

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА**

Факультет економіки та управління
Кафедра бізнес-економіки та підприємництва

Рівень вищої освіти перший (бакалаврський)
Галузь знань 05 «Соціальні та поведінкові науки»
Спеціальність 051 «Економіка»
Освітньо-професійна програма «Економіка підприємства»
Очна (денна) форма здобуття освіти

КВАЛІФІКАЦІЙНА БАКАЛАВРСЬКА РОБОТА

ОРЛОВА МІХАІЛА ЄВГЕНІЙОВИЧА

на тему «ОБҐРУНТУВАННЯ БІЗНЕС-ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО
УДОСКОНАЛЕННЯ АСОРТИМЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА»

*Робота виконана з дотриманням основних принципів та фундаментальних
цінностей академічної доброчесності _____ Орлов М.Є.*

Науковий керівник:
докт. екон. наук, проф.
_____ Олена КИЗЕНКО

Робота допущена до захисту в ЕК «__»_____20__ р. протокол № __

Зав. кафедри бізнес-економіки
та підприємництва,
докт. екон. наук, проф.

Інна РЄПІНА

Київ 2026

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1	6
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ	
АСОРТИМЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА	6
1.1 Сутнісно-змістовна характеристика асортиментної політики підприємства .	6
1.2 Методичні підходи до формування та оцінювання асортименту	11
1.3 Сучасні підходи до удосконалення асортиментної політики підприємства .	19
РОЗДІЛ 2	24
ЕКОНОМІЧНА ДІАГНОСТИКА ДП «БІК УКРАЇНА» ТА АНАЛІЗ ЙОГО	
АСОРТИМЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ	24
2.1. Організаційно-економічна характеристика підприємства та середовища його функціонування	24
2.2. Аналіз структури та динаміки асортименту товарів ДП «БІК Україна»	33
2.3. Оцінювання ефективності асортиментної політики підприємства.....	38
РОЗДІЛ 3	46
РОЗРОБКА ПРОПОЗИЦІЙ ЩОДО УДОСКОНАЛЕННЯ	
АСОРТИМЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ ДП «БІК УКРАЇНА»	46
3.1. Напрями удосконалення асортиментної політики підприємства	46
3.2. Економічне обґрунтування ефективності запропонованих заходів.....	52
3.3. Оцінка ризиків реалізації бізнес-пропозиції	65
ВИСНОВКИ	71
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	74
ДОДАТКИ.....	77

ВСТУП

Актуальність теми. У сучасних умовах розвитку ринкової економіки, що характеризується високою конкуренцією, нестабільністю зовнішнього середовища та швидкими змінами споживчих уподобань, ефективна асортиментна політика стає ключовим фактором конкурентоспроможності підприємства. Асортиментна політика визначає не лише структуру товарного портфеля, але й впливає на обсяги продажів, маржинальність, оборотність запасів та загальну ефективність бізнесу. Особливо актуальним це є для підприємств дистрибуційного сектору, таких як ДП «БІК Україна», що займається оптовою торгівлею канцелярськими товарами та товарами повсякденного вжитку бренду ВІС. В умовах воєнного стану в Україні, демографічної кризи, діджиталізації освіти та роботи, а також зростання конкуренції від дешевих аналогів і private label, підприємства стикаються з викликами зменшення попиту на традиційні продукти, ризиками репутаційних втрат та необхідністю адаптації асортименту до нових реалій ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання проблеми формування та удосконалення асортиментної політики, свідчить про значний теоретичний і практичний інтерес до цієї тематики. Сутнісно-змістовні аспекти асортиментної політики як складової товарної стратегії підприємства розкриті в працях Г. В. Любківської, С. М. Ілляшенка, В. Я. Кардаша та М. Ю. Антонченка. Сучасні методичні підходи до управління та оцінювання асортименту в умовах smart-суспільства та цифрової трансформації висвітлено в монографіях під редакцією О. П. Косенка, І. В. Перезової та Т. В. Гринько, а також у концепції «Маркетинг 4.0» Ф. Котлера та співавторів. Питання адаптації асортиментної політики до умов нестабільності, воєнного стану та економічних криз розглянуто у роботах В. В. Круглікової, О. Я. Бозуленка, С. О. Кириченка та К. І. Половинки. Водночас більшість наукових праць присвячена підприємствам роздрібної торгівлі або

виробничим компаніям. Недостатньо дослідженими залишаються особливості удосконалення асортиментної політики саме для дистриб'юторів міжнародних брендів у дистрибуційному секторі України з урахуванням воєнних ризиків, діджиталізації, демографічної кризи та явища downtrading, що зумовлює наукову новизну та практичну доцільність даного дослідження на прикладі ДП «БІК Україна».

Метою кваліфікаційної бакалаврської роботи є узагальнення теоретико-методичних підходів щодо удосконалення асортиментної політики підприємства та обґрунтування бізнес-пропозиції для ДП «БІК Україна» для підвищення ефективності його діяльності в умовах нестабільного ринку.

Для досягнення поставленої мети визначено такі завдання:

- розкрити сутнісно-змістовну характеристику асортиментної політики підприємства та проаналізувати методичні підходи до її формування й оцінювання;
- узагальнити сучасні підходи до удосконалення асортиментної політики в контексті дистрибуційних компаній;
- надати організаційно-економічну характеристику ДП «БІК Україна» та середовища його функціонування;
- проаналізувати структуру та динаміку асортименту продукції підприємства;
- оцінити ефективність чинної асортиментної політики ДП «БІК Україна»;
- визначити напрями удосконалення асортиментної політики ДП «БІК Україна»;
- економічно обґрунтувати ефективність запропонованих заходів;
- оцінити ризики реалізації запропонованих заходів.

Об'єктом дослідження є процес формування та реалізації асортиментної політики на підприємствах дистрибуційного сектору.

Предметом дослідження є теоретичні, методичні та практичні аспекти удосконалення асортиментної політики ДП «БІК Україна».

Методи дослідження: для теоретичного розділу – аналіз наукової літератури, синтез, узагальнення; для аналітичного – економічна діагностика (PEST, SWOT, модель Портера), ABC-XYZ аналіз, розрахунок оборотності та маржинальності; для розробки пропозицій – моделювання, оцінка ефективності (NPV, ROI) та ризиків (SWOT-матриця).

Наукова новизна роботи полягає в розробці адаптованої бізнес-пропозиції щодо удосконалення асортиментної політики для дистриб'ютора міжнародного бренду в умовах українського ринку, з урахуванням воєнних ризиків, діджиталізації та демографічних змін, що включає інтеграцію e-commerce сегменту та бюджетних SKU (унікальний ідентифікатор товару) для зменшення залежності від ключових позицій.

Практичне значення результатів дослідження полягає в можливості застосування запропонованих заходів на ДП «БІК Україна» для підвищення оборотності запасів, зростання маржинальності та посилення конкурентних переваг у сегментах home-office та BTS. Пропозиції можуть бути корисними для подібних підприємств оптової торгівлі.

Інформаційною базою дослідження є дані управлінської звітності ДП «БІК Україна», внутрішня фінансова звітність підприємства за 2023–2025 роки (баланс, звіт про фінансові результати, детальна структура асортименту, запасів та продажів), а також зовнішні джерела інформації: аналітичні звіти Euromonitor International (2025), статистичні дані Державної служби статистики України, наукові праці вітчизняних і зарубіжних авторів, нормативно-правові акти та результати маркетингових досліджень ринку канцелярських товарів і товарів повсякденного вжитку.

Структура роботи: вступ, три розділи, висновки, список використаних джерел та додатки. Обсяг основного тексту – 77 сторінок.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ АСОРТИМЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Сутнісно-змістовна характеристика асортиментної політики підприємства

Асортиментна політика підприємства є одним із центральних елементів товарної (продуктової) політики та загальної маркетингової стратегії. Вона визначає довгострокові принципи, напрямки та правила формування, підтримання, оновлення й оптимізації товарного асортименту з метою досягнення ринкових цілей, забезпечення стійкої конкурентоспроможності та максимізації економічної ефективності діяльності підприємства. [2]

Сутність асортиментної політики полягає в системному, цілеспрямованому управлінні товарним портфелем. Це комплекс рішень щодо визначення оптимальної номенклатури товарів і послуг, встановлення раціонального співвідношення між різними асортиментними групами та окремими позиціями, періодичного оновлення, скорочення або розширення асортименту, узгодження товарної пропозиції з поточним і прогнозованим попитом, а також балансування між економічними інтересами підприємства та потребами цільових сегментів ринку.

