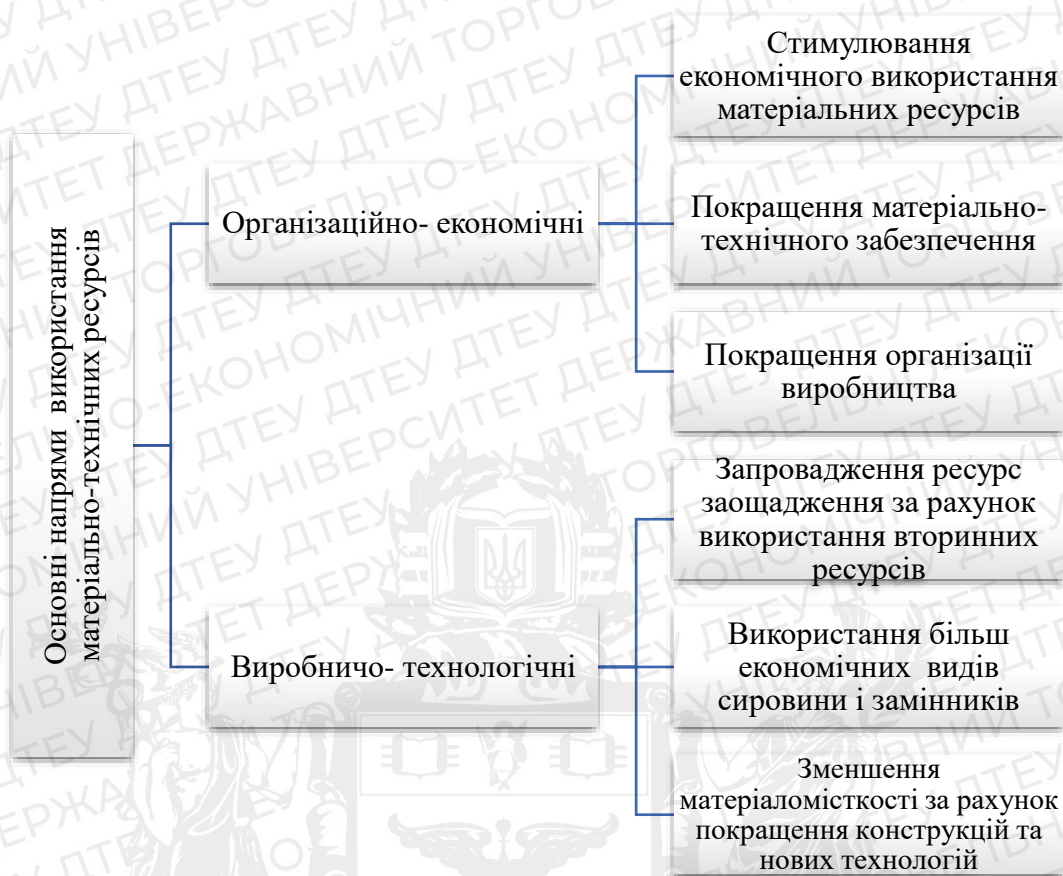


Рис. 1.1 Основні напрями ефективного вживання матеріально-технічних ресурсів ТОВ «Епіцентр К»

Джерело: [12]

Доречно виокремити наступні дискусійні аспекти, що переобтяжують діяльність щодо ТОВ «Епіцентр К» облікового забезпечення операцій із запасами:

- складність та дискусійність аспектів визначення справедливої вартості запасів;
- використання застарілих галузевих нормативно-правових актів з обліку і аналізу виробничих запасів;
- невисокий рівень оперативності інформаційного забезпечення управління запасами;
- неприсутність комплексного поєднання даних усіх видів обліку підприємства щодо запасів;

- невисокий рівень контролю та оперативного регулювання процесів формування запасів;

- обмеженість контролю вживання запасів виключно ретроспективним контролем фактичної собівартості наручних годинників.

Розгляд та аналіз діяльності ТОВ «Епіцентр К» дає спроможність визначити такі напрями потенційної економії запасів:

- скорочення виробничих відходів через використання нових видів матеріалів;

- споживання вторинних ресурсів;

- зменшення матеріаломісткості через використання ресурсозберігаючої техніки, введення безвідходних технологій;

- зростання виходу готової наручних годинників напрямом введення й вживання науково обґрунтованих норм витрачання сировини на виробництво наручних годинників та поліпшення її якості.

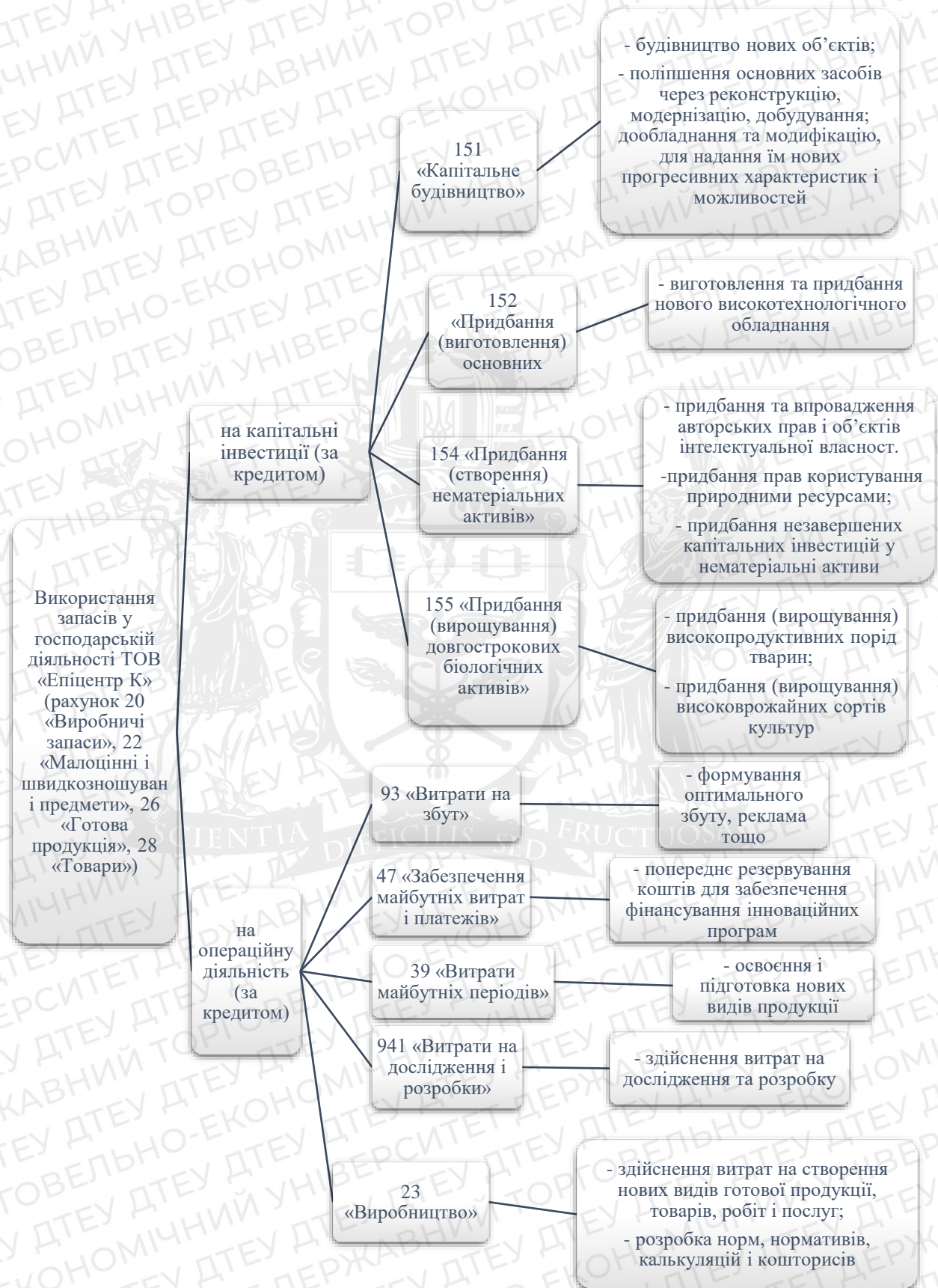


Рис. 1.2 Вживання запасів у господарській діяльності ТОВ

«Епіцентр К»

Джерело: [12]

Для того, щоб здійснити аналіз діяльності ТОВ «Епіцентр К», як із позиції управління, та надати їй експертну оцінку, було застосовано експертний метод, проведено опитування керівників чотирьох відділів: закупівель, збуту, складського господарства і транспортного.

Саме тому їм було запропоновано за десятибальною шкалою надати оцінку визначеним показникам, котрі визначають якість управління комерційною діяльністю підприємства. Результати опитування представлені у табл. 1.9.

Отож, відповідно до даних табл. 1.9 демонструють, що у загальному, керівники чотирьох головних відділів розцінюють показники системи управління є вище середнього: середня загальна оцінка складає 7,4 бали, що безсумнівно свідчить щодо нормальне функціонування відділів підприємства.

Таблиця 1.9

Оцінка показників системи управління запасами діяльності ТОВ «Епіцентр К»

№ з/п	Показник системи управління	Оцінка керівника відділу, бал				Середня оцінка за показником
		закупівель	збуту	складського господарства	транспортного	
1	Робота з клієнтами	8	9	10	9	9
2	Робота з постачальниками	9	8	9	9	8,8
3	Комунікація між відділами	5	6	5	6	5,5
4	Тривалість строку виконання завдання	8	7	8	8	7,8
5	Якість виконання замовлень	8	9	7	8	8
6	Мотивація персоналу	8	8	9	9	8,5
7	Гнучкість та адаптація	9	10	9	10	9,5
Середня оцінка за відділом, бал		7,9	8,1	8,1	8,4	8,1

Джерело: сформовано автором

Однак наявні певні показники, котрі несуттєво різняться від загальної картини, це такі показники як комунікація між відділами та робота з клієнтами, що відповідно отримали середню оцінку на рівні 6,5 та 7 балів. Питання із

комунікацією між відділами можуть бути пов'язані з тим, що на підприємстві застосовується лінійна організаційна структура, за якої керівники відділів звітуються тільки перед вищим керівництвом та мало взаємодіють з керівниками інших відділів. Невисока оцінка даного показника як робота з клієнтами більш за все спричинена тим, що кожний із відділів трудиться з клієнтами тільки щодо певних питань, що також викликано поганою комунікацією між відділами.

Варто звернути увагу на те, що середня оцінка за відділом закупівель нижча за середню оцінку за усіма відділами. Це у свою чергу демонструє щодо певну відокремленість даного відділу у системі управління комерційною діяльністю та може бути основою його не завжди продуктивної роботи.

Властивістю формування товарних запасів на ТОВ «Епіцентр К» є те, що у 2017 році 10% було імпортовано, тобто їх рівень мав бути значним. Поставки через невеликий проміжок часу незначними партіями є економічно невигідними, тому що транспортні витрати та витрати на митниці значно перевищують складські витрати. Приставка відбувалася раз у квартал, і середні товарні запаси мали постійну тенденцію до зростання. Це обумовлено зростанням товарообороту та політикою завоювання сектору ринку, яка передбачає постійний пошук нових клієнтів у всіх регіонах України, що у свою чергу потребує наявності значних товарних запасів для задоволення нових непрогнозованих замовлень.

У цілому середньоквартальні товарні запаси за середньою хронологічною склали 24517,2 грн, що у днів товарообороту складає 66 днів або два місяці та 5 днів, а швидкість обігу у кількості і обороті середні запасів – 5 разів, тобто середні запаси за рік зробили 5 оборотів.

Усяке підприємство намагається прискорити швидкість обертання товарних запасів, це впливає на загальний стан та прибутковість діяльності, але важливо зберігати баланс між товарооборотом та запасами, щоб їх кількості було достатньо для задоволення вимог клієнтів.

Реалізація товарів на ТОВ «Епіцентр К» збільшувалася зростаючими темпами, як і у перших трьох кварталах перевищували темпи зростання товарних запасів, але керівництво фірми зупинило цю тенденцію у четвертому кварталі, де темп зростання товарних запасів перевищував темп зростання товарообороту на 286 пунктів, коли у середньому за перші три квартали темп зростання останнього перевищував на 207 пунктів. Такий крок був обумовлений необхідністю зменшення ризику дефіциту товарних запасів та під контролем і в певній мірі наприкінці року.

Загальні товарні запаси на кінець 2021 року зросли на 193,3%, що було наслідком зросту реального товарообороту та виконання стратегії розвитку фірми. В цілому товарні запаси виконали свої головні функції у періоді, що розглядається, тобто забезпечили безперебійний товарооборот у періодах між поставками.

Товарні групи будматеріалів аналізувалися як досить перспективні, у зв'язку з, хоча і незначним, але покращанням матеріального стану та постійною увагою до покупців. ТОВ «Епіцентр К» має можливість маневрувати частками у структурі у залежності від стану попиту та пропозицій на ринку, що дозволяє страхувати ризик стрімкого падіння попиту на одну з товарних груп: умови контрактів дозволяють здійснити обмін товарів з постачальниками у разі несприятливої ситуації.

Всі товарні групи не потребують особливих умов зберігання та мають значний термін зберігання, що дозволяє створювати сезонні товарні запаси. В цілому асортимент досить широкий і охоплює майже всі можливі товарні групи, але розширення можливе за рахунок товарів інших торговельних марок, що відрізняються від тих, з якими проводить операції ТОВ «Епіцентр К», ціною та якістю. Так у стані переговорів контракт з американською компанією на постачання товарів кращих за якістю та вищих за ціною. Але таке рішення дуже ризикове бо платоспроможний попит населення України ще не досяг американського рівня.