Любківська Г. В. розглядає асортиментну політику як єдине ціле товарної та цінової діяльності, де оптимізація асортименту відбувається не лише через розширення номенклатури, а й через узгодження цін з реальними потребами споживачів, що дозволяє одночасно підвищувати задоволеність клієнтів і знижувати операційні витрати підприємства. [3] Ілляшенко С. М. розвиває цю ідею, наголошуючи на інноваційній ролі асортиментної політики: вона стає потужним інструментом створення унікальних ринкових пропозицій, які забезпечують диференціацію від конкурентів і стабільне зростання прибутковості саме за рахунок регулярного впровадження нових товарів. [4] У

роздрібній торгівлі Кардаш В. Я. та Антонченко М. Ю. конкретизують практичне значення політики, зазначаючи, що саме раціональне управління запасами, контроль оборотності та запобігання як дефіциту, так і надлишків товарів безпосередньо визначають комерційний успіх підприємства. [5]

Сучасні підходи значно розширюють класичне розуміння. У роботах під редакцією Косенко О. П. та Перезової І. В. асортиментна політика розглядається вже на рівні smart-суспільства, де вона стає не просто набором товарів, а динамічною системою, що використовує цифрові інструменти персоналізації, прогнозування попиту на основі великих даних та інтеграцію з омніканальними каналами збуту. [6] Котлер Ф. та співавтори в концепції «Маркетинг 4.0» описують еволюцію політики від традиційного статичного управління запасами до гнучкої, data-driven системи, орієнтованої на створення омніканального досвіду споживача та оперативне коригування пропозиції в реальному часі на основі аналізу поведінкових даних. [7] У монографії під редакцією Гринько Т. В. асортиментна політика пов'язується зі стратегічним розвитком торгівлі та біржової діяльності, підкреслюючи її вплив на стабільність ланцюгів постачань і загальну ринкову стійкість підприємства в умовах турбулентності. [8]

Роль асортиментної політики в діяльності підприємства є багатогранною та стратегічно значущою. Вона забезпечує задоволення потреб споживачів через створення пропозиції, що максимально відповідає очікуванням цільових сегментів, підвищує лояльність клієнтів і збільшує частку гаманця. Водночас асортиментна політика дозволяє оптимізувати витрати підприємства шляхом раціонального управління запасами, зменшення заморожених коштів в неліквідних позиціях і мінімізації втрат від надлишків. Крім того, вона безпосередньо посилює конкурентоспроможність через формування унікальної ціннісної пропозиції, створення бар'єрів для входу конкурентів і реалізацію стратегій диференціації за Портером. Нарешті, асортиментна політика впливає на фінансову стійкість підприємства через ключові показники — маржу, оборотність запасів, GMROI та загальну рентабельність.

У сучасних умовах особливо важлива адаптивна роль асортиментної політики, яка забезпечує швидку реакцію підприємства на кризи, сезонність, технологічні зміни та геополітичні ризики, зокрема в умовах військового стану. Бозуленко О. Я. розглядає її як стратегічний елемент комерційної діяльності, що прямо корелює з ринковою часткою підприємства. [9] Кириченко С. О. та Половинка К. І. виділяють принципи гнучкості, клієнтоорієнтованості та економічної ефективності як базові для формування політики. [10] Круглікова В. В. та співавтори в умовах нестабільності наголошують на ролі політики в забезпеченні стійкості через альтернативні позиції, локалізацію постачань та ризикоорієнтоване планування. [11] Савич О. П. підкреслює необхідність консолідації маркетингових зусиль, коли асортимент має бути узгодженим з ціновою політикою, просуванням і дистрибуцією для досягнення синергетичного ефекту. [12] Практичні приклади ДП «БІК Україна» та ТОВ «ФОЗЗІ-ФУД» підтверджують, що ефективна асортиментна політика сприяє зростанню продажів, підвищенню впізнаваності бренду та збільшенню повторних покупок.

Ширина асортименту визначає, наскільки широко підприємство охоплює різні товарні групи, і безпосередньо впливає на диверсифікацію ризиків. Глибина показує ступінь варіативності всередині кожної групи (наприклад, кількість кольорів, розмірів або модифікацій кулькових ручок). Довжина відображає загальну кількість SKU, а насиченість — наскільки повно заповнена кожна група. Саме ці кількісні параметри, на думку Сагайдак Ю. А. та співавторів, дозволяють підприємству балансувати між широтою пропозиції та контролем витрат, а інноваційний аспект класифікації (базовий – розширений – оновлюваний) підкреслює необхідність постійного оновлення портфеля для підтримки конкурентних переваг. [13]

За функціональним призначенням промисловий асортимент орієнтований переважно на B2B-клієнтів і характеризується великими обсягами, стандартизацією та меншою варіативністю, тоді як торгівельний асортимент спрямований на кінцевого споживача і враховує сезонність, акційні пропозиції

та імпульсний попит. [14] За ступенем новизни традиційний асортимент складається з добре відомих, перевірених часом позицій, модернізований передбачає вдосконалення існуючих товарів, а інноваційний включає принципово нові, часто патентовані рішення. Критерій повноти дозволяє розрізняти повний асортимент, який задовольняє всі потреби сегмента, обмежений (нішевий) та розширений, що передбачає диверсифікацію в суміжні категорії. У сучасному smart-суспільстві до традиційної класифікації додаються цифровий (персоналізований онлайн-асортимент), омніканальний (інтегрований через усі канали збуту) та стійкий (екологічно орієнтований) види асортименту. Нікітіна О. В. пропонує стратегічну класифікацію за напрямками: базовий (стабільний дохід), доповнюючий (стимулює крос-продажі) та преміум (висока маржа). Тунік А. Г. класифікує асортимент за рівнем попиту: високий, середній та низький, що особливо важливо для управління сезонними та імпульсними товарами. [15]

Таблиця 1.1 – Основні види класифікації асортименту

Критерій	Основні види асортименту	Характеристика / приклад застосування	Джерело
Кількісні параметри	Ширина / Глибина / Довжина / Насиченість	Диверсифікація ризиків, персоналізація, контроль витрат	[5; 30]
Функціональне призначення	Промисловий / Торгівельний	B2B-стандарти vs. роздрібна оптимізація сезонності	[5; 14]
Ступінь новизни	Традиційний / Модернізований / Інноваційний	Від класики до патентованих новинок	[4; 13]
Повнота	Повний / Обмежений / Розширений	Універсальність vs. нішевий фокус vs. Диверсифікація	[27; 15]
Сучасні тенденції	Цифровий / Омніканальний / Стійкий	Інтеграція технологій, екологія, персоналізація	[19; 7]

Джерело: систематизовано на основі [4; 5; 13; 19; 7; 14; 30; 15]

Фактори впливу на формування асортиментної політики традиційно поділяються на зовнішні та внутрішні, причому зовнішні відіграють визначальну роль у сучасних умовах нестабільності. До них належать ринковий попит та його динаміка, дії конкурентів, законодавче регулювання (зокрема Наказ Мінекономіки №185, який встановлює обов'язкові вимоги до асортименту

продовольчих товарів), макроекономічні умови (інфляція, валютні коливання, логістичні витрати), цифровізація та великі дані, соціально-культурні тренди (зміна споживчих уподобань, демографічна криза, перехід до онлайн-навчання) та різноманітні ризики, серед яких військові, логістичні та репутаційні. Зовнішні фактори змушують підприємство постійно адаптувати асортимент, оскільки саме вони визначають реальний попит і рівень конкуренції на ринку.

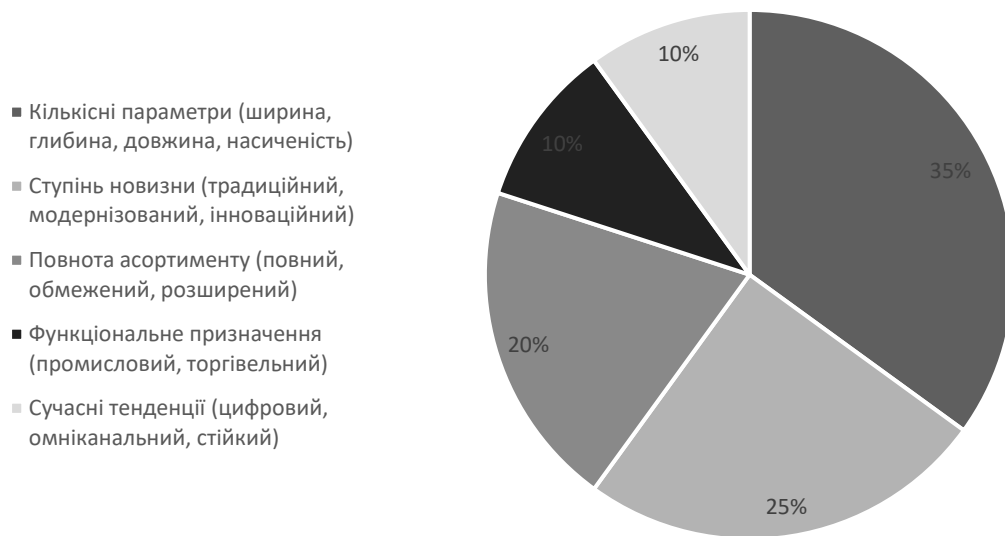


Рисунок 1.1 – Структура класифікації асортименту за основними критеріями

Джерело: систематизовано на основі [5; 13; 14; 15; 7; 6]

Основні критерії класифікації асортименту узагальнено у вигляді кругової діаграми. Кількісні параметри (ширина, глибина, довжина, насиченість) займають найбільшу частку, оскільки є базовими в теорії та практиці управління асортиментом, тоді як сучасні тенденції (цифровий, омніканальний та стійкий) відображають актуальні вимоги ринку.

Внутрішні фактори, у свою чергу, визначають можливості підприємства реагувати на зовнішні виклики. До них належать фінансові та виробничі ресурси, технологічний рівень, організаційна структура та корпоративна культура, загальна стратегія розвитку, а також інформаційні системи (ERP і CRM). Саме внутрішні фактори забезпечують оперативність і ефективність реалізації асортиментної політики: сильна фінансова база дозволяє інвестувати в нові SKU,

сучасні технології дають змогу прогнозувати попит, а ефективна організаційна структура та інформаційні системи забезпечують швидке прийняття рішень. У підсумку, системний аналіз зовнішніх і внутрішніх факторів дає змогу підприємству не лише реагувати на зміни ринку, але й формувати проактивну асортиментну політику, яка забезпечує стійкість і конкурентні переваги в умовах високої невизначеності.

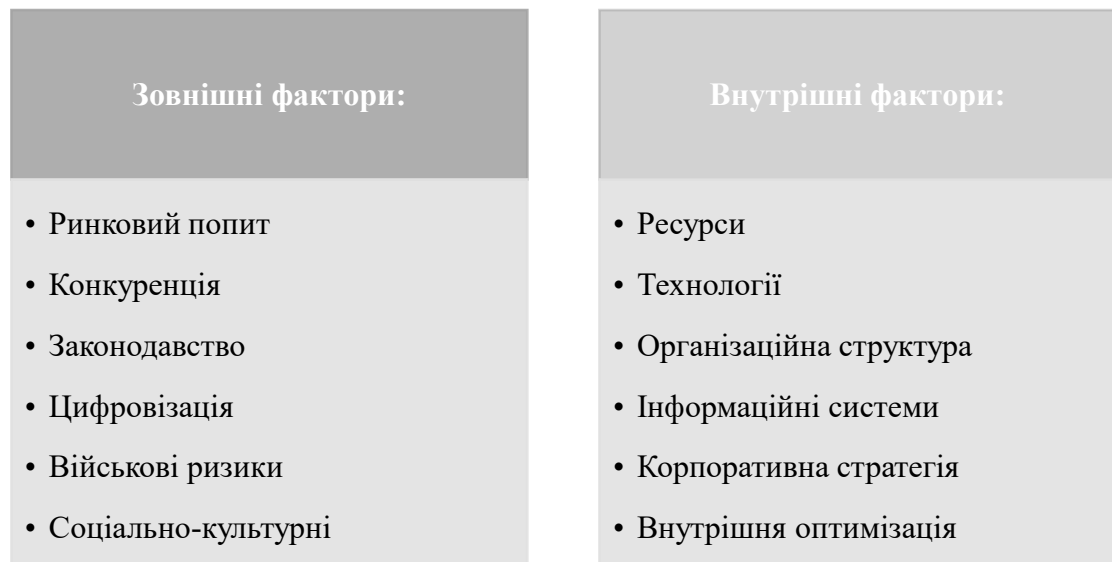


Рисунок 1.1 – Класифікація факторів впливу на асортиментну політику

Джерело: узагальнено на основі [3; 7; 10; 11; 16; 1]

Таким чином, сутнісно-змістова характеристика асортиментної політики розкриває її як динамічний, інтегрований інструмент стратегічного управління, що поєднує класифікацію асортименту, аналіз факторів впливу та багатогранну роль у забезпеченні конкурентних переваг і стійкості підприємства в умовах сучасного ринку.

1.2 Методичні підходи до формування та оцінювання асортименту

Формування та оцінювання асортименту становлять основний зміст практичної реалізації асортиментної політики підприємства. Ці процеси вимагають використання системних методичних інструментів, які дозволяють обґрунтовано визначати склад, структуру, пропорції та динаміку розвитку

товарного портфеля з урахуванням як ринкових, так і внутрішніх можливостей підприємства.

Процес формування асортименту спирається на низку фундаментальних принципів. [17] Серед них особливо важливими є гнучкість – здатність швидко адаптуватися до змін попиту, конкурентних дій та зовнішніх шоків (зокрема, воєнних ризиків, логістичних перебоїв і валютних коливань); клієнтоорієнтованість – пріоритетність реальних і прогнозованих потреб цільових груп споживачів; економічна ефективність – досягнення максимальної прибутковості при мінімальних витратах на утримання запасів, логістику та маркетингові зусилля; системність – узгодженість асортименту з іншими елементами маркетинг-міксу та внутрішніми бізнес-процесами; інноваційність – регулярне введення нових позицій для підтримки конкурентних переваг; а також стійкість – здатність зберігати ефективність в умовах невизначеності та криз. Саме принципи гнучкості та клієнтоорієнтованості Кириченко С. О. та Половинка К. І. виділяють як базові для сучасних ринкових реалій, підкреслюючи, що в умовах нестабільності (зокрема, воєнного стану в Україні) саме ці принципи дозволяють підприємству швидко перебудовувати асортимент без значних втрат [10].

Гнучкість реалізується через регулярний моніторинг зовнішніх змін і оперативне коригування портфеля, наприклад, шляхом швидкої заміни імпортованих позицій на локальні аналоги. Клієнтоорієнтованість передбачає постійне вивчення споживчих інсайдів за допомогою CRM-систем і даних про поведінку покупців, що дає змогу формувати пропозицію, яка максимально відповідає очікуванням цільових сегментів. Економічна ефективність досягається через оптимізацію витрат на кожній ланці ланцюга створення вартості – від закупівлі до реалізації. Системність забезпечує узгодженість асортименту з ціновою, комунікаційною та дистрибуційною політиками, а інноваційність і стійкість стають критично важливими в умовах діджиталізації та глобальних шоків.

Оптимальність асортименту оцінюється за комплексом критеріїв, до яких належать прибутковість (внесок кожної позиції та кожної асортиментної групи в загальний фінансовий результат, рівень маржі, ROI), оборотність (швидкість реалізації, кількість обертів запасів за період), ступінь задоволення споживачів (відповідність пропозиції очікуванням цільової аудиторії, рівень NPS, частка виконаних запитів), інноваційність (частка нових товарів у портфелі за останні роки), екологічність та соціальна відповідальність (вплив на довкілля, етичність ланцюгів постачань), а також технологічна сумісність (можливість інтеграції з цифровими каналами, системами traceability, IoT тощо). [18] У контексті smart-суспільства до цих критеріїв додається також цифровий рівень інтеграції та стійкість до зовнішніх шоків. [19]

Прибутковість і оборотність є фінансовими основами оцінки, оскільки дозволяють кількісно виміряти внесок кожної SKU у загальний результат підприємства. Ступінь задоволення споживачів (NPS) відображає якісну сторону оптимальності, адже навіть високоприбутковий асортимент може бути неефективним, якщо не відповідає реальним потребам клієнтів. Інноваційність і екологічність набувають особливого значення в сучасних умовах, коли споживачі все більше орієнтуються на стійкість і новизну. Технологічна сумісність стає обов'язковою для омніканальних моделей, де асортимент повинен безшовно функціонувати в онлайн- і офлайн-каналах.

Сучасна методологія формування та аналізу асортименту поєднує кількісні та якісні інструменти. Серед них найпоширенішим є ABC-аналіз, який базується на принципі Парето (80/20) і поділяє товари на три групи: А (невелика кількість позицій, що забезпечують основну частку доходу чи маржі), В (середній внесок) та С (найменший внесок). Цей метод широко застосовується для пріоритизації управління запасами, маркетингових зусиль та переговорів з постачальниками. Доповнює його XYZ-аналіз, який класифікує позиції за стабільністю попиту: Х – стабільний попит з низькою варіацією, Y – сезонний або трендовий з середньою варіацією, Z – нерегулярний і важкопрогнозований

попит. Завдяки цьому інструменту оптимізується рівень страхових запасів і частота поповнення. [20]

ABC-аналіз дозволяє чітко виділити «золоті» позиції групи А, які, як правило, становлять лише 10–20 % номенклатури, але генерують 70–80 % виручки або маржі. Саме на них підприємство має зосереджувати основні маркетингові зусилля, забезпечувати пріоритетне постачання та мінімізувати ризики дефіциту. Група С, навпаки, часто стає джерелом надлишкових запасів і витрат на зберігання, тому вимагає постійного перегляду та можливого виведення або переведення в режим *made-to-order*. У практиці дистриб'юторів FMCG, зокрема ДП «БІК Україна», ABC-аналіз дає змогу виявити, що лише 31 позиція (16,757 % асортименту) забезпечує 79,791 % виручки, тоді як 112 позицій групи С (60,54 %) генерують лише 5,15 % доходу, створюючи значне навантаження на оборотний капітал [20].

Доповненням ABC-аналізу є XYZ-аналіз, який класифікує позиції за стабільністю попиту: Х – стабільний попит з низькою варіацією (передбачуваний, вимагає мінімальних страхових запасів), Y – сезонний або трендовий з середньою варіацією (потребує буферних запасів і точного планування), Z – нерегулярний і важкопрогнозований попит (високий ризик неліквідності). Завдяки цьому інструменту оптимізується рівень страхових запасів і частота поповнення, що особливо важливо для сезонних товарів, таких як шкільна канцелярія в сегменті *Back-to-School*.

Найбільш потужним є комбінований ABC-XYZ-аналіз, який утворює матрицю 3*3 і дозволяє одночасно враховувати як внесок у фінансовий результат, так і стабільність попиту. Найбільш цінні та стабільні позиції (AX) отримують максимальну увагу, тоді як позиції CZ часто розглядаються як кандидати на виведення з асортименту. Така матриця дає змогу не лише класифікувати товари, але й формувати чіткі управлінські рекомендації щодо кожної комірки (наприклад, AX – пріоритетне постачання та маркетинг, CZ – виведення або *made-to-order*). У роботі ДП «БІК Україна» комбінований аналіз

особливо актуальний, оскільки дозволяє одночасно вирішити проблему високої концентрації виручки в групі А та низької оборотності групи С.

На стратегічному рівні застосовуються матриця BCG та матриця GE/McKinsey. Матриця BCG оцінює товари за двома осями – темпами зростання ринку та відносною часткою ринку підприємства – і поділяє портфель на «зірки», «дійні корови», «важкі діти» («питання») та «собаки», що допомагає визначити пріоритети інвестицій і баланс портфеля. [21] Матриця GE/McKinsey є більш гнучкою багатокритеріальною моделлю, де одна вісь відображає привабливість ринку/сегмента, а друга – конкурентну позицію підприємства, дозволяючи тонше позиціонувати товари. Вона враховує більшу кількість факторів (конкуренцію, бар'єри входу, технологічний розвиток, регуляторні умови), що робить її особливо корисною в умовах нестабільного українського ринку.