Структура товарних запасів ТОВ «Епіцентр К» забезпечує нормальний рівень товарообороту як у цілому так і по окремим групам, що є результатом плідної роботи всіх підрозділів фірми, також ведуться постійні розрахунки, які спрямовані на постійний пошук оптимальної структури товарних запасів. Доля у загальному обсязі товарних груп коливається у границях 1 – 4%, що є досить гарним результатом для підприємства зовнішньоекономічної діяльності, яке займається розрахунком партій товарів, що імпортуються.

На формування товарних запасів на ТОВ «Епіцентр К» впливає багато факторів, але важливо виділити саме ті, які здійснюють найбільший вплив на конкретному підприємстві. Ці фактори поділяються на внутрішні та зовнішні. Внутрішніми факторами на підприємстві є широта асортименту, частота його оновлення та об'єм і структура товарообороту.

Широта асортименту у ТОВ «Епіцентр К» дуже велика і досягає 4000 найменувань товарів. Така ситуація вимагає більш високого рівня товарних запасів завдяки необхідності підтримувати нормальний товарооборот. Вищевказана широта асортименту обумовлена специфікою обраного виду діяльності та певним рівнем несумісності і наручних годинників різних виробників (не у всіх випадках можливо товари одного виробника доповнити товарами іншого), та широкою диверсифікацією українського споживчого ринку.

Наявність філій та представників, які не мають значних складських можливостей теж вимагає підвищення рівня товарних запасів [9]. Частота оновлення асортименту незначна, тому що широта асортименту охоплює основну частину асортименту, який доцільно продавати на території України. Тому цей фактор ми враховуємо, але виключно з метою врахувати можливі зміни попиту у майбутньому. Об'єм та структура товарообороту на ТОВ «Епіцентр К» є одним з найважливіших факторів, що впливає на формування товарних запасів. Так поступове зростання товарообороту відображається у підвищенні об'єму товарних запасів. Значення коефіцієнта регресії вказує на те, що товарні запаси зростають меншими темпами ніж

товарооборот, що обумовлено оптимізацією рівня товарних запасів та намаганням мінімізувати витрати по зберіганню. Зовнішніми факторами є якість наручних годинників, сезонність та коливання попиту, рівень наповнення товарного ринку та строки зберігання товарів.

Якість наручних годинників, якою оперує ТОВ «Епіцентр К» відповідає світовим стандартам і має низький рівень браку, але все ж таки рівень запасу збільшується, щоб мати можливість задовольнити скарги клієнтів і не втрачаючи оптимального балансу між товарооборотом та товарними запасами. Якість наручних годинників, яка у свою чергу впливає на ціну товару, є особливим фактором, який у умовах нестабільно економічної ситуації в Україні впливає на уповільнення швидкості обертання товарних запасів у періоди поглиблення кризи, яка супроводжується значним падінням купівельного попиту.

У 2022 році цей фактор не виявив себе, але восени 2021 року справив значний вплив як на товарооборот так і на рівень товарних запасів. Сезонність і коливання попиту є факторами, як і справляють значний, але не дуже помітний (у 2020 році) вплив. Він не дуже помітний з-за швидкого зростання сектору ринку, який займає ТОВ «Епіцентр К».

РОЗДІЛ 2

ОБГРУНТУВАННЯ ВИБОРУ КРАЇНИ-КОНТРАГЕНТА ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ІМПОРТУ НАРУЧНИХ ГОДИННИКІВ

2.1. Визначення основних тенденції розвитку світового ринку наручних годинників

Наручні годинники є важливим аксесуаром будь-якої людини, оскільки даний функціональний та красивий прилад не тільки надає можливість у будь-який момент дізнатись час, проте і акцентує на вишуканому смаку, впевненості, високому статусі та стилі життя його власника. Точний механізм, ергономічний корпус та модерний дизайн – це складові якісного наручного годинника.

Результати пандемії COVID-19 для світової економіки зараз досить важко оцінити, однак те, що через неї трансформується структура світового виробництва й логістики, скорочуються об'єми споживання товарів, перемінюються попит й пропозиція, є беззаперечним фактом.

Таким чином, аналіз виконано як огляд структури ринку годинників у 2018 та 2019 рр., коли світовий ринок не мав впливу пандемії, та у першому півріччі 2020 р., коли гостро відчувався вплив COVID-19.

За оцінками експертів, у 2019 р. у світі виготовлено майже 1.2 млрд шт. годинників. Серед виробників цієї наручних годинників перше місце посідає Швейцарія, за нею – Китай, США, Японія, Макао та Німеччина [6].

Важливо зазначити, що світовий ринок годинників є досить роздробленим, та у той же час містить багато регіональних і міжнародних конкурентів. Лідером є Китай, оскільки на його ринку здійснюється активна конкуренція поміж виробників саме люксових годинників. Так, за показниками Федерації швейцарської годинникової промисловості, у січні 2022 р. саме Китай був третім за величиною експортним ринком, що

збільшився на 11,7% починаючи з 2016 р. Одночасно у 2021 р. експорт японських годинників у кількісному вимірі підійнявся на 5%, що склало 58 млн одиниць [6].

До інших основних гравців включають Citizen Watch, Seiko Holdings Corporation, Fossil Group Inc., Casio Computer Co. Ltd., The Swatch Group Ltd., Timex Group BV та Movado Group Inc. У люкс-сегменті: Rolex SA, Omega SA, Cartier, Patek Philippe, Longines [6].

Необхідно зауважити, що посилення модних тенденцій, розширення ринку електронної комерції, зросту доходу на душу населення (до світової пандемії) лишаються рушіями світового ринку годинників сегменту люкс. Проте, ми вважаємо, що панівна вартість, присутність підробок, брак належного державного законодавства усе ще лишаються перепорою для розвитку світового ринку.

В той же час, за підсумками 2021 р., світовий ринок «смарт»-годинників, експертами Strategy Analytics був оцінений у 47,34 млн шт., а об'єми реалізації Apple Inc. набули 30,7 млн шт., що майже на 10 млн більше, ніж об'єм реалізації швейцарських Swatch і TAG Heuer у цілому.

Також, у першому кварталі 2022 року, ринок підвищився ще на 20%, що на думку спеціалістів, було зумовлено бажанням покупців досить ретельно пильнувати за становищем власного здоров'я та фізичним розвитком за умов карантину й самоізоляції, а також у результаті зросту за непокоєнь з приводу серцевих захворювань й контролю ваги тіла [7,8].

На нашу думку, у подальшому зростаюча кількість нових продуктів у сегменті смарт-та фітнес-годинників такими компаніями, як Apple та Xiaomi, за наступні кілька років розширить охоплення ринку годинників.

Відповідно до експертної оцінки, у 2019 р. у світі було виготовлено близько 1.2 млрд шт. годинників. Посеред виробників перші місця обіймають: Швейцарія, Китай, США, Японія, Гонконг та Німеччина [4-5].

У лютому 2020 р. майже у всіх державах світу відбулося зниження об'ємів експорту наручних швейцарських годинників із одночасним

збільшенням їх вартості. Така стагнація у галузі спричинено пандемією COVID-19.

У 2019 р. підприємствами вироблено та експортовано 20.6 млн шт. годинників, у той час як експорт становив 21.7 млрд шв. фр., що на 2.4 % більше за показники 2018 р. Одночасно об'єм експорту у натуральних одиницях скоротився на 13.1 %, як порівняти із попереднім роком. Винятково це відчутно упродовж літніх місяців.

Так само помічається досить сильна конкуренція поміж учасників ринку. Об'єм експорту швейцарських годинників до країн Азії у 2019 р. дещо сповільнив, утім його частка становила 53 % загальносвітового експортного товарообігу. Експорт годинників до європейських держав становив 30 %, до Америки – 15 %.

Що обходить стан ринку провідних держав – споживачів швейцарських годинників, то протягом 2019 р. більшість з них являли позитивні тенденції зросту (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Світовий розподіл експорту наручних годинників за 2017–2019 рр.

Країна	Обсяг експорту, млн шв. фр.			Динаміка, %	
	2019	2018	2017	2019/2018	2019/2017
Гонконг	2 659.3	3 002.5	2 520.6	- 11.4	+ 5.5
США	2 409.1	2 218.0	2 049.1	+ 8.6	+ 17.6
Китай	1 994.0	1 717.9	1 536.7	+ 16.1	+ 29.8
Японія	1 608.1	1 341.7	1 229.4	+ 19.9	+ 30.8
Велика Британія	1 366.1	1 232.8	1 290.0	+ 10.8	+ 5.9
Сінгапур	1 268.9	1 106.8	1 099.5	+ 14.6	+ 15.4
Німеччина	1 126.9	1 124.4	1 077.8	+ 0.2	+ 4.6
Франція	1 073.5	1 071.4	981.5	+ 0.2	+ 9.4
Італія	969.8	1 011.9	1 181.2	- 4.2	- 17.9
ОАЕ	933.6	911.8	895.4	+ 2.4	+ 4.3
Південна Корея	921.6	878.5	698.7	+ 4.9	+ 31.9
Іспанія	392.3	396.5	447.3	- 1.1	- 12.3
Саудівська Аравія	322.4	344.3	325.1	- 6.4	- 0.8
Тайвань	309.8	306.1	303.7	+ 1.2	+ 2.0
Нідерланди	259.5	267.4	272.7	- 3.0	- 4.8
Австралія	237.8	240.1	199.8	- 0.9	+19.0
Таїланд	229.5	279.0	253.2	- 17.7	- 9.4
Мексика	218.7	214.1	198.6	+ 2.2	+ 10.1
Росія	198.8	195.0	155.3	+ 2.0	+ 28.0
Катар	195.0	214.8	141.0	- 9.2	+ 38.4
Канада	194.4	177.2	162.6	+ 9.8	+ 19.6
Австрія	184.9	210.4	299.6	- 12.1	- 38.3
Португалія	165.8	175.3	164.2	- 5.4	+ 1.0
Індія	149.7	154.9	115.6	- 3.3	+ 29.5
Кувейт	148.2	150.1	137.6	- 1.3	+ 7.7
Туреччина	140.0	145.1	132.9	- 3.5	+ 5.3

Бахрейн	129.5	129.3	101.1	+ 0.1	+ 28.1
Бельгія	113.6	102.7	117.1	+ 10.6	- 3.0
Греція	94.0	85.0	84.6	+ 10.5	+ 11.1
Швеція	78.9	88.0	103.9	- 10.3	- 24.0
Разом	20 094.1	19 492.9	18 275.8	+ 3.1	+ 9.9
Всього у світі	21 680.6	21 180.2	19 921.0	+ 2.4	+ 8.8

Джерело: [6]

Важливо зазначити, що на Сході зріс масштаб експорту до Об'єднаних Арабських Еміратів, проте у Саудівську Аравію – пригальмував. Найнижчий рівень зростання помічався у Європі, приміром у Великій Британії, Німеччині та Франції, тоді як скорочення мало місце у Італії, Іспанії та Нідерландах. Америка була найбільш динамічним регіоном завдяки експорту до США, куди спрямовувалося три чверті усіх годинників, що прибували на континент. Найвищу частку наручних годинників, що експортувалася, являли наручні годинники – майже 95 % загального обсягу експорту.

Щодо цінових категорій годинників, то у 2019 р. максимальне скорочення продажів зафіксовано у сегменті вартістю менше за 200 шв. фр., водночас споживачі першочергову увагу приділяли годинникам вартістю понад 3000 шв. фр. Дана тенденція збереглася також у 2020 р. Окрім того відбулися переміни експортного товарообігу швейцарських годинників залежно від виду сировинних матеріалів. У 2019 р. на 1.9 % погіршився експорт годинників зі сталі, тоді як піднялися розміри поставок наручних годинників з дорогоцінних металів та біметалевих сплавів. Експорт годинників з інших видів матеріалів також суттєво зменшився.

Також відбулися зміни експортного товарообігу наручних годинників залежно від виду сировинних матеріалів. У 2019 р. на 1.9 % знизився експорт годинників зі сталі, тоді як зросли обсяги поставок наручних годинників з дорогоцінних металів та біметалевих сплавів. Експорт годинників з інших видів матеріалів також значно скоротився [6].

Відповідно до показників провідних аналітиків, у 2018 р. тільки сім торгових марок швейцарських годинників мали продажі масштабом вище ніж

мільярд шв. фр. Дана тенденція не трансформувалася й у 2019 р. У табл. 2.2 відображено рейтинг першорядних виробників годинників.

Таблиця 2.2

Рейтинг провідних виробників наручних годинників у 2021 р.

Позиція	Бренд	Група компаній	Обсяг продажів, млн шв. фр.
1	<i>Rolex</i>	<i>Rolex</i>	5200
2	<i>Omega</i>	<i>Swatch</i>	2355
3	<i>Cartier watches</i>	<i>Richmont</i>	1837
4	<i>Longines</i>	<i>Swatch</i>	1650
5	<i>Patek Philippe</i>	–	1450
6	<i>Audemars Piguet</i>	–	1180
7	<i>Tissot</i>	<i>Swatch</i>	1020
8	<i>Richard Mille</i>	–	900

Джерело: [6]

Отже, відповідно до рейтингу продажів розпоряджаються вісім брендів, що входять до топ-50 виробників наручних годинників. Вище наведені виробники у 2021 р. здобули зросту продажів, за винятком Tissot, що опустився на сьоме місце після збитку 30 млн шв. фр [9].

На рис. 2.1 зображено будову роздрібних продажів наручних годинників у 2021 р.