Відповідно, сучасна методологія поєднує оперативні інструменти (ABC-XYZ) зі стратегічними (BCG, GE/McKinsey), створюючи комплексну систему управління асортиментом, яка дозволяє підприємству не лише реагувати на зміни ринку, але й активно формувати конкурентні переваги.

У роздрібній торгівлі значну роль відіграє категорійний менеджмент, при якому кожна товарна категорія розглядається як окрема бізнес-одинаця зі своїми цілями, показниками та стратегією. [22] Управління асортиментом розглядається як окремий бізнес-процес із чітко визначеними входами, виходами та контрольними точками.

Категорійний менеджмент дозволяє розглядати кожен товарну категорію (наприклад, «кулькові ручки», «фломастери» чи «набори для home-office») як самостійний міні-бізнес зі своїми KPI, планом продажів, рівнем маржі та стратегією розвитку. За Павловою М. Б., такий підхід дає змогу оптимізувати асортимент у великих роздрібних мережах, підвищуючи загальну ефективність управління на 15–25 % за рахунок чіткого розподілу відповідальності та ресурсів між категоріями [22]. У практиці ДП «БІК Україна» категорійний менеджмент особливо актуальний для сезонних категорій (Back-to-School), де кожна категорія має власний план продажів, промо-активності та рівень запасів.

Управління асортиментом розглядається як окремий бізнес-процес із чітко визначеними входами (дані про продажі, запаси, попит, конкурентне середовище), виходами (оптимізований асортиментний портфель, рекомендації щодо виведення/введення SKU) та контрольними точками (щомісячний ABC-XYZ-перегляд, розрахунок GMROI, аналіз NPS за категоріями). Такий процесуальний підхід, описаний Морозом С. Е. та Гордієнком С. Є., дозволяє перетворити управління асортиментом з інтуїтивного рішення на системний, повторюваний бізнес-процес, що інтегрується з ERP і CRM-системами [9].

Оцінювання ефективності асортименту здійснюється за допомогою системи коефіцієнтів та інтегральних показників. Серед основних коефіцієнт широти асортименту (відношення фактичної кількості груп до оптимальної), коефіцієнт глибини (відношення фактичної кількості модифікацій у групі до оптимальної), коефіцієнт оновлення (частка нових позицій за період), коефіцієнт повноти (відношення фактичної кількості позицій до кількості, необхідної для повного покриття потреб сегмента), коефіцієнт оборотності (обсяг продажів, поділений на середній запас), GMROI (валова маржа, поділена на середню вартість запасів), ROI окремих позицій чи груп, NPS за категоріями, частка повернень та рекламаций. Ці показники детально описані в контексті роздрібно́ї торгівлі, а їх інтеграція з інформаційними системами (ERP, CRM) суттєво підвищує точність в умовах високої невизначеності.

Таблиця 1.2 – Порівняння основних методів аналізу та оцінювання асортименту

Метод	Основний принцип	Головне призначення	Рівень застосування	Джерело
1	2	3	4	5
ABC-аналіз	Принцип Парето (80/20)	Пріоритизація позицій за внеском у результат	Операційний, тактичний	[5; 20]
XYZ-аналіз	Стабільність попиту	Оптимізація запасів та частоти замовлень	Операційний, логістичний	[20]
ABC-XYZ матриця	Комбінація внеску та стабільності	Комплексна класифікація для управління запасами	Операційний, тактичний	[20]

Продовження таблиці 1.2

1	2	3	4	5
Матриця BCG	Зростання ринку та частка ринку	Стратегічний баланс портфеля	Стратегічний	[21]
Матриця GE/McKinsey	Привабливість ринку та позиція	Багатокритеріальне стратегічне позиціонування	Стратегічний	[21]
Коефіцієнти ефективності	Кількісні співвідношення	Операційна та фінансова оцінка асортименту	Тактичний, операційний	[5; 16]
GMROI	Маржа на інвестований запас	Оцінка ефективності використання запасів	Фінансовий, тактичний	[5; 9]

Джерело: систематизовано на основі [5; 20; 9; 16; 21]

Додатковим сучасним інструментом оцінювання ефективності асортименту є показник GMROI (Gross Margin Return on Inventory Investment), який відображає величину валової маржі, що припадає на кожну гривню, інвестовану в товарні запаси. За даними літературних джерел, оптимальне значення GMROI для підприємств-дистриб'юторів FMCG становить 2,5 – 4,0. У ДП «БІК Україна» цей показник за 2024 рік склав близько 2,1, що свідчить про недостатньо ефективне використання оборотного капіталу та необхідність оптимізації «хвоста» асортименту. [5] Інтеграція GMROI з ABC-XYZ-аналізом і матрицями BCG та GE/McKinsey дозволяє не лише класифікувати позиції, але й кількісно обґрунтувати управлінські рішення щодо виведення, розширення чи модифікації окремих SKU. [20] Саме такий комплексний підхід забезпечує максимальну точність управлінських рішень в умовах високої невизначеності українського ринку та дозволяє перетворити асортиментну політику на потужний стратегічний ресурс підвищення фінансової результативності підприємства. [23, 9]

Особливо важливим є поєднання GMROI з іншими інструментами. Наприклад, низький GMROI у групі С (часто нижче 1,0) сигналізує про необхідність виведення або переведення цих позицій у режим made-to-order. У той же час високий GMROI у групі А підтверджує правильність інвестицій у маркетинг і пріоритетне постачання цих позицій. Така інтеграція методів, на

думку Дзюбенко Л. М., є ключовим елементом організаційно-економічного забезпечення прибутковості підприємства [23].

Узагальнюючи, методичні підходи до формування та оцінювання асортименту являють собою комплекс взаємодоповнюючих інструментів – від операційного контролю (ABC-XYZ) до стратегічного планування (BCG, GE/McKinsey) та фінансово-економічного аналізу (коефіцієнти, GMROI). Їх системне застосування дає змогу не лише підтримувати збалансований і ефективний асортимент, але й перетворювати його на потужний стратегічний ресурс підвищення конкурентоспроможності та фінансової результативності підприємства в умовах динамічного та невизначеного ринку. Операційні інструменти ABC- і XYZ-аналізу забезпечують щоденний контроль запасів і швидке реагування на зміни попиту, стратегічні матриці BCG та GE/McKinsey дозволяють визначати довгострокові пріоритети розвитку портфеля, а фінансово-економічні показники (GMROI, ROI, коефіцієнти широти, глибини, оборотності) надають кількісну оцінку кожного управлінського рішення. У роздрібній торгівлі цей комплекс особливо ефективний завдяки категорійному менеджменту, де кожна товарна категорія розглядається як окрема бізнес-одиниця зі своїми цілями, KPI та стратегією. У практиці ДП «БІК Україна» таке системне поєднання методів дає змогу одночасно вирішувати проблему високої концентрації виручки в групі А (79,791 %) та низької ефективності групи С (5,15 % виручки), оптимізуючи як оперативне управління запасами, так і стратегічне планування асортименту. У сучасних умовах українського ринку, що характеризуються воєнними ризиками, діджиталізацією та демографічною кризою, саме цей комплексний підхід перетворює асортиментну політику на стратегічний актив, здатний забезпечити стаке зростання і стійкість підприємства.

1.3 Сучасні підходи до удосконалення асортиментної політики підприємства

Удосконалення асортиментної політики сьогодні є безперервним і стратегічно важливим процесом, оскільки ринкове середовище характеризується надзвичайно високою динамікою: швидкою зміною споживчих уподобань, технологічними стрибками, посиленням глобальної та локальної конкуренції, а також зростанням вимог до екологічної, соціальної та управлінської відповідальності бізнесу. [24] Сучасні підходи перетворюють асортиментну політику з інструменту оперативного управління запасами на потужний стратегічний актив, який одночасно забезпечує довгострокову конкурентоспроможність, зростання лояльності клієнтів, підвищення фінансової ефективності та стійкість підприємства до зовнішніх шоків.

Сьогодні удосконалення асортименту відбувається в кількох взаємопов'язаних напрямках. Підприємства активно розширюють і диверсифікують товарний портфель шляхом введення нових категорій, суміжних товарів, розвитку власних торгових марок (private label), ексклюзивних позицій та співпраці з іншими брендами, у тому числі через ліцензування та co-creation (спільне створення продуктів з клієнтами або інфлюенсерами). Водночас прискорюється оновлення асортименту: регулярне виведення неліквідних або низькомаржинальних позицій, запуск новинок, модернізація існуючих товарів, сезонне оновлення колекцій, акційне та промоційне планування. У роздрібній торгівлі ці процеси часто інтегруються з категорійним менеджментом та експериментальними тестуваннями нових позицій.

Одним із найпотужніших і найшвидше зростаючих трендів є перехід до персоналізованого та data-driven асортименту. Великі дані, машинне навчання, RFM-аналіз, рекомендаційні системи та алгоритми collaborative filtering дозволяють формувати індивідуальні пропозиції для клієнтів, суттєво підвищувати конверсію, середній чек і частку гаманця, а також зменшувати обсяги надлишкових запасів. Цей напрям є ключовим елементом цифрової

трансформації товарної політики, про що детально пишуть Котлер Ф. та співавтори в концепції «Маркетинг 4.0». Інформаційні системи та AI-інструменти також значно підвищують точність прогнозування попиту навіть в умовах високої невизначеності.