Таким чином, відповідно до даних рис. 2.1, визначаємо, що домінує один бренд – Rolex, якому належить практично чверть всього світового виробництва.

Важливо зазначити, що індустрія годинників – це, очевидно, єдиний сегмент індустрії розкоші, де індивідуальні бренди безперервно працюють краще, аніж котирують компанії. В той час найбільші приватні компанії – Rolex, Patek Philippe, Audemars Piguet та Richard Mille – посідали першість у загальному обсязі продажів - 8.7 млрд шв. фр., що являє собою 35 % валового обсягу всесвітнього ринку. Також, дані компанії здобули якнайкращих результатів у продажах та рентабельності у 2021 р [6].

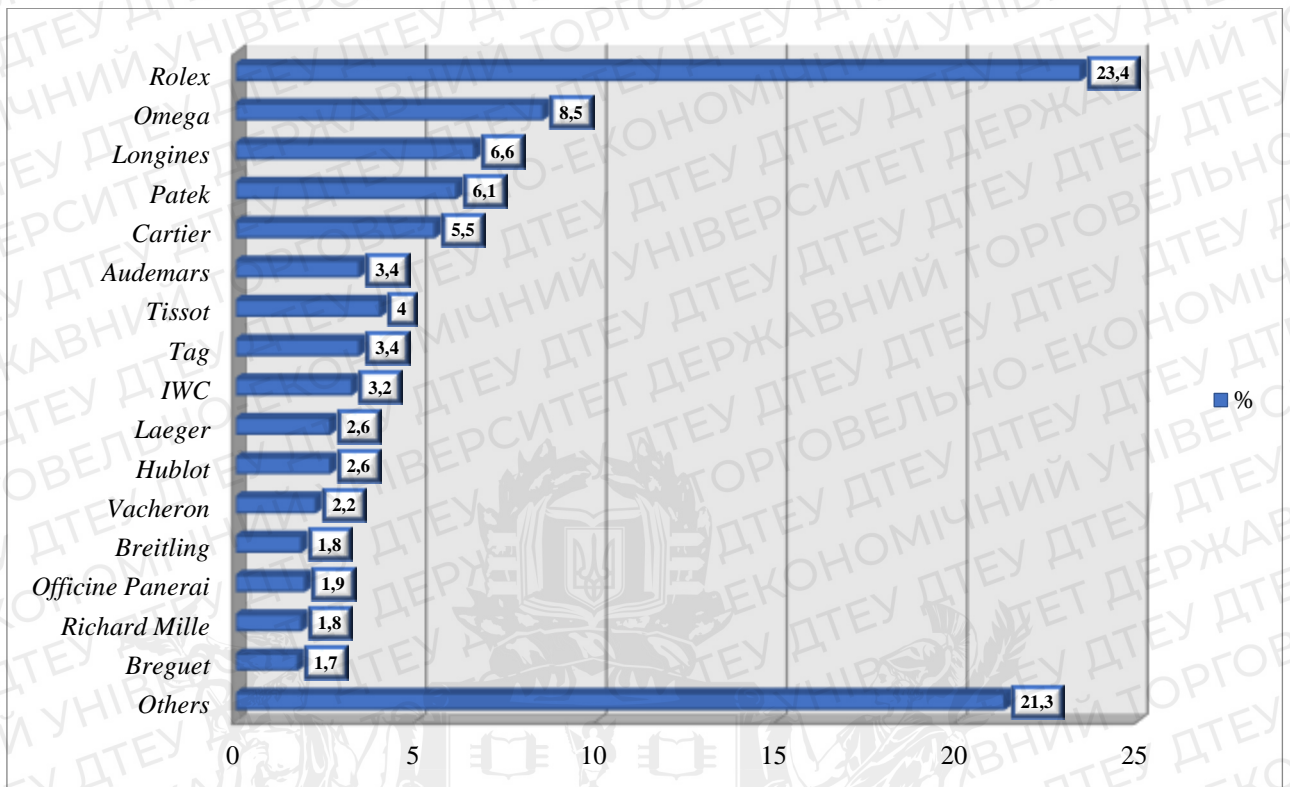


Рис. 2.1 Структура роздрібних продажів наручних годинників за виробниками у 2021 р., %

Джерело: [7]

З метою зіставлення, чотири зазначені гравці, що мають у своєму розпорядженні кілька брендів – Swatch Group (17 марок), Richemont (11 марок), LVMH (шість марок) та Kering (три марки), – становлять собою 37 брендів разом, проте мають тільки 55 % ринку.

За переконаннями експертів, фонд прибутку швейцарської годинникової промисловості – 5.3 млрд шв. фр. Синхронно на частку чотирьох зазначених брендів припадає 59 % загального прибутку. В цілому швейцарські годинники являють собою 53 % всесвітнього ринку за цінністю і тільки 2 % за обсягом. Дане засвідчує щодо високу вартість годинників, вироблених у Швейцарії, як зіставити із інакшими державами. Утім продажі даних годинників у 2021 р. скоротилися на 13 % проти 2020 р. і являли 20.6 млн шт. [8].

Важливо наголосити, що виробництво наручних годинників на початку 2022 р. показувало тенденції до зросту. Наприклад, у січні 2022 р. Швейцарія експортувала даних товарів на суму 1.8 млрд шв. фр., що на 9.4 % більше, ніж

у 2021 р. [8]. Теж у даний період мало місце зросту вартості наручних годинників, що у переважній більшості поєднано зі здорожчанням сировинних матеріалів, хоч й не відносно усіх видів – деякі матеріали здешевіли (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Динаміка вартості сировинних матеріалів, що використовують у виробництві наручних годинників, у 2022 році

Матеріал	Матеріальні одиниці (на 1000 г)	Відхилення вартості у матеріальних одиницях, %	Вартість, млн шв. фр.	Відхилення вартості, %
Дорогоцінні метали	33.9	+ 9.3	547.4	+ 9.8
Сталь	932.8	- 5.1	682.6	+ 11.1
Сталь із покриттям золота	103.0	- 1.6	347.3	+ 9.1
Інші метали	160.7	- 1.5	82.4	+ 19.4
Інші матеріали	317.0	- 7.7	38.8	- 8.9
Всього	1547.4	- 4.8	1698.4	+ 10.1

Джерело: [6]

Відповідно до даних табл. 2.3, спостерігаємо зросту вартості у категорії дорогоцінних металів. В той час як у грошовому еквіваленті піднялася цінність сталі й інших металів.

Подешевшали прогнозовано, неметалічні матеріали. Відносно цінових категорій швейцарських годинників, спостерігаємо, що на початку 2022 р. виникло зростання ціни у сегменті наручних годинників із експортною вартістю наді 500 шв. фр. Одночасно дана продукція мала підвищений попит, як зрівняти із годинниками у ціновому сегменті вартістю до 200 шв. фр.

Відносно стану ринку наручних годинників у розбіжних державах світу, то у січні 2022 р. даний сегмент показував постійні темпи зросту (табл. 2.4).

Відповідно до даних табл. 2.4, визначаємо, що у переважній більшості зазначених держав помічається позитивна динаміка розвитку ринку. Ринок Гонконгу, що заволодів друге місце за об'ємами, засвідчив помітне скорочення напроти аналогічного періоду попереднього року, як і Великої Британії, що є найбільшим ринком швейцарських годинників у Європі [6].

Обсяг ринку наручних годинників у січні 2022 р. у різних країнах світу

Країна	Обсяг ринку, млн шв. фр.	Відхилення проти аналогічного періоду 2021 р., %	Частка, %
США	205.9	+ 15.2	11.5
Гонконг	183.9	- 25.0	10.3
Китай	161.2	+ 6.9	9.0
Японія	133.9	+ 14.9	7.5
Сінгапур	107.6	+ 23.1	6.0
Велика Британія	99.2	- 13.9	5.6
Разом	891.7	- 0.3	49.9

Джерело: [6]

Разом з тим, у лютому 2022 р. загальносвітові тенденції розвитку ринку досить трансформувалися: відбулося суттєве зниження продажів швейцарських годинників у усіх регіонах, що з'єднано із дією пандемії коронавірусу. Через це експорт наручних годинників поменшав на 9.2 %, до 1.6 млрд шв. фр. Годинники зі сталі мали майже дві третини падіння вартості та 90 % скорочення масштабу продажу. В цілому даний сектор експортував 1.3 млн годинників, тобто на 380 тис. менше, аніж у лютому 2021 р. (- 22.2 %) [9].

Зниження обсягів продажів відбувалося за всіма видами даної наручних годинників, винятково у ціновому діапазоні з експортною вартістю 200–500 шв. фр., вони скоротилися більш ніж наполовину. Так само спостерігалось падіння експорту у даному сегменті на 18 %. Один сегмент, котрий не учув змін, – це наручні годинники ціною понад 3000 шв. фр [6].

Що обходить ринків головних держав – споживачів наручних годинників, то у державах Азії мало місце вагоме скорочення обсягів споживання: ринок Гонконгу занотував найгірше місячне падіння за останні 20 років (- 42.0 %), тоді як ринок Китаю зменшився на 51.5 %. Ринок Японії упав тільки на 2.1 %, а ОАЕ – на 26.3 %, Південної Кореї – на 11.2 %. У Європі зниження спостерігалось у Великій Британії (- 18.9 %), утім зафіксовано зростання у Німеччині (+ 7.3 %), Франції (+ 12.6 %) та Італії (+ 5.0 %).

2.2. Дослідження ринку наручних годинників України

Стан ринку наручних годинників у Україні сьогодні розглянути доволі складно, адже відсутня статистична інформація з приводу їх внутрішнього виробництва і внутрішньої торгівлі ними. Дослідники ринку підмічають: до провалу національної валюти у 2014 році (відразу ж після початку економічної кризи) ринок наручних годинників був одним із найбільш швидкозростаючих: у останні передкризові роки, кожні 12 місяців позитивна динаміка даного сегменту досягала навіть до 30%. Нині ж, за неоднаковими показниками чиниться мало не обвал продажів, утім, експерти засвідчують, що схарактеризувати цифри реального зменшення продажів доволі важко [5]. В 2015 році почався активний ріст нового продукту – розумних годинників. Підмічено зниження продажу класичних наручних годинників у середньому на 20% [15, с. 33].

Шкода, що здобути у нашій державі високоякісні фірмові годинники проблематично. Цінність брендівих годинників виходить від 15000\$. При цьому швейцарські виробники не користуються привілеями місцевих законів, згідно із якими годинники мають право називатися швейцарськими, якщо вони на 51% (загальна вартість всіх комплектуючих) вироблені у Швейцарії. Інші складові завозяться з Китаю, Таїланду, Кореї й Туреччини.

Приміром 80% виробів, що пропонуються українським покупцям як швейцарські хронометри, складаються тільки із оригінальних механізмів, а корпус, стрілки, циферблат і ремінці виробляються у Азії. Тільки такі відомі компанії як «Zenith» (Зеніт), «Breguet» (Бреге) і «Vacheron Constantin» (Вашерон Костянтин) створюють наручні годинники абсолютно з оригінальних деталей, виконаних на особистих заводах.

Відповідно до УКТЗЕД, годинники відносять до групи 91 «Годинники всіх видів та їх частини» та мають код товарної підгрупи 9101 [6]. Загальновідомо, що за показниками митної статистики, експорт наручних годинників суттєво поступає імпорту: 1441 проти 8462 тис. дол. США у 2019 р.

Одночасно, присутність експорту доволі схвально розкриває вітчизняне годинникове виробництво, що розвивають виробники «Клейнод», «Київська

Русь», «Київський годинниковий завод», «Andywatch», «Zavod» (Київ), «ВКВ» (Вінниця), «Искра» (Луцьк), «Напівавтоматика» (Харків) та інші. Масштаби легального імпорту наручних годинників із корпусами з цінних металів у 2021 р., порівняно з 2017 р., практично не змінилися (близько 700 тис. дол. США), а розміри імпорту інших наручних годинників зменшилися з 12681 до 7766 тис. дол. США, тобто на 38,8% (рис. 2.2).

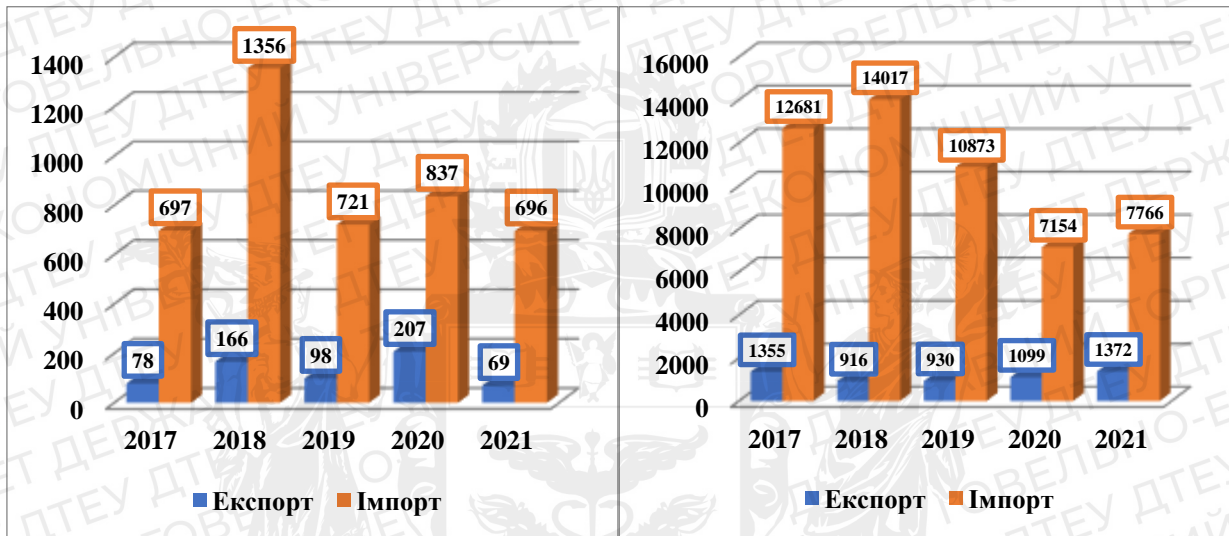


Рис. 2.2 Динаміка імпорту та експорту наручних годинників у 2017-2021 рр.: а) годинники з корпусами з дорогоцінних металів і сплавів; б) інші наручні годинники

Джерело: [7]

Характеризуючи основні закономірності споживчої поведінки на вітчизняному ринку, відзначимо, що сучасні українці підходять до вибору наручних годинників, зазвичай дуже серйозно.

Що стосується географічної структури імпорту, то у 2022 р. найбільшу частку поміж годинників із корпусами з дорогоцінних металів мав імпорт з Швейцарії (84,9%), Німеччини (8,3%), Польщі (3,6%). В імпорті інших наручних годинників перше місце також займає Швейцарія, проте із меншою часткою – 47,5%, друге місце – Китай (26,5%), третє – Німеччина (20,4%) (рис. 2.3) [16, с. 178].

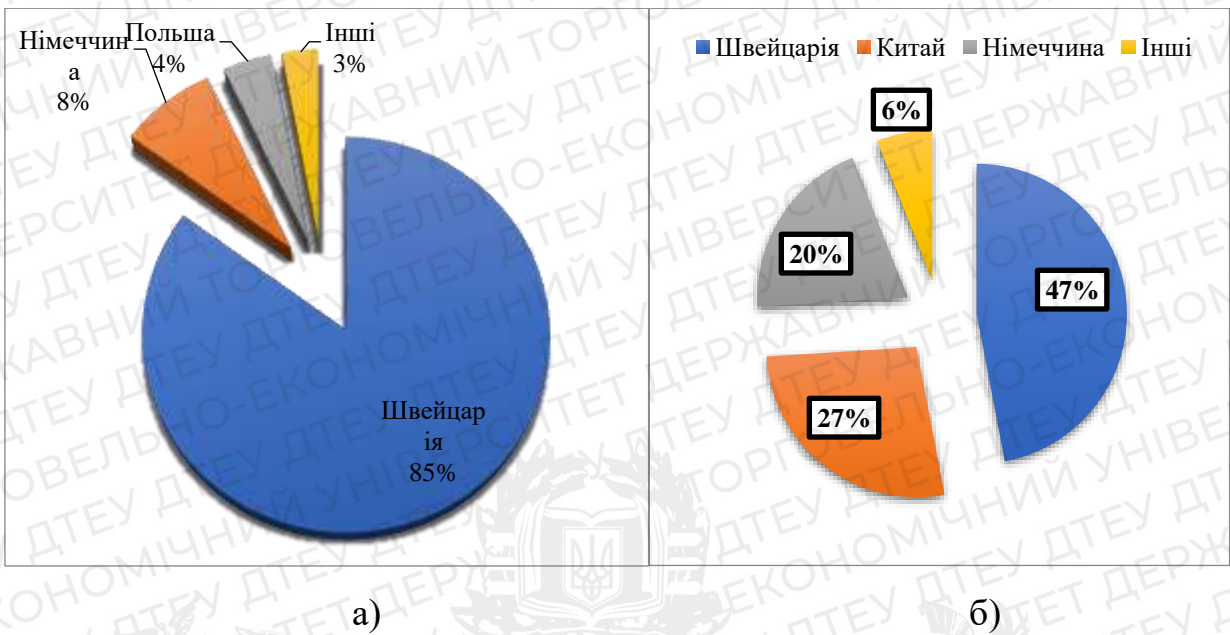


Рис. 2.3 Географічна структура імпорту наручних годинників у Україну у 2022 р.: а) годинники з корпусами з дорогоцінних металів і сплавів; б) інші наручні годинники

Джерело: сформовано автором на основі даних [8]

Поновлення вітчизняного ринку наручних годинників у більш низьких цінових сегментах пов'язують, перш за все, із такими марками наручних годинників як Casio. Ця торговельна марка є не легко розповсюдженою у Україні, проте й представлено у широкому ціновому діапазоні, що дає перспективу гнучко підлаштовуватися під ситуацію, консультуючи моделі під різні бюджетні запити споживачів [17].

На тепер головний сегмент українського ринку займають дрібні підприємці, які торгують дешевими азійськими виробами. Китайським виробникам вдалося обігнати навіть Швейцарію: за рік у Китаї виробляється приблизно 2 млрд. годинників, причому завдяки фіксованому курсу американського долара вартість їхньої наручних годинників не змінюється протягом останніх 10 років. Найчастіше гонконгські майстри копіюють відомі швейцарські бренди. Собівартість такої наручних годинників у 100 разів нижча, ніж оригіналу, проте якість товару лишає прагнути кращого [8].

Меншою популярністю користуються якісні копії фірмових наручних годинників, виконані на заводах Швейцарії, Бельгії, Австрії й ОАЕ. Їхня головна відмінність – надійність, міцність, точність деталізації й повністю робочі функції. В середині хронометрів вмонтовані оригінальні японські й швейцарські годинникові механізми. Ну а варто переплачувати гроші за відому торговельну марку, чи ні, кожен покупець ухвалює самотужки.

Важливо зазначити, що структуру вітчизняного ринку наручних годинників у 2021 році експерти розцінювали із наступним співвідношенням: 34% – дешеві наручні годинники (до 500 грн.), 28% - мас-маркет (500-1499 грн.), 23% – годинники нижньої середньої цінової категорії (1500-14999 грн.), 11% – середньої цінової категорії (15000-30000 грн.), 4% – дорогі наручні годинники (сегмент лакшері) – понад 30000 грн. Проте, протягом 2017-2021рр. представлена вище структура значно змінювалась у бік зростання частки дешевих товарів (табл. 2.5) [6].

Таблиця 2.5

Цінова структура вітчизняного ринку наручних годинників у 2018-2022 рр.

Цінова категорія	Роки				
	2018	2019	2020	2021	2022
Дешеві наручні годинники (до 500 грн.)	26	27	29	31	34
Мас-маркет (500-1499 грн.)	23	24	25	26	28
Годинники нижньої середньої цінової категорії (1500-14999 грн.)	28	27	26	25	23
Середньої цінової категорії (15000-30000 грн.)	17	17	15	14	11
Дорогі наручні годинники (сегмент лакшері) – понад 30000 грн.	6	5	5	4	4

Джерело: сформовано автором на основі [18]

Доцільно зазначити таку загально прийняту класифікацію торговельних марок. На верхньому шаблі - найдавніші фірми з великим обсягом виробництва; Audemars Piguet, Blancpain, Breguet, Chopard, Ebel, Frank Muller, Jaeger Le Sclulture, Patek Phillippe, Paiget, Rolex, Ulisse Nardin, Vacheron Constantin. Це більш ніж серйозна продукція, ціни на яку починаються від \$5000, а верхня

цінова межа практично не визначена - все залежить від складності та тиражування моделі [6]. Другий щабель класифікації займають: Baume and Mercier, Omega, Breitling Longines, Lacroix, Rado, Raymond Weil, TAG Heuer, Revue Tommen. Це середній клас - ціни на де - які моделі перевищують \$5000. Демократичні ціни мають годинники, які найбільш тиражуються (до \$1000) : Certina, Tissot Pierre Balmain, Swatch [16].

На Близькому і Середньому Сході споживчі традиції у секторі годинників сильно відрізняються. Жовте золото використовується мало, проте дуже популярні вироби з білих благородних металів. Хоч частина світу має репутацію суперспоживача кращих годинників, на Середній Схід припадає тільки 5% загального експорту швейцарських годинників.

Отже, конкуренція між виробниками та постачальниками наручних годинників на вітчизняному ринку дедалі все більше загострюється, незважаючи на кризові явища останніх років. Найбільш популярними на вітчизняному ринку є наручні годинники таких торгових марок: «Rolex», «Breitling», «Patek Philippe», «Vacheron Constantin», «Zenith», «Casio», «Omega», «Luminor» та ін.).

Незважаючи на наявність вітчизняних підприємств, що виготовляють наручні годинники, за показниками митної статистики, їх експорт значно поступається імпорту: 1441 проти 8462 тис. дол. США у 2016 р [6].

Суттєво поменшав ринок наручних годинників нижньої середньої, середньої та вищої цінової категорії у 2021 році – у цілому на 13%. У той же час, підійнялася питома вага годинників нижчих цінових категорій, що пов'язано зі скороченням купівельної спроможності споживачів.

Підсумовуючи варто зазначити, що за останні роки у Україні спостерігається тенденція зростання товарообороту і падіння кількості одиниць реалізуємих годинників. Це свідчить про те, що населення перестає купувати годинники, а ціни на них продовжують зростати.

РОЗДІЛ 3. РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ІМПОРТУ ТОВ «ЕПІЦЕНТР К» НАРУЧНИХ ГОДИННИКІВ

3.1. Організаційне забезпечення здійснення імпорту ТОВ «Епіцентр К» наручних годинників

Для ефективного організаційного забезпечення здійснення імпорту ТОВ «Епіцентр К» з Польщі в існуючих умовах управління зовнішньоекономічною діяльністю (ЗЕД) підприємства сформована структура управління, яка визначається насамперед тими цілями та завданнями, які вона покликана вирішувати під час здійснення операцій імпорту сантехнічного устаткування та обладнання.

Функціональні відділи та служби організаційної структури управління ЗЕД ТОВ «Епіцентр К» можна умовно поділити на три групи (рис. 3.1.).

1. Група відділів та служб, що здійснюють планування:

– планово-економічний відділ – планування зовнішньоекономічної діяльності (імпортних операцій сантехніки із Польщі) та контроль виконання плану, аналіз господарської діяльності підприємства;

– валютно-фінансовий відділ – валютне планування та контроль за банківськими, валютними, кредитними та розрахунковими операціями, дотримання інтересів ТОВ «Епіцентр К» при укладанні зовнішньоторговельних угод із контрагентами з Польщі;

– транспортний відділ – планування та забезпечення перевезень імпортованої сантехніки з Польщі;

– бухгалтерія – облік та звітність, розрахунки з банками, постачальниками та сторонніми організаціями, розрахунок та виплата заробітної плати, аналіз (спільно з плановим відділом) результатів фінансової діяльності щодо об'єднання та рекомендації щодо її покращення.

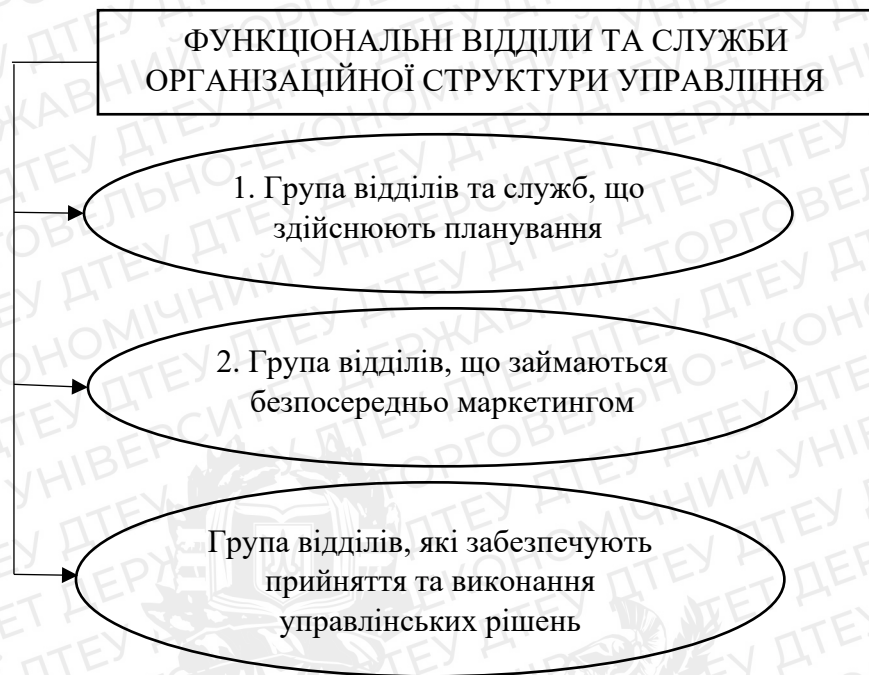


Рис. 3.1. Функціональні відділи та служби організаційної структури управління ЗЕД ТОВ «Епіцентр К»

Джерело: побудовано на основі даних підприємства ТОВ «Епіцентр К» [37]

2. Група відділів, що займаються безпосередньо маркетингом:

– відділ кон'юнктури та цін – дослідження попиту, пропозиції, динаміки цін, структури ринків, систематизація кон'юнктурних матеріалів, координація роботи будівельних організацій із загальними іноземними агентами, методичне керівництво та контроль правильності розрахунків та застосування цін будівельними організаціями при підготовці та укладанні контрактів, інша робота з дослідженням кон'юнктури ринків;

– відділ реклами та виставок – забезпечення рекламної діяльності СОТ, організація участі у міжнародних виставках та ярмарках;

– інженерно-технічний відділ – вивчення діючих на світовому ринку технічних вимог до товарів, інформування про них безпосередніх виробників товарів, аналіз технічного рівня та якості продукції та послуг, її конкурентоспроможності, підготовка відповідних висновків;

3. Група відділів, які забезпечують прийняття та виконання управлінських рішень:

– відділ розвитку – удосконалення організаційної структури підприємства;

– відділ кадрів – питання добору та розстановки кадрів, ведення особових справ працівників;

– адміністративно-господарський відділ – постачання необхідними для роботи підприємства матеріалами та обладнанням, відповідальність за експлуатацію будівлі; інша господарська робота;

– юридичний відділ – допомога у складанні умов контрактів та угод, консультація з питань презентацій та рекламаций, розбіжностей, захист інтересів СОТ у судах та арбітражах, правове забезпечення;

– іноді юридичний і протокольний відділи, і навіть бухгалтерія і відділ кадрів підпорядковуються безпосередньо генеральному директору ТОВ, виконуючи самі функції.