Оmnіканальність стала обов'язковою складовою сучасної асортиментної політики. Синхронізація асортименту по всіх каналах (онлайн-магазин, мобільний додаток, фізичні точки продажу, маркетплейси) через єдині системи управління замовленнями (OMS), можливості BOPIS (купити онлайн – забрати в магазині), ROPO (дослідити онлайн – купити офлайн) та безшовний досвід споживача вимагає єдиної бази даних про наявність і ціни. Omніканальне планування асортименту демонструє значне зростання конверсії та зменшення повернень. [25]

Ще одним невід'ємним напрямом удосконалення є посилення стійкості та відповідності принципам ESG. Підприємства впроваджують екологічні матеріали, принципи циклічної економіки (повторне використання, refurbishment, upcycling), етичні ланцюги постачань, сертифікацію (FSC, BSCI, органічні стандарти), скорочення вуглецевого сліду та zero-waste підходи до пакування. Стійкий асортимент розглядається як важливий фактор підвищення лояльності клієнтів, зміцнення іміджу бренду та зниження ризиків у довгостроковій перспективі. В українських реаліях цей напрям також включає активну локалізацію постачань, зменшення залежності від імпорту, резервування альтернативних постачальників та адаптацію до логістичних і геополітичних викликів.

Гнучкість ланцюгів постачань набула критичного значення після 2022 року. Підприємства переходять до nearshoring, регіоналізації, дублювання постачальників, скорочення lead time, збільшення частки локальних виробників – усе це дозволяє суттєво підвищити стійкість асортименту до перебоїв у постачаннях та зовнішніх шоків.

Як зазначають Пешко М. та Завербний А., мінімізування втрат під час війни можливе лише завдяки колаборації держави та бізнесу та використанню

нових підходів до проєктування й підтримки логістичних ланцюгів, зокрема альтернативних маршрутів і nearshoring [26].

Інклюзивність асортименту також стає важливим напрямом: пропозиції для людей з інвалідністю, безглютенові, halal, веганські, дитячі гіпоалергенні товари, продукти для людей похилого віку та інші спеціалізовані сегменти. Це не лише розширює цільову аудиторію, але й відповідає принципам соціальної відповідальності та сприяє формуванню позитивного іміджу бренду.

Автоматизація управління асортиментом через сучасні ERP-системи, IoT-сенсори на складах, AI-алгоритми прогнозування попиту, блокчейн для забезпечення прозорості ланцюгів постачань та traceability також суттєво підвищує ефективність і знижує операційні ризики.

Таблиця 1.3 – Сучасні тенденції та напрями удосконалення асортиментної політики

Тенденція	Ключові напрями удосконалення	Очікуваний ефект / перевага	Джерело
Оmnіканальність	Синхронізація асортименту по всіх каналах, OMS, BOPIS	+25–35 % конверсія, –15–20 % повернень	[8; 25]
Стійкість (ESG)	Еко-матеріали, circular есоному, етичні ланцюги, локалізація	Зростання лояльності, зниження ризиків, імідж бренду	[19; 7; 11; 1; 18]
Цифровізація	AI-прогнозування, big data, рекомендаційні системи, ERP	–20–35 % надлишків, +15–25 % точність прогнозів	[19; 8; 16]
Персоналізація	RFM, індивідуальні пропозиції, co-creation	Зростання частки гаманця, повторних покупок	[8; 21]
Гнучкі ланцюги постачань	Nearshoring, дублювання постачальників, скорочення lead time	Зниження ризиків дефіциту на 50–70 %, стійкість до шоків	[11]
Інклюзивність	Товари для всіх сегментів (інвалідність, дієти, вік)	Розширення ринку, соціальна відповідальність	[18]

Джерело: систематизовано на основі [19; 7; 8; 11; 16; 21; 1; 18; 25]

У дистрибуційному секторі України сучасні підходи до удосконалення асортиментної політики мають певну специфіку, зумовлену високою залежністю від імпорту, сезонністю попиту та впливом воєнних ризиків. За даними Euromonitor International (2025), ринок канцелярських товарів демонструє стійкий тренд до локалізації постачань і зростання частки e-commerce (з 5,3 % у

2019 р. до 10,0 % у 2024 р.). (додаток В) Це робить омніканальність та data-driven управління асортиментом не просто трендом, а критичною необхідністю для дистриб'юторів.

Особливо актуальним є поєднання категорійного менеджменту з AI-інструментами прогнозування попиту, що дозволяє зменшити надлишкові запаси на 20–35 % і підвищити оборотність. У контексті українського ринку ефективним є також розвиток private label та бюджетних лінійок у партнерстві з локальними виробниками, що підтверджується лідерством компаній Papirus Fabryka TOV (20,5 %) та Import-Office TOV (19,1 %), які активно витісняють імпортні бренди саме завдяки конкурентній ціні та швидкій логістиці. (додаток В; додаток Г)

Сучасні підходи до удосконалення асортиментної політики також передбачають інтеграцію традиційних інструментів аналізу з технологіями штучного інтелекту. Зокрема, поєднання ABC-аналізу з AI-інструментами дозволяє суттєво підвищити точність прогнозування попиту та оптимізувати товарний портфель. За оцінками автора, така інтеграція в умовах українського ринку може знизити операційні ризики на 15–25 %. Крім того, доцільно поєднувати цифрові інструменти з локалізацією постачань на рівні 40–50 %, що значно підвищує стійкість ланцюгів постачань у період воєнних ризиків і кризи. [27]

Отже, для дистриб'юторів міжнародних брендів, таких як BIC, ключем до успіху є гібридна модель: збереження преміум-сегменту з одночасним швидким входом у бюджетний і digital-сегменти. Саме цей підхід покладено в основу бізнес-пропозицій, розроблених у розділі 3.

У дистрибуційному секторі України сучасні підходи до удосконалення асортиментної політики мають виражену національну специфіку, зумовлену поєднанням високої імпортозалежності, сезонності попиту та впливу воєнних ризиків. За даними Euromonitor International (2025), ринок канцелярських товарів демонструє стійкий тренд до локалізації постачань і зростання частки e-commerce з 5,3 % у 2019 році до 10,0 % у 2024 році. Водночас спостерігається

явище downtrading – споживачі активно переходять на більш бюджетні аналоги через зниження купівельної спроможності. Ці тенденції роблять омніканальність та data-driven управління не просто модними трендами, а критичними факторами виживання для дистриб'юторів. Особливо актуальним є поєднання категорійного менеджменту з AI-інструментами прогнозування попиту, що дозволяє зменшити надлишкові запаси на 20 – 35 % і підвищити оборотність. У контексті українського ринку ефективним є також розвиток власних торгових марок (private label) та бюджетних лінійок у партнерстві з локальними виробниками. Саме завдяки цьому стратегії компанії Papirus Fabryka TOV (20,5 % ринку) та Import-Office TOV (19,1 % ринку) змогли значно потіснити імпортні бренди. Для дистриб'юторів міжнародних брендів, таких як BIC, ключем до успіху є гібридна модель: збереження преміум-сегменту з одночасним швидким входом у бюджетний і digital-сегменти.

У підсумку, комплексне впровадження цих підходів призводить до формування унікальної ціннісної пропозиції (UVP), зростання лояльності клієнтів (зниження відтоку, підвищення NPS), посилення диференціації за стратегіями Портера, збільшення маржі та ринкової частки, покращення іміджу бренду та суттєвого підвищення стійкості підприємства до криз і невизначеності. Таким чином, сучасна асортиментна політика перетворюється на інтегровану, data-driven, клієнтоорієнтовану та стійку екосистему, яка є одним із вирішальних факторів забезпечення довгострокового конкурентного лідерства в умовах глобалізації, цифровізації та турбулентного зовнішнього середовища.

РОЗДІЛ 2

ЕКОНОМІЧНА ДІАГНОСТИКА ДП «БІК УКРАЇНА» ТА АНАЛІЗ ЙОГО АСОРТИМЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ

2.1. Організаційно-економічна характеристика підприємства та середовища його функціонування

У розділі представлено комплексний аналіз господарської діяльності ДП «БІК Україна» як дистриб'ютора брендової продукції BIC на українському ринку канцелярських товарів та товарів повсякденного вжитку. Аналіз базується на даних підприємства за 2023–2025 рр., включаючи організаційно-економічну характеристику, оцінку зовнішнього середовища (PEST, SWOT, п'ять сил Портера), фінансові показники, структуру асортименту, динаміку продажів та маржинальності.

Метою розділу є виявлення ключових проблем асортиментної політики, оцінка її ефективності та створення основи для обґрунтування бізнес-пропозицій у розділі. Використано методи горизонтального та вертикального аналізу, ABC-аналізу, розрахунку фінансових коефіцієнтів та інструментів стратегічного менеджменту.

ДП «БІК Україна» (BIC Ukraine) є дочірнім підприємством французької корпорації Société BIC, зареєстрованої в Україні 13 березня 2001 року в Києві як юридична особа з приватною іноземною формою власності, статутним капіталом у розмірі 34 168 470 грн., що не перебуває в процесі припинення. Підприємство спеціалізується на дистрибуції канцелярських товарів та товарів повсякденного вжитку бренду BIC, включаючи ручки, олівці, маркери, запальнички та бритви, з основним видом діяльності у вигляді неспеціалізованої оптової торгівлі (КВЕД 46.90), доповненої посередництвом у торгівлі товарами широкого асортименту (46.19), оптовою торгівлею іншими товарами господарського призначення (46.49), іншими видами роздрібною торгівлі в неспеціалізованих магазинах

(47.19), складським господарством (52.10) та іншою допоміжною діяльністю у сфері транспорту (52.29). Юридична адреса підприємства розташована за адресою м. Київ, вул. Верхній Вал, буд. 10, 04071, а генеральним директором з 2020 року є Ложкін Сергій Олександрович, який безпосередньо підпорядковується регіональному керівництву групи ВІС у Європі. Компанія є членом Європейської Бізнес-Асоціації (ЕБА) та забезпечує імпорт, постачання та продаж продукції ВІС на українському ринку з моменту реєстрації, акцентуючи увагу на сегментах канцелярії та товарів повсякденного вжитку, з місією «Ми створюємо високоякісні, безпечні, доступні та необхідні продукти, яким довіряють усі». Організаційна структура підприємства побудована за лінійно-функціональним принципом з плоскою ієрархією, характерною для дистриб'юторських компаній, де ключові функціональні підрозділи охоплюють відділи продажів і дистрибуції, маркетингу, логістики та постачання, фінансовий та адміністративний відділи, з загальною чисельністю персоналу близько 50–70 осіб, орієнтованою на ефективне управління ключовими акаунтами в торговельних мережах.

Для комплексної оцінки бізнес-моделі підприємства застосовується Lean Canvas, який відображає поточні проблеми, такі як зменшення офлайн-споживання канцелярії через онлайн-навчання, роботу з дому та відтік дітей за кордон, з пропонованими рішеннями у вигляді розширення асортименту для сегменту home-office, створення креативних та освітніх наборів, активної цифрової комунікації через соціальні мережі та освітній контент, розвитку онлайн-продажів (e-commerce) та кампаній, що підкреслюють користь письма для розвитку мислення та пам'яті. Унікальна ціннісна пропозиція полягає в наданні канцелярії, яка залишається необхідною навіть у цифрову епоху для навчання, планування, творчості та особистої продуктивності, з конкурентними перевагами у високій впізнаваності бренду, довірі споживачів, якості продукції та міжнародному іміджі. Цільова аудиторія включає школярів та їхніх батьків, студентів, офісних працівників та торговельні мережі як посередників, з ключовими показниками ефективності у вигляді динаміки продажів у сегменті

home-office, частки e-commerce, sell-out у сезон Back-to-School та частоти повторних покупок. [28] Канали збуту охоплюють маркетплейси (Rozetka, Epicentr online), соціальні мережі, ключові акаунт-мережі та освітні партнерства, структура витрат зосереджена на логістиці, маркетингових кампаніях, digital-рекламі, трейд-маркетингу та імпорті продукції, тоді як структура доходів формується за рахунок онлайн-продажів через маркетплейси та інтернет-магазини партнерів, прямих B2B онлайн-контрактів, доходів від сегменту home-office (ручки, маркери, блокноти для домашньої роботи, набори для дистанційного навчання, канцелярія для фрилансерів), сезонних доходів Back-to-School (комплексні набори, акційні пропозиції для мереж) та доходів від ключових торговельних мереж (супермаркети, дискаунтери). Lean Canvas підкреслює вразливість бізнес-моделі до скорочення традиційного офлайн-попиту через демографічну кризу, дистанційне навчання, гібридну роботу та діджиталізацію, що стискають сезонний пік і загальні продажі, з стратегічним фокусом на цифрову трансформацію, перехід на home-office асортимент (набори для навчання вдома, планери, маркери), розвиток e-commerce (маркетплейси, прямі онлайн-контракти), активну цифрову комунікацію (соцмережі, контент про користь письма) та диверсифікацію доходів для зменшення залежності від офлайн-мереж і сезонності, хоча не охоплює повністю зовнішні ризики, такі як конкуренція від дешевих аналогів, тиск мереж та репутаційні проблеми через присутність бренду в РФ.

Таблиця 2.1 – Lean Canvas для ДП «БІК Україна»

Елемент	Опис
1	2
Проблеми	Зменшення офлайн-споживання канцелярії через онлайн-навчання, роботу з дому та відтік дітей за кордон.
Рішення	Розширення асортименту для home-office сегменту. Створення креативних та освітніх наборів. Активна цифрова комунікація (соцмережі, контент). Розвиток e-commerce. Кампанії з акцентом на користь письма для розвитку.
Унікальна ціннісна пропозиція	«Канцелярія, яка залишається необхідною навіть у цифрову епоху — для навчання, планування, творчості та продуктивності».

Продовження таблиці 2.1

1	2
Конкурентна перевага	Висока впізнаваність бренду; Довіра споживачів; Якість продукції; Міжнародний імідж.
Цільова аудиторія	Школярі та батьки; Студенти; Офісні працівники; Торговельні мережі.
Ключові показники	Динаміка продажів у home-office; Частка e-commerce; Sell-out у BTS; Частота повторних покупок.
Канали	Маркетплейси (Rozetka, Epicentr); Соціальні мережі; Key Accounts; Освітні партнерства.
Структура витрат	Логістика; Маркетинг; Digital-реклама; Трейд-маркетинг; Імпорт.
Структура доходів	Онлайн-продажі (e-commerce); Home-office сегмент; Сезонні (BTS); Key Accounts (супермаркети, дискаунтери).

Джерело розроблено автором на основі даних підприємства

Зовнішнє середовище підприємства характеризується значним негативним тиском, як показано в PEST-аналізі, де політична група факторів включає військовий стан з ризиками для складських приміщень та офісу в Києві, реформування відповідності продукції європейським вимогам, можливі зміни податкової політики та обмеження для брендів, що продаються в Росії, з сумарним негативним балом 9 при позитивному 3; економічна група охоплює валютний курс з девальвацією гривні, інфляцію, що змушує споживачів шукати дешевші аналоги, та зростання логістичних витрат, з негативним балом 11; соціально-демографічна група підкреслює демографічну кризу зі зменшенням кількості школярів через міграцію та гібридний формат роботи й навчання, що зменшує попит, з негативним балом 9; технологічна група враховує діджиталізацію, що зменшує попит на канцелярію, але розвиток e-commerce відкриває нові канали, з негативним балом 3 при позитивному 4, загальним сальдо -28 балів, що свідчить про домінуючий негатив від економічних і соціальних факторів, з можливостями в технологічній і частково правовій площині, вимагаючи радикальної перебудови бізнес-моделі з максимальним прискоренням цифрової трансформації, диверсифікацією асортименту в бік home-office та бюджетних сегментів, активною роботою з репутаційними

ризиками та переходом на гнучкіші канали збуту для збереження позицій у 2026–2027 рр.

Таблиця 2.2 – PEST-аналіз ДП «БІК Україна»

Група факторів	Фактор	Вплив	Бал (1-5)	Обґрунтування
Політичні (Р)	Військовий стан	Негативний	5	Ризики для інфраструктури та логістики через обстріли.
	Реформи відповідності ЄС	Позитивний	3	Спрощення імпорту з ЄС.
	Зміни податкової політики	Негативний	3	Підвищення витрат через мита.
	Обмеження для брендів у РФ	Негативний	4	Репутаційні втрати через бойкоти.
Економічні (Е)	Валютний курс	Негативний	4	Девальвація гривні підвищує вартість імпорту.
	Інфляція	Негативний	4	Зниження купівельної спроможності, перехід на аналоги.
	Зростання логістичних витрат	Негативний	3	Підвищення цін на паливо та кордони.
Соціальні (S)	Демографічна криза	Негативний	5	Відтік школярів скорочує сегмент BTS.
	Гібридна робота/навчання	Негативний	4	Зменшення попиту на канцелярію.
Технологічні (Т)	Діджиталізація	Негативний	3	Заміна паперової продукції цифровими інструментами.
	Розвиток e-commerce	Позитивний	4	Нові канали для зростання.
Сума позитивних			7	
Сума негативних			35	
Сальдо			-28	

Джерело: розроблено автором на основі даних підприємства

За даними незалежного дослідження Euromonitor International (2025), роздрібні продажі канцелярських товарів в Україні у 2024 році зросли на 13 % у поточних цінах до 1,009 млрд грн, однак обсяги зросли лише на 8,8 %. Це підтверджує високий рівень price sensitivity та downtrading, про який йдеться в

PEST-аналізі. Частка ДП «БІК Україна» становить лише 6,3 % ринку (6-те місце), тоді як лідерами є локальні виробники Papirus Fabryka TOV (20,5 %) та Import-Office TOV (19,1 %). (додаток В) Така структура ринку ще раз підкреслює вразливість підприємства через надмірну залежність від преміум-сегменту та недостатню присутність у бюджетному та e-commerce каналах (e-commerce вже займає 10 % ринку). (додаток В)