Створення такої розгалуженої структури управління ЗЕД є характерним для підприємств такого масштабу, як ТОВ «Епіцентр К», коли їхня діяльність значною мірою зосереджена на освоєнні зовнішніх ринків.

Крім того, з метою раціонального управління товарами потрібно спершу виконати аналіз динаміки, структури та забезпеченості ТОВ «Епіцентр К» в тому числі і наручними годинниками.

Оцінка стану та ефективності застосування є вагомим аспектом аналізу діяльності підприємства, у силу того, що від розміру на певну дату, а також відносних показників, розрахованих на базі величини, залежить, з одного боку, забезпеченість ТОВ «Епіцентр К» товарними ресурсами, отже, безперебійність торгівлі, а з іншого боку, величина витрат пов'язаних з обслуговуванням підприємства.

Суттєвою направленістю аналізу підприємства є оцінка стану й динаміки ТОВ «Епіцентр К». Дані, що допускають розібрати динаміку, склад та стан ТОВ «Епіцентр К» зображено у таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

**Аналіз обсягів експорту наручних годинників ТОВ «Епіцентр К» за
2021 – 2022 рр.**

№ п/п	Обсяг експорту наручних годинників за 2021 рік, грн.	Обсяг експорту наручних годинників за 2022 рік, грн.	Обсяг експорту наручних годинників за 2021 рік, %	Обсяг експорту наручних годинників за 2022 рік, %
1	100 000	120 000	9,43	9,98
2	98 000	100 000	9,24	8,32
3	90 700	110 000	8,55	9,15
4	93 000	80 000	8,77	6,66
5	70 000	85 000	6,60	7,07
6	74 300	90 000	7,00	7,49
7	90 000	100 000	8,48	8,32
8	84 700	102 000	7,98	8,49
9	90 300	100 000	8,51	8,32
10	102 000	120 000	9,61	9,98
11	98 000	100 000	9,24	8,32
12	70 000	95 000	6,60	7,90
Сума	1 061 000	1 202 000	100	100

Джерело: сформовано автором на основі звітності підприємства

З таблиці 3.1 видно, що величина наручних годинників за рік протягом аналізованого періоду збільшувалася з 1 061 000 гривень у 2021 році до 1 202 000 гривень у 2022 році або на 13,3%. З одного боку, зросту розміру запасів на ТОВ «Епіцентр К» свідчить щодо зросту забезпеченості підприємства товарними ресурсами, викликане розширенням масштабів діяльності фірми, тобто, збільшенням товарообігу за 2021–2022 рік на 13,3%. Вагомим напрямом аналізу матеріальних запасів ТОВ «Епіцентр К» є оцінка забезпеченості та ефективності використання матеріальних запасів підприємства.

Реальні чинники впливу на експортний потенціал підприємства є системоутворюючими, адже вони породжують експортний потенціал підприємства, та взаємозалежними, а саме вони угрупованні єдиною метою

– забезпечити піднесення зовнішньоекономічної діяльності підприємства [4, с. 79].

Важливо зазначити, що при оплаті продукції в строк по факту відвантаження товару, клієнт в повному обсязі перераховує кошти, не отримуючи додаткової націнки або знижки. Здійснення заходів за будь-яким чинником розвитку експортного потенціалу зараджує підняття конкурентних позицій підприємства, продуктивному просуванню продукції підприємства на цільовому зовнішньому ринку. Таким чином зазначені чинники відбиваються не тільки на розвитку експортного потенціалу, а у завершальному наслідку вони спроможні укріпити конкурентоспроможність підприємства загалом.

Зазначимо, що одним із показників, що визначає забезпеченість товарними запасами навизначену дату є величина матеріальних запасів у днях або рівень матеріальних запасів, який демонструє, на скільки днів при сформованому товарообігу вистачить існуючих матеріальних запасів. Управління полягає у вирішенні двох основних завдань: визначення розміру необхідного запасу, тобто норми запасу; створення системи контролю за фактичним розміром запасу і своєчасним його поповненням відповідно до встановленої норми.

На основі проведеного вище аналізу товарних запасів можна констатувати той факт, що на ТОВ «Епіцентр К» мають місце зайві товарні запаси. Головною причиною є неефективне управління яке проявляється у відсутності обґрунтованого товарного нормативу запасів.

Підсумовуючи, варто зазначити підвищення ефективності управління наручними годинниками пов'язано, у першу чергу, з розробкою та обґрунтуванням оптимального розміру наручних годинників (нормативу), необхідного, з одного боку, для виконання безперебійної комерційної діяльності, а, з іншого боку, що дозволяє розкрити величину грошових коштів, яких вдосталь для авансування у товарні ресурси і, таким чином, звільнити певну кількість іммобілізованих передусім коштів.

3.2. Прогнозна оцінка результативності імпорту ТОВ «Епіцентр К» наручних годинників

Потенціал підняття ефективності вживання наручних годинників на ТОВ «Епіцентр К» полягає у вдосконаленні методики та організації їх обліку, аналізу і контролю, а також поліпшення обліково-аналітичного управління виробничими запасами наручних годинників даного підприємства [17, с. 160].

Для досягнення зазначеної мети доцільно здійснювати наступні заходи з обліково-аналітичного поліпшення управління наручних годинників ТОВ «Епіцентр К»:

- 1) підняття оперативності інформаційного забезпечення управління запасами наручних годинників;
- 2) обґрунтування дефініцій терміну «виробничі запаси», їх класифікації та складу;
- 3) поліпшення автоматизації обліково-аналітичних робіт у управлінні запасами наручних годинників та обґрунтування раціональних методів проведення інвентаризації їх з вживанням технологій автоматизації обліку;
- 4) узгодження механізмів й методики бухгалтерського та податкового обліку виробничих запасів;
- 5) організація раціональної аналітично-моніторингової роботи з запасами на окремих підприємства;
- 6) вживання орієнтованих на сучасні умови ринку механізмів планування запасів наручних годинників;
- 7) чітка організація обліково-контрольних процедур руху запасів підприємства.

Загалом, вирішення якнайширшого спектру суперечливих та дискусійних питань обліково-аналітичного забезпечення та обґрунтованого управління виробничими запасами наручних годинників є актуальним для суб'єктів агробізнесу України [18, с. 228].

Для кращого розуміння товару «9102 29 00 00 (Годинники наручні, кишенькові та інші, призначені для носіння на собі або із собою, включаючи

секундоміри, крім включених до товарної позиції 9101: інші годинники наручні, які мають чи не мають умонтований секундомір; інші) доцільно уважно проаналізувати умови здійснення імпорتنих операцій (Додаток В).

Одним з ключових організаційно-економічних чинників економії матеріально-технічних ресурсів є вдосконалення обліку та аналізу вживання сировини у виробництві [19, с. 166].

Надійний облік, сформований на об'єктивній інформації щодо вживання матеріальних ресурсів, дає спроможність постачальникам послуг визначати найважливіші сфери економії у аналізі.

Для максимального ефективного управління запасами наручних годинників на ТОВ «Епіцентр К» доцільно насамперед провести облік та аналіз виділених логістичних ресурсів у таких напрямках:

- обґрунтування розрахунків потреби у матеріально-технічних ресурсах;
- забезпечення потреби у матеріально-технічних ресурсах;
- дотримання структури матеріально-технічних ресурсів за видами постачання;
- нормування витрат матеріальних ресурсів;
- відповідність фактичним витратам матеріальних ресурсів установленим стандартам;
- підтримання середнього рівня виробництва;
- зросту товарообігу матеріальних ресурсів.

У бухгалтерському обліку, аналізі та управлінні ресурсами зобов'язані широко використовуватися новітні технології. Останнім інструментарієм у управлінні матеріально-технічними ресурсами, котрий буде розглянуто у роботі, є ефективна організація складського господарства [20, с. 623].

Робота, що здійснюється на матеріальних складах, може бути зведена до таких ключових операцій: приймання матеріалів, їх розміщення, зберігання, підготовка до промислового споживання, відпустка на виробництво та інші ділянки підприємства й облік матеріальних цінностей [21, с. 147].

Правильна організація зберігання зобов'язана забезпечувати кількісне та якісне зберігання запасів, їх раціональне розміщення, простоту запасів, постійне поповнення запасів та безпечні методи роботи.

Для нормальної роботи підприємства дуже важливо організувати оперативне регулювання запасів. Із цією метою встановлюється контроль над станом гарантійних запасів на складах. Якщо частина гарантійних запасів почне здаватися у виробництво, це сигналізує щодо те, що нормальний хід виробництва може бути порушений [22-23].

Постійна перебудова роботи будь-якого підприємства під впливом НТП та конкуренції нерозривно пов'язана з переміщенням значних обсягів матеріальних запасів, порушенням існуючої та формуванням нової системи взаємозв'язків між різними функціональними підрозділами, переорієнтацією одиниці виробництва, постачання, які потребують великої кількості складних, конфліктуючих проблем, що виникають на всіх рівнях влади [25].

Важливість прийняття рішень у найкоротші терміни із залученням великої кількості фахівців значно збільшує навантаження як на функціональних керівників середнього рівня, так і на більш високий рівень управління організацією. Важливим напрямом поліпшення обліку виробничих запасів є вживання на всіх ділянках виробничого процесу уніфікованих форм первинних документів [26-27].

Крім того, необхідні методи для поліпшення управління запасами наручних годинників на ТОВ «Епіцентр К» зображені на рис. 3.1.

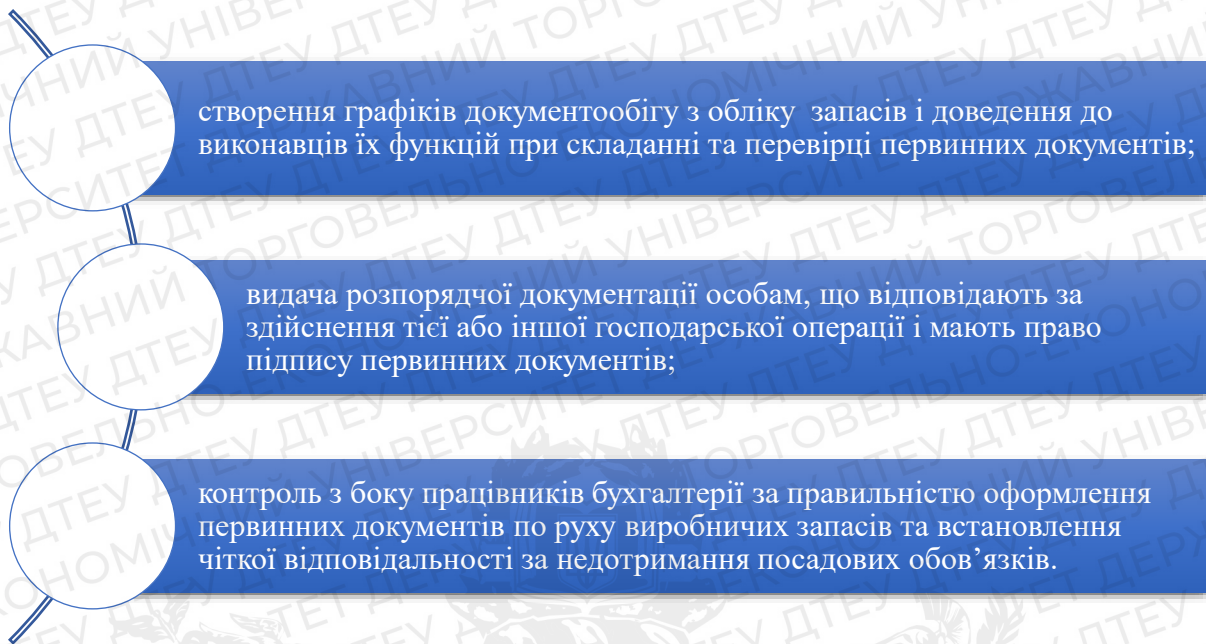


Рис. 3.1 Методи щодо поліпшення управління запасами наручних годинників на ТОВ «Епіцентр К»

Джерело: використано на основі [12]

Запропоновані напрями вдосконалення документування руху запасів наручних годинників дозволять налагодити більш дієвий і менш трудомісткий облік та якісний поточний контроль за матеріальними цінностями на ТОВ «Епіцентр К» [28].

Використання авторських пропозицій щодо реквізитів первинного документа на відпуск матеріалів дасть спроможність спростити отримання даних щодо раціональне вживання виробничих запасів у господарській діяльності підприємства, мати необхідну інформацію для прийняття раціональних управлінських рішень.

Проведемо розрахунки оптимальної кількості замовлення для найбільш частого виду продукції, що продається – шпаклівка, яка знаходиться у мішках по 10 кг.

Оптимальний розмір замовлення розраховується за формулою Вільсона:

$$q_0 = \sqrt{\frac{2C_1Q}{C}}, \quad (3.1)$$

- де q_0 – оптимальний розмір замовлення, шт.;
- C_1 – вартість виконання одного замовлення, грн.;
- Q – потреба у товарі за певний період часу (рік), шт.;
- C_2 – витрати на утримання одиниці запасу, грн. / шт.

$$q_0 = 517 \text{ шт} \quad (3.2)$$

Оптимальний середній рівень запасу:

$$Q_{\text{опт}} = q_0/2 = 259 \text{ шт.}$$

Оптимальна періодичність поповнення запасів:

$$T_{\text{опт}} = 0,0517 \times 250 = 13 \text{ днів.} \quad (3.3)$$

Розрахуємо інтервал часу між замовленнями за умови дотримання оптимальної партії поставки.

$$t = N/n \quad (3.4)$$

- де N – кількість робочих днів у році;
- n – кількість партій поставок за період (рік).

$$n = Q/q_0 = 19,34 \approx 20 \text{ шт.}$$

$$t = 250/20 = 13 \text{ днів}$$

Точка замовлення:

$$h_0 = ((13-7) \times 10\,000) / 250 = 237 \text{ шт.}$$

Загально річні витрати по складу за рік складуть

$$TCU = 400/0,0517 + 30 \times 259 = 15\,506 \text{ грн}$$

Отже, можемо зробити висновок, що у ТОВ «Епіцентр К» було оброблено та запроваджено належну кількість рішень, що заридило удосконаленню діяльності підприємства.

Наприклад, менеджеру зі збуту та завідувачу складу пропонуються заходи з організації діяльності управління запасами на підприємстві, а саме впровадження у складську діяльність підприємства програмного продукту 1С: Управління торговим підприємством.

Велике значення для підвищення ефективності управління асортименту наручних годинників ТОВ «Епіцентр К» має об'єктивна оцінка ринкової ситуації, старанне вивчення нового товару, реакції на нього потенційних

покупців. Цього підвищення ефективності можна досягти за рахунок визначення оптимального ринкового сегмента, розробки ефективного комплексу маркетингу. Комерційний успіх підприємства буде залежати від того, яку частину асортименту будуть складати товари, що користуються постійним високим попитом.

Для зросту долі цих товарів необхідно: проведення рекламних кампаній, вивчення попиту покупців, узагальнення досвіду тих продавців, як і безпосередньо займаються реалізацією певних товарів [12].

Істотними резервами росту ефективності і управління формуванням асортименту товарів досліджуваного підприємства є також застосування нових організаційних форм господарювання, що дають спроможність самостійно визначати працівниками напрямки використання прибутку, уільно маневрувати товарними запасами, вибирати шляхи комерції і його діяльності, встановлювати фонд заробітної плати та матеріального заохочення.

Одним з напрямків підвищення ефективності і управління є раціональне використання торгових площ, пов'язано з впровадженням сучасних схем торгово-технологічних процесів, використанням найновішого торгового обладнання і устаткування, оформленням інтер'єру згідно вимог часу.

Основним критерієм комерційного успіху ТОВ «Епіцентр К» є те, що товари, як і вона пропонує, задовільняють різноманітні потреби споживачів. Комерційна угода є доцільною, якщо вона забезпечує чистий прибуток не менше 25-30% від витрат (грошової виручки).

Така жорстка вимога зумовлена високим рівнем ризику, характерною для торговельного підприємства. Успішна реалізація передбачає гнучкий розвиток асортименту товарів, як і відповідають товарному ринку на якому працює підприємство.

Підприємство зможе забезпечити собі оптимальний рівень доходу, якщо асортиментні лінії реалізуються у визначеному поєднанні, яке сприяє одержанню максимального прибутку. Це завдання повинно стати фундаментом товарної стратегії ТОВ «Епіцентр К» [12].

Підвищення ефективності формуванням асортименту товарів підприємства і заохочення її колективу у вищих кінцевих результатах може бути вирішене також через надання повної комерційної свободи, права уільно ї закупівлі необхідних їй товарів на ринку, що підвищить вплив на постачальників товарів з метою розширення товарного асортименту і покращення якості і товарів. Поряд з цим слід надати більше свободи у здійсненні своєї господарської діяльності, надати їй право встановлювати собі бажаний рівень самостійності.

Отже, розрахунок економічної ефективності здійснюється напрямом порівняння досягнутого економічного результату (ефекту) із витратами ресурсів на одержання даного ефекту. На рівні підприємства під економічною ефективністю зовнішньоторговельних операцій вловлюють ступінь зростання доходу від цих операцій. Мірилом економічної ефективності є прибуток як фундаментальна міра ефективності.

Таблиця 3.2

Умови договору щодо імпорту товару у Україну ТОВ «Епіцентр К»

Код УКТЗЕД	9102 29 00 00
Назва товару	Годинники наручні, кишенькові та інші, призначені для носіння на собі або із собою, включаючи секундоміри, крім включених до товарної позиції 9101: - інші годинники наручні, які мають чи не мають умонтований секундомір: - - інші Основна одиниця виміру: кг (код 166) Додаткова одиниця виміру: шт (код 796)
Країна походження	Німеччина
Кількість, шт	20000
Ціна за одиницю, EXW	200 дол США
Умови доставки	CIP
Курс валют НБУ	1дол/37,65грн
ПДВ	20%

Джерело складено автором

Нижче у таблиці наведені витрати за правилами Інкотермс 2020 який ми використовуємо для розрахунку контрактної ціни на імпорту наручних годинників. Перевага Інкотермс 2020 що імпортер та експортер можуть

врегулювати всі питання доставки вже обґрунтованими правилами, які дають спроможність не змінювати контракт зовнішньоекономічний, а дозволяють істотно скоротити та змінити його. Вони тільки фіксують розподіл зобов'язань і фінансових витрат між сторонами операції купівлі продажу, таких як оплата податків і зборів, страхування, а також передача ризиків у разі витрати та можливого пошкодження товару.

Таблиця 3.3

Вихідні умови для розрахунку контрактної ціни

Витрати на морське перевезення	До кордону (з урахуванням витрат на навантажувально-розвантажувальні роботи)	3200 дол.США
	По Україні	11250 грн
Страхування партії (% до контрактної вартості за ціною СІР)		12%

Джерело складено автором

Здійснюючи імпорتنу поставку наручних годинників з Німеччини до ТОВ «Епіцентр К» важливо здійснити розрахунок ефективності, тому важливо врахувати витрати, як показано в табл. 3.4.

Таблиця 3.4

Імпортні витрати ТОВ «Епіцентр К» наручних годинників

Витрати на утримання, експлуатацію, ремонт виробничих основних фондів, амортизацію ОФ	18%
Матеріальні витрати експортера	10%
Витрати на оплату праці	14%
Відрахування від ФОП	22%

Джерело складено автором

Визначивши умови договору щодо імпорту товару з Німеччини до України ТОВ «Епіцентр К» та витрати необхідно розрахувати ефективність операції, як продемонстровано у табл. 3.5.

**Вихідні умови для розрахунку ефективності операції імпорту товару
у Україну**

№ з/п	Показник	Факт/план
1	Ціна реалізації у Україні , грн/пл	45000
2	Вартість доставки до кордону, дол. США	3200
3	Вартість доставки по Україні, грн.	11250
4	Додаткові накладні витрати імпортера (умовно від ціна контракту за умов CIF), %	21
5	Витрати ТОВ «Епіцентр-К», що пов'язані з реалізацією імпортованої продукції (умовно від ціна контракту за умов CIF), %	8
Розрахунок імпортової ціни контракту		
6	Фактурна вартість, дол.США	48128
7	Митна вартість, грн	306019,2
8	Митні платежі:	
9	Мито	0
10	Акцизний податок	598200
11	ПДВ	180843,84
12	Загальна сума митних платежів	779043,84
13	Імпортна ціна контракту	1185058,608
Розрахунок ефективності реалізації імпортного контракту		
14	Дохід від реалізації імпортованої продукції, грн	1300000,00
15	Чистий прибуток від імпорту, грн	114941,39
16	Ефективність імпортової операції	1,10
17	Рентабельність доходу, %	8,84
18	Рентабельність витрат, %	9,70

Джерело – складено автором

Таким чином, проведені розрахунки показують, що імпортні поставки наручних годинників на ринок України є результативними та принесуть ТОВ «Епіцентр К» вигоду у вигляді зростання прибутку, аналіз асортименту ТОВ «Епіцентр-К» має відбуватися планово: регулярно не рідше одного разу на рік, у деяких випадках – один раз на півріччя.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Наручні годинники є важливим аксесуаром будь-якої людини, оскільки даний функціональний та красивий прилад не тільки надає можливість у будь-який момент дізнатись час, проте і акцентує на вишуканому смаку, впевненості, високому статусі та стилі життя його власника.

Результати пандемії COVID-19 для світової економіки зараз досить важко оцінити, однак те, що через неї трансформується структура світового виробництва й логістики, скорочуються об'єми споживання товарів, переминюються попит й пропозиція, є беззаперечним фактом.

У 2019 р. підприємствами вироблено та експортовано 20.6 млн шт. годинників, у той час як експорт становив 21.7 млрд шв. фр., що на 2.4 % більше за показники 2018 р. Одночасно об'єм експорту у натуральних одиницях скоротився на 13.1 %, як порівняти із попереднім роком. Винятково це відчутно упродовж літніх місяців.

Так само помічається досить сильна конкуренція поміж учасників ринку. Об'єм експорту наручних годинників до країн Азії у 2019 р. дещо сповільнив, утім його частка становила 53 % загальносвітового експортного товарообігу. Експорт годинників до європейських держав становив 30 %, до Америки – 15 %.

Щодо цінових категорій годинників, то у 2019 р. максимальне скорочення продажів зафіксовано у сегменті вартістю менше за 200 шв. фр., водночас споживачі першочергову увагу приділяли годинникам вартістю понад 3000 шв. фр. Дана тенденція збереглася також у 2020 р. Окрім того відбулися перемини експортного товарообігу швейцарських годинників залежно від виду сировинних матеріалів. У 2019 р. на 1.9 % погіршився експорт годинників зі сталі, тоді як піднялися розміри поставок продукції з дорогоцінних металів та біметалевих сплавів. Експорт годинників з інших видів матеріалів також суттєво зменшився.

У лютому 2022 р. загальносвітові тенденції розвитку ринку досить трансформувалися: відбилося суттєве зниження продажів швейцарських годинників у усіх регіонах, що з'єднано із дією пандемії коронавірусу. Через це експорт наручних годинників поменшав на 9.2 %, до 1.6 млрд шв. фр. Годинники зі сталі мали майже дві третини падіння вартості та 90 % скорочення масштабу продажу. В цілому даний сектор експортував 1.3 млн годинників, тобто на 380 тис. менше, аніж у лютому 2021 р. (– 22.2 %).

Стан ринку наручних годинників у Україні сьогодні розглянути доволі складно, адже відсутня статистична інформація з приводу їх внутрішнього виробництва і внутрішньої торгівлі ними. Дослідники ринку підмічають: до провалу національної валюти у 2014 році (відразу ж після початку економічної кризи) ринок наручних годинників був одним із найбільш швидкозростаючих: у останні передкризові роки, кожні 12 місяців позитивна динаміка даного сегменту досягала навіть до 30%.

Нині ж, за неоднаковими показниками чиниться мало не обвал продажів, утім, експерти засвідчують, що схарактеризувати цифри реального зменшення продажів доволі важко. В 2015 році почався активний ріст нового продукту – розумних годинників. Підмічено зниження продажу класичних наручних годинників у середньому на 20%.

Що стосується географічної структури імпорту, то у 2021 р. найбільшу частку поміж годинників із корпусами з дорогоцінних металів мав імпорт з Швейцарії (84,9%), Німеччини (8,3%), Польщі (3,6%). В імпорті інших наручних годинників перше місце також займає Швейцарія, проте із меншою часткою – 47,5%, друге місце – Китай (26,5%), третє – Німеччина (20,4%).

Підсумовуючи варто зазначити, що за останні роки у Україні спостерігається тенденції зростання товарообороту і падіння кількості одиниць реалізуємих годинників. Це свідчить щодо те, що населення перестає купувати годинники, а ціни на них продовжують зростати.

До 2013 року годинниковий ринок у Україні активно розвивався, дистриб'ютори нарощували свої портфелі брендів, збільшувалась кількість магазинів. Але у 2015 році ринок досить помітно просів. І тоді ж почався активний ріст нового продукту – розумних годинників.

Можливо, 2022 р. стане стабільнішим для годинникової індустрії, переважно завдяки китайському ринку, який поступово набирає обертів. Що стосується світового ринку смартгодинників, то він також зменшиться з 54.80 млрд дол. США у 2020 р. до приблизно 52.88 млрд дол. США у 2021 р. Занепад здебільшого буде пов'язаний зі сповільненням економіки у різних країнах через спалах COVID-19 та заходи щодо його стримування.

Для ТОВ «Епіцентр К» раціональне та ефективне вживання запасів наручних годинників набуває важливого значення у процесі пошуку напрямів скорочення собівартості продукції, а також зросту обсягів виробництва, тому особливого значення набуває визначення ключових напрямів економії сировинних ресурсів. Запропоновані напрями вдосконалення документування руху наручних годинників дозволять налагодити більш дієвий і менш трудомісткий облік та якісний поточний контроль за матеріальними цінностями на ТОВ «Епіцентр К».