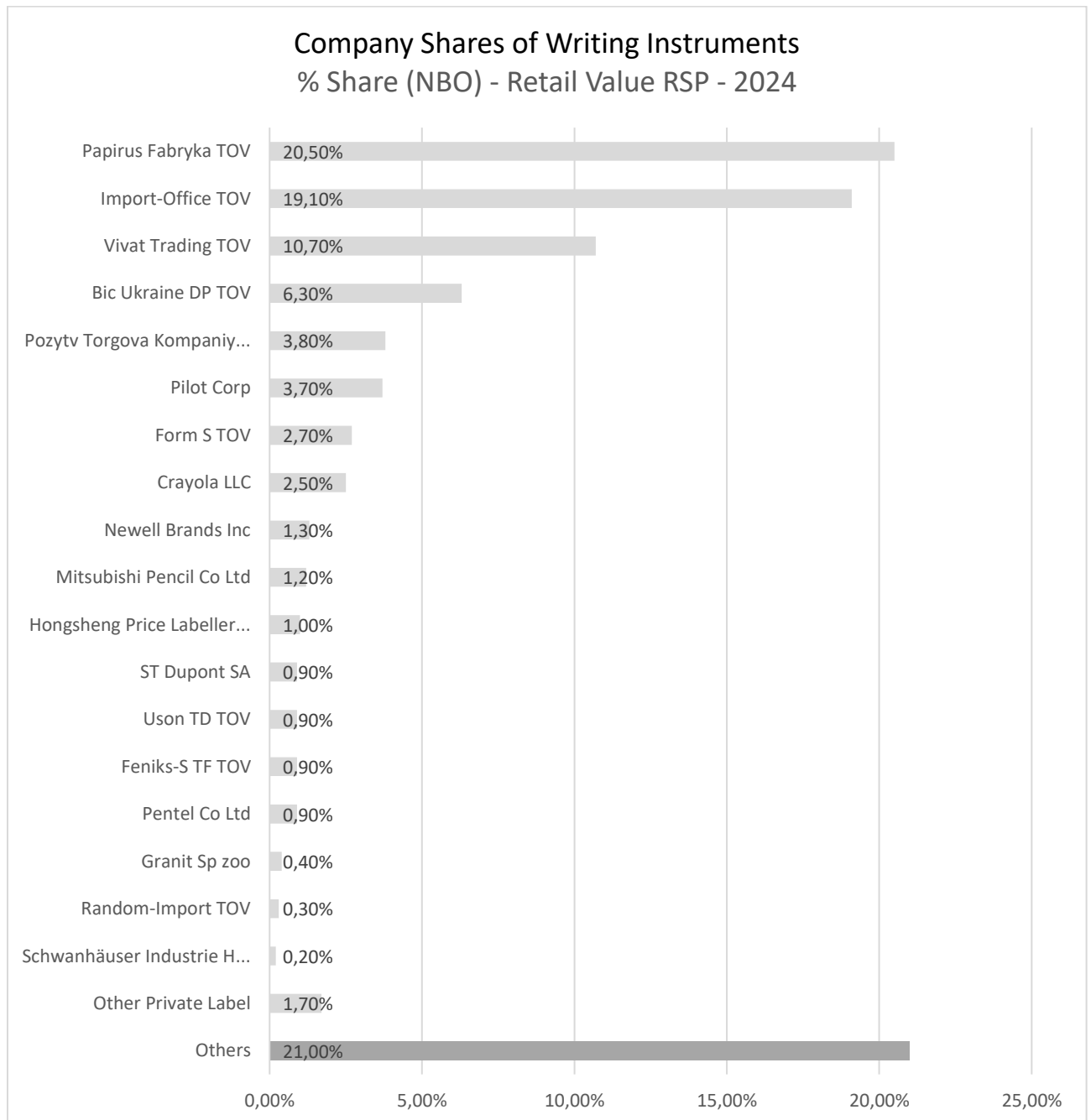


Рисунок 2.1 - Частки компаній на ринку канцелярських товарів України, 2024 р.

Джерело: (Додаток Г)

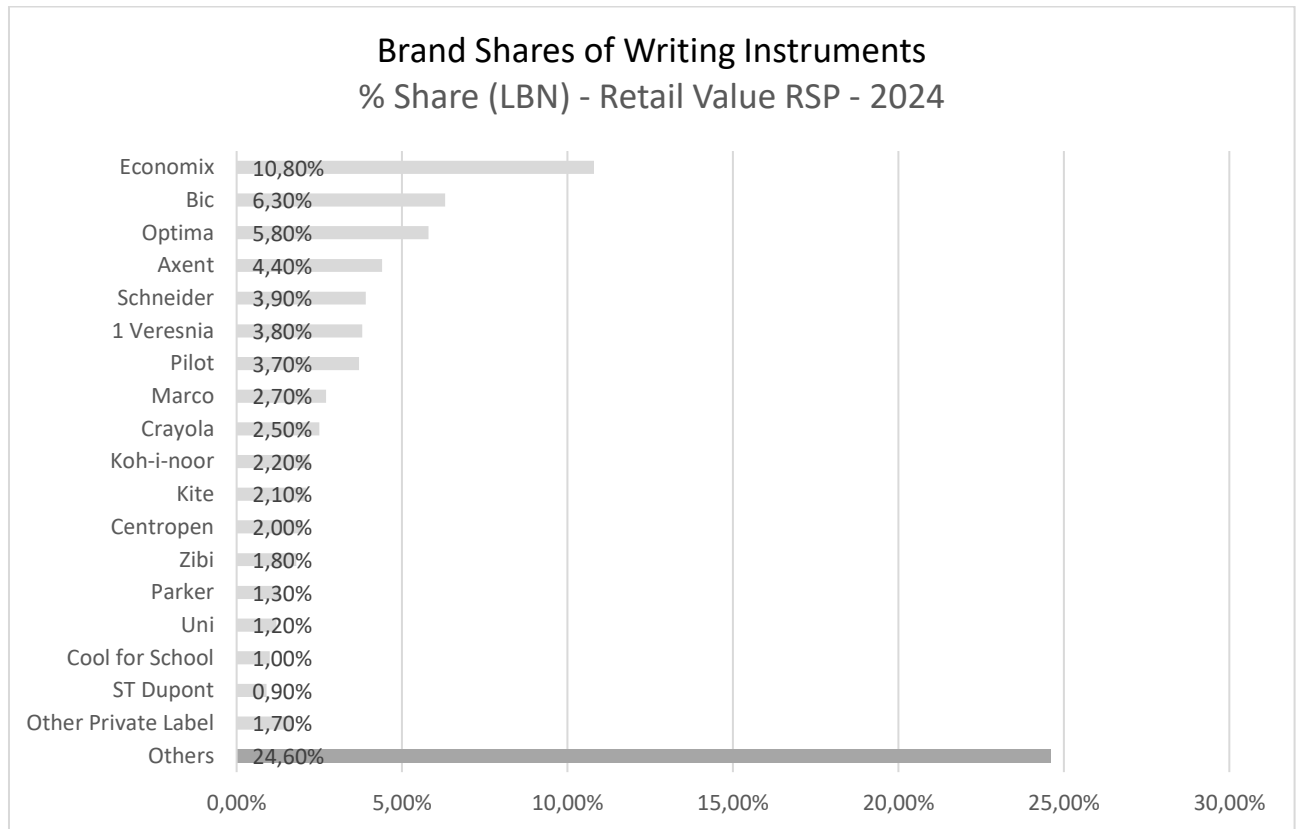


Рисунок 2.2 - Частки брендів на ринку канцелярських товарів України, 2024 р.

Джерело: (Додаток Г)

SWOT-аналіз демонструє потужні внутрішні переваги підприємства, такі як сильне впізнавання бренду (Knowledge of brand 82%), висока якість продукції (96% експертів вважають її адекватною ціні), абсолютна довіра та лояльність споживачів (100% після тестів), сильні позиції в каналі сучасної торгівлі (супермаркети, гіпермаркети) та лідерство під час Back-to-School, що дозволяють утримувати стабільну частку ринку навіть у кризових умовах, але слабкі сторони включають недорозвинені канали дистрибуції в топових ключових клієнтах (Avto9a, АТБ), відсутність асортименту в низькоціновому сегменті та для онлайн-навчання, відсутність емоційної цифрової реклами та постійної комунікації через брак локальних акаунтів у соціальних мережах, високу залежність від Round Stic, роблячи підприємство вразливим до змін у споживчих уподобаннях та посилення конкуренції. Зовнішні можливості охоплюють стабілізацію споживання в офлайн-форматі для шкільного року 2024-2025,

низьку комунікацію від конкурентів, низьку присутність міжнародних брендів на ринку та попит на соціальну відповідальність (благодійність та освітні партнерства), тоді як загрози включають економічну нестабільність, відтік дітей за кордон, зменшення споживання через роботу з дому та онлайн-навчання, тиск цін від конкурентів (дешевші альтернативи), негативний вплив контрафактних продуктів та ризик репутації через присутність BIC в Росії та російський текст на упаковках. TOWS-матриця вказує на пріоритетні стратегії: використання сильних сторін для можливостей через активну комунікацію соціальних ініціатив, посилення e-commerce та запуск освітніх програм під час BTS, протидію загрозам акцентом на якості та довговічності проти дешевих аналогів, мінімізацію репутаційних ризиків, подолання слабкостей через розширення асортименту бюджетними позиціями, активізацію digital-маркетингу та створення локальних акаунтів у соцмережах, посилення присутності у маркетплейсах, диверсифікацію портфеля SKU, локалізацію асортименту та антикризову комунікацію щодо позиції бренду, підтверджуючи, що класична модель дистрибуції BIC втрачає ефективність, з необхідністю швидкої цифрової трансформації, входу в бюджетний сегмент, диверсифікації каналів збуту та активної роботи з репутацією для стійкого зростання в 2026–2027 рр.

	Можливості (O)	Загрози (T)
Сильні сторони (S)	Використати бренд для соціальних ініціатив та e-commerce. Запустити освітні програми BTS.	Акцентувати якість проти аналогів. Мінімізувати репутаційні ризики.
Слабкі сторони (W)	Розширити асортимент бюджетними позиціями. Активізувати digital-маркетинг.	Диверсифікувати SKU. Локалізувати асортимент. Антикризова комунікація.