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Мороз О. С., Артюх Т. М. Оцінка споживних властивостей побутових годинників. Наукові здобутки молоді – вирішенню проблем харчування людства у XXI столітті: Матеріали 82 міжнародної наукової конференції молодих учених, аспірантів і студентів (13–14 квітня 2016 р.). Київ: НУХТ, 2016. Ч. 1. С. 114.
2. Луй М. В., Голодюк Г. І. Товарознавча оцінка жіночих годинників. Якість та безпечність товарів: Матеріали міжнародної науково-практичної конференції (м. Луцьк, 3 квітня 2020 р.); за наук. ред. д. т. н., проф. Л. І. Байдакової. Луцьк: редакційно-видавничий відділ Луцького НТУ, 2020. С. 33-34.
3. Серединський В. В. Підтвердження автентичності наручних годинників (на прикладі швейцарських марок "ROLEX" і "TISSOT"). Криміналістичний вісник. 2014. № 2 (22). С. 178- 183.
4. Марчук Н. Б., Андрієвська Л. В. Фальсифікація наручних годинників світових брендів. Актуальні проблеми теорії і практики експертизи товарів: Матеріали VI міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (м. Полтава, 4–5 квітня 2019 р.). Полтава: ПУЕТ, 2019. С. 101-104.
5. Рибка М.В. Оцінка конкурентоспроможності наручних годинників ТМ «Ролекс» / М.В. Рибка // Збірник наукових статей студентів КНТЕУ «Товарознавство та торговельне підприємництво» Ч.2/ відп. ред. В.А. Осика. – К.: КНТЕУ, 2017. – С. 264 – 273.
6. УКТ ЗЕД – Український класифікатор товарів зовнішньоекономічної діяльності. URL: <http://expeditor.com.ua>
7. Сумарний обсяг імпорту та експорту окремих підгруп товарів за кодами УКТЗЕД; сумарний обсяг імпорту та експорту по країнах у розрізі товарних позицій за кодами УКТЗЕД // Офіційний портал ДФС України. URL: <http://sfs.gov.ua/ms/>.

8. Мороз О. С., Артюх Т. М. Оцінка споживних властивостей побутових годинників. Наукові здобутки молоді – вирішенню проблем харчування людства у ХХІ столітті: Матеріали 82 міжнародної наукової конференції молодих учених, аспірантів і студентів (13–14 квітня 2016 р.). Київ: НУХТ, 2016. Ч. 1. С. 114.
9. Луй М. В., Голодюк Г. І. Товарознавча оцінка жіночих годинників. Якість та безпечність товарів: Матеріали міжнародної науково-практичної конференції (м. Луцьк, 3 квітня 2020 р.); за наук. ред. д. т. н., проф. Л. І. Байдакової. Луцьк: редакційно-видавничий відділ Луцького НТУ, 2020. С. 33-34.
10. Серединський В. В. Підтвердження автентичності наручних годинників (на прикладі швейцарських марок "ROLEX" і "TISSOT"). Криміналістичний вісник. 2014. № 2 (22). С. 178- 183.
11. Марчук Н. Б., Андрієвська Л. В. Фальсифікація наручних годинників світових брендів. Актуальні проблеми теорії і практики експертизи товарів: Матеріали VI міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (м. Полтава, 4–5 квітня 2019 р.). Полтава: ПУЕТ, 2019. С. 101-104.
12. The Swiss and world watchmaking industries in 2019. URL: https://www.fhs.swiss/file/59/Watchmaking_2019.pdf.
13. Mega-brands drive the watchmaking market. URL: <https://journal.hautehorlogerie.org>
14. Марчук Н., Андрієвська Л., Глушкова Т. Ринок наручних годинників: світові тренди. Товари і ринки, 2020. №3. С. 31-47.
15. Луй М. В., Голодюк Г. І. Товарознавча оцінка жіночих годинників. Якість та безпечність товарів: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., м. Луцьк, 3 квіт. 2020 р. / Луцький національний технічний університет. Луцьк, 2020. С. 33—34.
16. Серединський В. В. Підтвердження автентичності наручних годинників (на прикладі швейцарських марок «Rolex» і «Tissot») / В. В. Серединський. // Криміналістичний вісник. – 2014. – №2. – С. 178–183.

17. Артюх Т. М. Стан ринку годинників у Україні / Т. М. Артюх, В. Пусев – URL: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/5760/1/31.1.pdf>
18. Watch industry statistics 2019. – URL: <https://www.fhs.swiss/eng/statistics.html>
19. Swiss watchmaking: where things stand [Електронний ресурс]. – 2020. – URL: <https://www.swissinfo.ch/eng/business/swiss-watchmaking--where-things-stand/45896950>
20. Global Watch Market – Growth, Trends, and Forecast (2020 - 2025) [Електронний ресурс] – URL: <https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/watch-market>
21. Nick Statt. Apple now sells more watches than the entire Swiss watch industry [Електронний ресурс] / Nick Statt. – 2020. – URL: <https://www.theverge.com/2020/2/5/21125565/apple-watch-sales-2019-swisswatch-market-estimatesoutsold>
22. Global Watch Industry Analysis and Trends [Електронний ресурс]. – 2019. – URL: https://medium.com/@latest_trends/global-watch-industry-analysis-and-trends-34510de2aff1
23. Сумарний обсяг імпорту та експорту у розрізі товарних позицій за кодами УКТЗЕД [Електронний ресурс] // Державна фіскальна служба України. – 2019. – URL: <http://sfs.gov.ua/ms/f11>
24. Гудзенко Н.М. Виробничі запаси як об'єкт обліку та їх класифікація. Матеріали ІВсеукраїнської науково-практичної конференції молодих науковців. Вінниця, ВНАУ. 2016. С. 28—31.
25. Гадзевич О.І. Обліково-аналітичне забезпечення виробничих запасів на сільськогосподарських підприємствах. Економіка і суспільство. 2016. С. 344—388.
26. Дмитренко А.В. Економічна сутність поняття виробничі запаси. Економіка і регіон. 2016. № 2 (57). С. 149—152.

27. Коваль Н.І. Сутність виробничих запасів як економічної категорії: обліковий та управлінські аспекти. Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. 2017. № 7. С. 93—105.
28. Подолянчук О.А. Виробничі запаси: економічна сутність та облік. Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. 2018. № 5. С. 88—101.
29. Рубан Л.О. Економічна сутність поняття виробничих запасів на промисловому підприємстві. Інфраструктура ринку. 2019. Вип. 34. С. 319—324.
30. Офіційний сайт ТОВ «Епіцентр К». URL: <https://www.papir.kiev.ua/>
31. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. Державна підтримка українського експорту. Целюлозно-паперова промисловість України. URL: <http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/>
32. Інформаційний масив даних щодо емітентів цінних паперів. URL: <https://smida.gov.ua/>
33. Кобилецький В. Р., Коефіцієнти ділової активності/ В. Р. Кобилецький // Онлайн-журнал «Financial Analysis online». URL: <https://www.finalon.com/slovník-ekonomichnikh-pokaznikiv>
34. Бойцова М. Усе щодо облік запасів. Харків : Фактор, 2014. – 160 с.
35. Максименко І.Я. Особливості бухгалтерського обліку матеріальних запасів у системі управління торгівельним підприємством. Economics and finance. – 2016. – № 9. – С. 228–230.
36. Шум М.А. Особливості обліку та аналізу виробничих запасів на підприємствах України у сучасних умовах. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2017. № 4. С. 166–169.
37. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів. 8-ме вид. доп. і перероб. Житомир: ПП «Рута», 2009. 912 с.

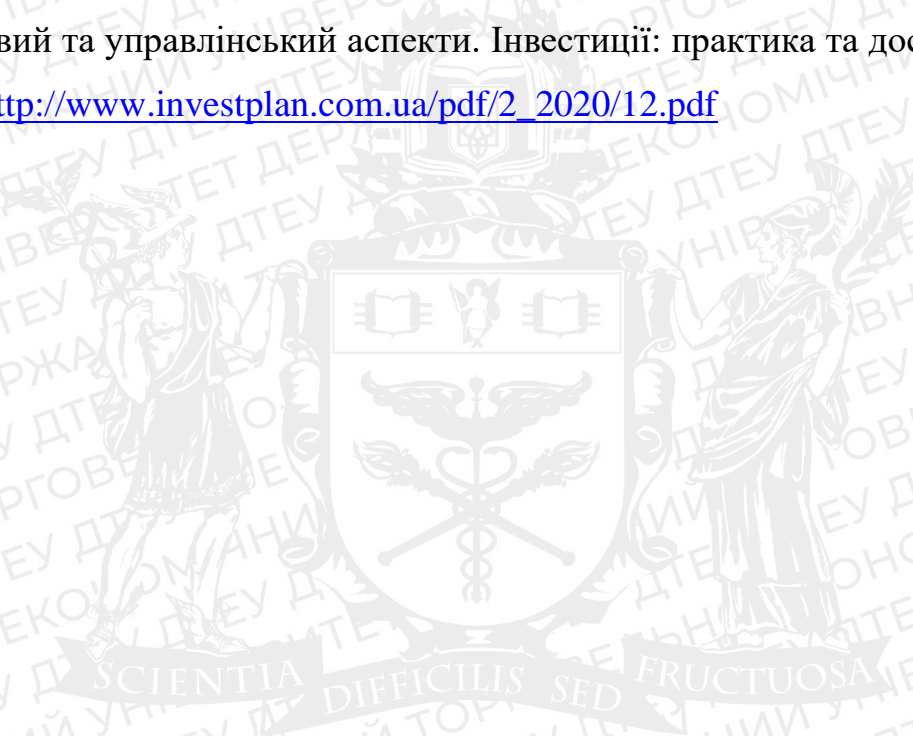
38. Васільєва Л. М., Соколенко А. І. Сучасні проблеми та напрямки вдосконалення організації та ведення обліку виробничих запасів на підприємстві. Молодий вчений. 2017. № 4 (44). С. 623-625.
39. Кононенко В. А., Цупаленко Ж. П. Облік виробничих запасів: сучасний стан та напрямки вдосконалення. Науковий вісник Херсонського державного університету: Серія Економічні науки. 2016. Вип. 16. Ч. 1. С. 147-151. URL: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_16/1/38.pdf
40. Маренич Т. Г., Гаврильченко О. В. Бухгалтерський облік у схемах і таблицях: навч. посібник: у 2 ч. Харків: Міськдрук, 2012. Ч. 2. 335 с.
41. Орлова В. М., Кокошвілі Д. Р. Сучасний стан обліку запасів у Україні: проблеми та шляхи вдосконалення. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2017. № 60. С. 185-191.
42. Смалій Ю. О., Бенчак В. І., Польова Т. В. Поліпшення обліку та контролю наявності та руху виробничих запасів на підприємстві. Ефективна економіка. 2019. № 10. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10_2019/177.pdf
43. Романець Василь, Дуганець Наталія. Шляхи поліпшення обліку виробничих запасів. Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз у умовах глобалізації: Міжнародний збірник наукових праць. 2014. Вип. 2. С. 94-96.
44. Рибалко О. М. Вдосконалення обліку виробничих запасів. Держава і регіони. Серія: Економіка та підприємництво. 2008. № 3. С. 210-215.
45. Автоматизація складу. URL: <https://uit.kiev.ua/avtomatizacija-skladu/>
46. Одношевна О. О. Практичні аспекти та шляхи вдосконалення обліку виробничих запасів. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2016. Вип. 6. Ч. 2. С. 146-148.

47. Федірець О.В., Гордівська А.С., Дековець К.О. Чинники впливу на управління матеріально-технічним забезпеченням виробництва. Економічний форум. 2019. № 2. С. 190–197.

48. Пономаренко О.Г. Облік запасів: проблеми науки і практики. Актуальні проблеми сучасного бізнесу: обліково-фінансовий та управлінський аспекти. 17-21 березня 2021.

49. Бондаренко О. М. Економічна сутність та класифікація запасів: обліковий та управлінський аспекти. Інвестиції: практика та досвід № 2/2020.

[URL:http://www.investplan.com.ua/pdf/2_2020/12.pdf](http://www.investplan.com.ua/pdf/2_2020/12.pdf)



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
з бюджетом	1135		0
у тому числі з податку на прибуток	1136		0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	3 320 100	4 381 455
Поточні фінансові інвестиції	1160		0
Гроші та їх еквіваленти	1165	690 000	921 054
Витрати майбутніх періодів	1170	2 800	7 322
Інші оборотні активи	1190	270 000	217 473
Усього за розділом II	1195	18 302 900	20 881 053
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття			
Баланс	1300	30 126 522	36 891 621

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 просту акцію	2615	0	0
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0	0

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

Форма 2

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код	За звітний період, тис.грн.	За аналогічний період попереднього року, тис.грн.
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	43 979 194	41 400 220
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	30 814 751	30 400 580
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий			
прибуток	2090	13 164 443	10 999 640
збиток	2095	0	
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	
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

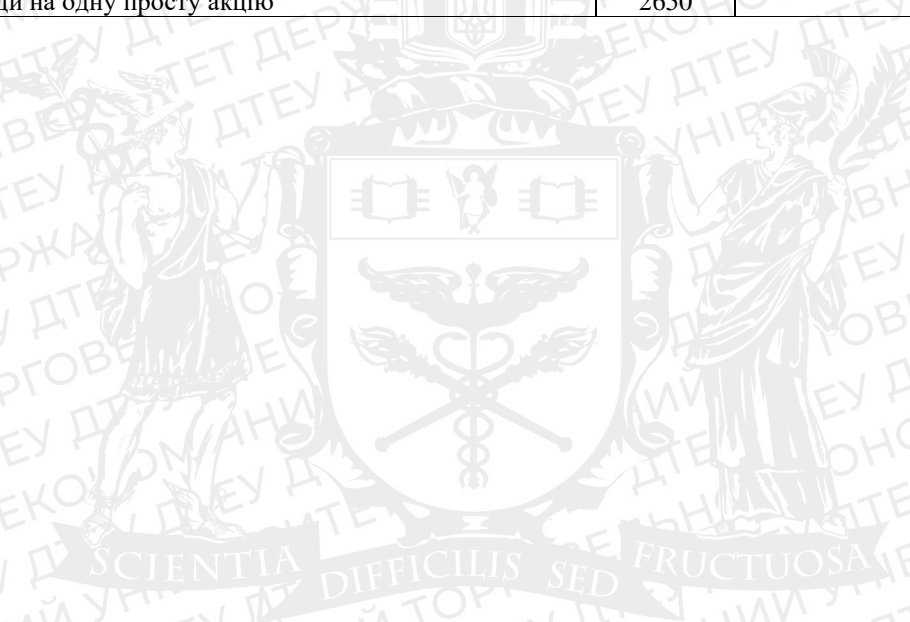
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток,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



Довідка по товару УКТЗЕД

ІМПОРТ	ЕКСПОРТ	ТРАНЗИТ
1. Ввізне мито		
Якщо щодо податок на переміщення товарів через митний кордон України. Діяє додатково "Класифікатор звільнень від сплати митних платежів при ввезенні товарів на митну територію України", затверджений наказом Міністру від 20.09.2012 року № 1011.		
Пільгова ставка	10%	
Повна ставка	10%	
Діяє	з 01.01.2023	
Підстава:		
Закон України ВР № 2697-IX від 19.10.2022 Про Імтний тариф України		
Коментарі:		
Годинами наручні, дещо менше та інші, призначені для носіння на собі або за собою, включаючи секундарні, крім аксесуарів до товарної платіжці 9201; інші годинами наручні, які мають укомплектований секундарні; - інші		
2. Зменшення ставок ввізного мита (ЕАВТ)		
Пріференція по миті: "403"		
Товари, вказані у коментарі, що ввозяться в Україну згідно з міжурядовою угодою України з державами ЕАВТ оподатковуються ввізним митом за зменшеними ставками.		
Ставка	0 %	
Діяє	з 01.01.2023	
Підстава:		
Міждержавна угода від 24.06.2010 Угода про вільну торгівлю між Україною та державами ЕАВТ Міждержавна угода від 24.06.2010 Угода про сільське господарство між Україною та Ісландією		
Коментарі:		
Міждержавна Угода з Ісландією		
Ставка	0 %	
Діяє	з 01.01.2023	
Підстава:		
Міждержавна угода від 24.06.2010 Угода про вільну торгівлю між Україною та державами ЕАВТ Міждержавна угода від 24.06.2010 Угода про сільське господарство між Україною та Королівством Норвегії		
Коментарі:		
Міждержавна Угода з Королівством Норвегії		
Ставка	0 %	
Діяє	з 01.01.2023	
Підстава:		
Міждержавна угода від 24.06.2010 Угода про вільну торгівлю між Україною та державами ЕАВТ Міждержавна угода від 24.06.2010 Угода про сільське господарство між Україною та Швейцарською Конфедерацією		
Коментарі:		
Міждержавна Угода з Князівством Лихтенштейн		
Ставка	0 %	
Діяє	з 01.01.2023	
Підстава:		
Міждержавна угода від 24.06.2010 Угода про вільну торгівлю між Україною та державами ЕАВТ 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)

Пreferенція по нити: "410".
Вказані у коментарі товари, що ввозяться в Україну та походять з країн ЄС, знаходяться у переліку зниження ввізних мит України, розрахованих по роках, передбачених Угодою про асоціацію між Україною та ЄС.

Ставка	0 %
Діє	з 01.01.2023 до 31.12.2023

Підстава:

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

Коментарі:

інші

4. Зменшення ставок ввізного мита (Канада)

Пpreferенція по нити: "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 ДФСУ 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 Держмитслужби № 15-03/1245 від 26.12.2022
- Про графіки зниження ввізних та вивізних (експортних) мит

Коментарі:

інші

5. Зменшення ставок ввізного мита (Ізраїль)

Пpreferенція по нити: "422".
Відповідно до положень Угоди про вільну торгівлю між Кабінетом Міністрів України та Урядом Держави Ізраїль на вказані у коментарі товари, походженням з Ізраїлю знижено ставки ввізного мита.

Ставка	0 %
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 Держмитслужби № 15-03/1245 від 26.12.2022
- Про графіки зниження ввізних та вивізних (експортних) мит

Коментарі:

інші

6. Зменшення ставок ввізного мита (Британія)

Пpreferенція по нити: "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 Держмитслужби № 15-03/1245 від 26.12.2022
- Про графіки зниження ввізних та вивізних (експортних) мит

Коментарі:

інші

7. Податок на додану вартість

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

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

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

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

Ставка	20%
Діє	з 01.01.2011

Після:

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

8. Єдиний збір в пункті пропуску

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

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

Діє	з 01.01.2008
-----	--------------

Після:

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

9. Вільна торгівля (імпорт)

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

В рамках діючих міждержавних угод про вільну торгівлю (з країнами СНД, Республікою Грузія та Республікою Македонія) можливе звільнення від сплати мита при імпорті вказаного у коментарі товару. Таке звільнення здійснюється при дотриманні умов (навіть 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

Де 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

Де за умов:

- Підтвердження походження товарів шляхом подання сертифікату СТ-1(7006) або сертифікату EUR.1(0954) або декларації про походження (7012 або 7016)
- 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

Де 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

Де за умов:

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

Туркменістан

- Міждержавна угода від 05.11.1994
- Угода між Урядом України та Урядом Туркменістану про вільну торгівлю
- Лист ДМСУ (до 2012) № 11/2-14-10197-EP від 04.07.2003

Де за умови:

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

Казахстан

- **Міждержавна угода від 17.09.1994**
Угода між Урядом України та Урядом Республіки Казахстан про вільну торгівлю
- **Лист ДМСУ (до 2012) № 11/2-14-10197-EP від 04.07.2003**
- **Лист ДМСУ (до 2012) № 14/1-2869-EP від 26.11.1998**

Де за умови:

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

Киргизстан

- **Міждержавна угода від 26.05.1995**
Угода між Урядом України та Урядом Киргизської Республіки про вільну торгівлю
- **Лист ДМСУ (до 2012) № 11/2-14-10197-EP від 04.07.2003**

Де за умови:

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

Таджикистан

- **Міждержавна угода від 06.07.2001**
Угода між Кабінетом Міністрів України та Урядом Республіки Таджикистан про науково-технічне співробітництво

Де за умови:

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

Чорногорія

- **Міждержавна угода від 18.11.2011**
Угода про вільну торгівлю між Урядом України та Урядом Чорногорії
- **Лист ДМСУ (до 2012) № 16/1-16.1/2472-EP від 08.11.2012**

Де за умови:

Сертифікат про походження EUR.1

Білорусь

- **Міждержавна угода від 18.10.2011**
Договір про зону вільної торгівлі
- **Лист ДМСУ (до 2012) № 11.1/1.2-16.1/10114-EP від 07.09.2012**

Де за умови:

- Підтвердження походження товарів
- Дотримання правил "Безпосередньої закупівлі"
- Дотримання правил "прямого відвантаження"

Вірменія

- **Міждержавна угода від 18.10.2011**
Договір про зону вільної торгівлі
- **Лист ДМСУ (до 2012) № 16/2-16.1/2283-EP від 19.10.2012**
Щодо набрання чинності Договору про зону вільної торгівлі для Республіки Вірменія

Де за умови:

- Підтвердження походження товарів
- Дотримання правил "Безпосередньої закупівлі"
- Дотримання правил "прямого відвантаження"

Казахстан

- **Міждержавна угода від 18.10.2011**
Договір про зону вільної торгівлі
- **Лист ДМСУ (до 2012) № 11.1/1.2-16.1/10114-EP від 07.09.2012**

Де за умови:

- Підтвердження походження товарів
- Дотримання правил "Безпосередньої закупівлі"
- Дотримання правил "прямого відвантаження"

Молдова

- **Міждержавна угода від 18.10.2011**
Договір про зону вільної торгівлі
- **Лист ДМСУ (до 2012) № 11.1/1.2-16.1/10114-EP від 07.09.2012**

Де за умови:

- Підтвердження походження товарів
- Дотримання правил "Безпосередньої закупівлі"
- Дотримання правил "прямого відвантаження"

Македонія

- **Міждержавна угода від 18.01.2001**
Угода про вільну торгівлю між Республікою Македонія та Україною
- **Лист Держмитслужби № 15/15-03/7/814 від 21.04.2021**
Про Угоду про вільну торгівлю між Україною та Республікою Македонія

Де за умови:

- Підтвердження походження товарів
- Дотримання правил "Безпосередньої закупівлі"
- Дотримання правил "прямого транспортування"



10. звільнення від сплати ПДВ(інваліди)

ПREFERENCIJA по ПДВ: "145",

Операції з імпорту, вказаних у коментарі товарів, звільнюються від оподаткування ПДВ (див. п. 197.1.3 статті 197 Податкового кодексу України).

Діє з 29.03.2018

Підстава:

- Постанова КМУ № 79 від 02.02.2011
- Додаток лінійна реалізації підпункту 197.1.3 пункту 197.1 статті 197 Податкового кодексу України
- Постанова КМУ № 167 від 14.03.2018
- Про внесення змін до постанови Кабінету Міністрів України від 2 лютого 2011 р. № 79

Коментарі:

Спеціальні засоби для орієнтування, спілкування та обміну інформацією; протидія (за вибором) - годинники і цигарки і жіночі паручки, кишеневі для незрячих з брайлівським циферблатом - годинники з морфем викладом доказані

11. Гемологічний контроль

Код документу: "3023" - Гемологічний висновок.

Експерти-гемологи Державного гемологічного центру України здійснюють експертизу та оцінку дорогоцінних каменів, дорогоцінних харитів органічного утворення, напівдорогоцінних і декоративних каменів у сировині та виробі, колекції мінералів, гірських порід, мінеральних речовин, а також культурних цінностей, що перетинаються через митний кордон України.

Діє з 07.02.2015

Підстава:

- Закон України ВР № 632/07-ВР від 18.11.1997
- Про державне регулювання видобутку, виробництва і використання дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння та контроль за операціями з ними
- Наказ Мініфіну № 19 від 29.01.1997
- Про затвердження тарифів на роботи, пов'язані з проведенням експертизи та підготовкою експертів-гемологів з дорогоцінного, напівдорогоцінного та декоративного каміння
- Наказ Мініфіну № 09/06 від 26.12.2006
- Інструкція про порядок виконання гемологічної експертизи декоративного каміння, його штучних аналогів, гірських порід та мінеральних речовин
- Лист Мініфіну № 71000-1/1703/14 від 17.03.2014
- Про оновлення інформації щодо списку країн - учасників Кімберлійського процесу та експертів-гемологів Державного гемологічного центру України
- Лист Міндоходів № 11852/6/99-99-24-02-03-15 від 24.09.2013
- Щодо митного контролю виробів з граніту

Коментарі:

лише ті, що містять природне та штучне каміння

12. Наявність в реєстрі РЗ та ВП

Код документу: "5019" - Заява декларанта або уповноваженої ним особи, в вигляді внесення коду до митної декларації, про те, що товари не включено в Реєстр радіоелектронних засобів та випромінювальних пристроїв, заборонених до застосування та ввезення на територію України.

Відповідно до положень статті 29 Закону України від 01.06.2000 № 1770-III ввезення з-за кордону РЗ та ВП, що можуть застосовуватися на території України у сферах радіочастот загального користування, та їх митне оформлення митними органами здійснюються за відсутності такого типу РЗ та ВП у Реєстрі РЗ та ВП, заборонених до застосування та ввезення на територію України, який розміщено на офіційному сайті НКФЗІ (додатково див. лист ДФС від 05.09.2018 № 27482/7/99-99-18-03-01-17).

Діє з 29.07.2014

Підстава:

- Закон України ВР № 1089-ІХ від 16.12.2020
- Про електронні комунікації
- Лист ДФС № 2125/99-99-18-03-01-18 від 23.08.2018
- Про внесення даних для проведення контролю співставлення

Коментарі:

Радіоелектронні засоби та випромінювальні пристрої, що можуть застосовуватися на території України у сферах частот загального користування - годинники наручні, кишенькові та інші, призначені для носіння на тілі або з собою, включаючи секундоміри, що містять у своєму складі передавачі або приймачі та приставки

13. Заборона ввезення

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

Діє з 12.04.2022

Підстава:

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

Коментарі:

Заборонити ввезення на митну територію України в митному режимі імпорту товарів з Російської Федерації. Товари, перелічені в яких територією Російської Федерації здійснено транзитом, та товари, ввезені з Російської Федерації, у тому числі товари походження з третіх країн, можуть бути поміщені в митний режим імпорту, якщо їх ввезення в Україну здійснено до 24 лютого 2022 р. включно.

У відповідності з п.2, ч.3 Статті 44 Митного кодексу України від 13/03/2012 № 4495-VI, при митному оформленні, подання сертифікату про походження товару є обов'язковим

14. Умови, що визначають країну походження товару

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

Діє з 14.09.2011

Підстава:

- Міждержавна угода від 20.11.2009
- Угода про Правильно визначення країни походження товарів у Співдружності Незалежних Держав
- Лист ДМСУ (до 2012) № 16/1-16.1/1269-ЕП від 13.09.2011
- Про введення в дію нових Правил про визначення країни походження товарів країн СМД