Рисунок 2.3 – SWOT-аналіз ДП «БІК Україна»

Джерело: розроблено автором на основі даних підприємства

Аналіз конкурентного середовища за моделлю п'яти сил Портера підкреслює високий рівень загрози від продуктів-замінників (бал 4) через ціновий фактор у кризових умовах, де споживачі легко переходять на дешевші китайські аналоги, no name чи private label, а діджиталізація замінює паперову канцелярію електронними засобами, стискаючи ринок традиційної продукції на 10–20% щорічно; середній рівень загрози від нових гравців (бал 3), оскільки

ринок не вимагає великих інвестицій для імпортного бренду, але бар'єри входу включають контракти з мережами та логістику, хоча онлайн-канали знижують цей бар'єр; середній рівень ринкової влади постачальників (бал 3), з залежністю від Société BIC як єдиного глобального виробника, але як внутрішньогрупова взаємодія ризик контрольований; високий рівень ринкової влади покупців (бал 4) через їхню чутливість до ціни та здатність легко переходити між брендами в умовах економічної нестабільності, з тиском від великих мереж на зниження цін та маржі; середньо-високий рівень конкуренції в галузі (бал 3–4) через присутність локальних та імпортних гравців (private label, китайські бренди), з агресивним ціновим демпінгом у дискаунтерах та онлайн, що посилюється демографічним спадом та діджиталізацією, зменшуючи загальний обсяг ринку, але сильний бренд BIC дозволяє утримувати преміум-позиції в сегменті Back-to-School, хоча без адаптації до бюджетного сегменту та онлайн-каналів ризик втрати частки ринку залишається високим. Загалом, організаційно-економічна характеристика свідчить про стабільну базу підприємства з сильним міжнародним брендом, але значну вразливість до зовнішніх факторів, таких як військові ризики, демографічна криза, діджиталізація та ціновий тиск, що вимагає стратегічної адаптації асортиментної політики та каналів збуту для забезпечення конкурентоспроможності в поточних умовах українського ринку.

Таблиця 2.4 – Аналіз п'яти сил Портера для ДП «БІК Україна»

Сила	Рівень загрози	Бал (1-5)	Обґрунтування
Замінники	Високий	4	Перехід на дешеві аналоги та цифрові інструменти.
Нові гравці	Середній	3	Бар'єри входу через мережі, але низькі для онлайн.
Постачальники	Середній	3	Залежність від Société BIC, але внутрішньогрупова.
Покупці	Високий	4	Ціновий тиск від мереж та споживачів.
Конкуренція	Середній-Високий	3-4	Тиск від private label та імпорту.

Джерело: розроблено автором на основі даних підприємства

Проведений комплексний стратегічний аналіз (PEST, SWOT та модель п'яти сил Портера) дозволяє зробити важливий інтегрований висновок: зовнішнє середовище ДП «БІК Україна» характеризується високим рівнем невизначеності та негативним впливом (PEST-сальдо –28 балів), а конкурентне середовище — високою загрозою від товарів-замінників і значною владою покупців. Найбільш критичними факторами, що безпосередньо впливають на асортиментну політику підприємства, є сильна цінова чутливість споживачів і явище downtrading, демографічна криза та діджиталізація, які стискають традиційний попит, а також посилення конкуренції з боку локальних виробників і приватних торгових марок.

Усі ці фактори чітко підтверджують, що чинна асортиментна політика, орієнтована переважно на преміум-сегмент і офлайн-канали, поступово втрачає ефективність. Збереження поточної структури асортименту з домінуванням кулькових ручок (54,674 % виручки) призводить до зростання ризиків втрати ринкової частки в довгостроковій перспективі. Отримані результати стратегічного аналізу формують чітке підґрунтя для розробки конструктивних напрямів удосконалення асортиментної політики, які будуть представлені в розділі 3 і включатимуть диверсифікацію в бюджетний та home-office сегменти, перехід до омніканальної моделі управління та підвищення стійкості ланцюгів постачань.

Загалом, організаційно-економічна характеристика свідчить про стабільність підприємства, але вразливість до зовнішніх шоків, що вимагає оптимізації асортименту та цифровізації.

2.2. Аналіз структури та динаміки асортименту товарів ДП «БІК Україна»

Асортимент ДП «БІК Україна» як дистриб'ютора брендованої продукції ВІС на українському ринку канцелярських товарів та товарів повсякденного

вжитку охоплює 185 товарних позицій (SKU). Ці позиції структуровані за основними категоріями, де домінуючою є група кулькових ручок з внеском у виручку на рівні 54,674%. За нею слідують фломастери з 8,450%, гелеві ручки з 7,247%, клей з 5,131%, аксесуари з 4,943%, кольорові олівці з 1,929%, маркери з 2,532%, товари для творчості з 2,135%, коректори з 1,011%, олівці для творчості з 0,340%, хайлайтери з 0,833% та чорнографітові олівці з 9,861%. Це відображає фокус на базових письмових інструментах та супутніх товарах, адаптованих до сегментів шкільної канцелярії, офісного використання та творчості. Динаміка внеску у виручку за період 2024–2025 років демонструє поляризацію з середнім темпом зміни на рівні +0,346%, медіаною близькою до 0% та асиметричним розподілом. У 122 SKU (приблизно 66% асортименту) спостерігається негативна або нульова динаміка, а позитивна – у 63 SKU (34%). Максимальні значення зростання досягають +1,620% у ключових драйверах, таких як окремі позиції кулькових ручок та маркерів. Водночас значна кількість позицій показує падіння через вплив діджиталізації, демографічного спаду та конкуренції від бюджетних аналогів. Це призводить до стиснення традиційного попиту на 20–30% у сегменті Back-to-School та home-office. Запаси характеризуються високою дисперсією на рівні середнього значення 18 088 одиниць, медіани 115 одиниць та максимуму 1 950 041 одиниць. Перцентильні значення становлять 359 для нижньої межі та 2666,7 для верхньої. Це вказує на те, що половина асортименту має низькі запаси з високою оборотністю, тоді як верхні квартали накопичують значні обсяги. Таке накопичення знижує загальну оборотність на 20–30% від галузевих норм та створює ризики заморожування оборотного капіталу, особливо у позиціях з негативною динамікою внеску. Дисбаланс запасів спостерігається у 19,7% SKU з надмірним накопиченням при низькій оборотності. Ця ситуація посилюється сезонністю продажів у ключових каналах, таких як TOP КА (середнє значення продажів 1 839 198 одиниць). Більшість позицій класифікується як "Драйвер" з операційним ризиком через варіабельність попиту та непередбачуваність. Окремі позиції мають дисбаланс, як у кулькових та чорнографітових олівцях. Це вимагає оптимізації для зменшення неліквідності та підвищення ефективності.

Агрегована структура показує, що категорії з позитивним темпом зміни, такі як гелеві ручки (+7,247%) та фломастери (+8,450%), демонструють потенціал зростання за рахунок адаптації до home-office сегменту. Нульова динаміка у хайлайтерів та чорнографітових олівців вказує на стабільність, але вразливість до зовнішніх шоків, таких як перебої з імпортом чи валютні коливання. Загалом це свідчить про класичну Парето-структуру асортименту з високою концентрацією ефективності в невеликій групі драйверів. Водночас існує серйозна структурна проблема у великій кількості SKU з дисбалансом запасів, негативною динамікою та операційним ризиком. Це створює надмірне навантаження на логістику, складські потужності та оборотний капітал, особливо в умовах зменшення традиційного попиту та посилення конкуренції від private label та китайських брендів. Існує необхідність проведення XYZ-аналізу для класифікації за стабільністю попиту та впровадження Just-in-Time для груп з високою оборотністю. Це дозволить скоротити середній рівень запасів на 25–35% та підвищити оборотність на 30–40%, компенсуючи втрати від демографічної кризи та діджиталізації. Практичне значення аналізу полягає у виявленні потенціалу для диверсифікації асортименту в бік креативних наборів для онлайн-навчання та еко-орієнтованої продукції. Така диверсифікація дозволить стабілізувати динаміку внеску у виручку та адаптувати структуру до поточних ринкових тенденцій. (додаток А)

Таблиця 2.5 – Аналіз структури та динаміки асортименту ДП «БІК Україна» (агрегована версія)

Категорія	Темп зміни внеску, %	Запаси (stock), од.	Продажі (ТОР КА), од.	Класифікація
1	2	3	4	5
Аксесуари	4,943	1426	604086	Драйвер, операційний ризик
Гелеві ручки	7,247	4154	1342597	Драйвер, операційний ризик
Для творчості	2,135	1000	115595	Драйвер, операційний ризик
Клей	5,131	2772	324416	Драйвер, операційний ризик
Кольорові олівці	1,929	5306	757205	Драйвер, операційний ризик

Продовження таблиці 2.5

1	2	3	4	5
Коректор	1,011	70	2464	Драйвер, операційний ризик
Кулькові ручки	54,674	61316	14849812	Драйвер, дисбаланс
Маркери	2,532	4837	699491	Драйвер, операційний ризик
Олівці для творчості	0,340	0	327	Драйвер, операційний ризик
Фломастери	8,450	5354	775100	Драйвер, операційний ризик
Хайлайтери	0,833	318	194634	Драйвер, операційний ризик
Чорнографітові олівці	9,861	13303	2404651	Драйвер, дисбаланс
Середнє	-	8321	1839198	-

Джерело: сформовано автором на підставі даних управлінської звітності

Аналіз динаміки показує високу дисперсію запасів (середнє 18 088 од., медіана 115, максимум 1 950 041), з дисбалансом у 19,7% SKU (надмірні запаси при низькій оборотності). Це призводить до заморожування капіталу та ризику неліквідності, особливо в умовах скорочення попиту на 20–30% через демографічні фактори.

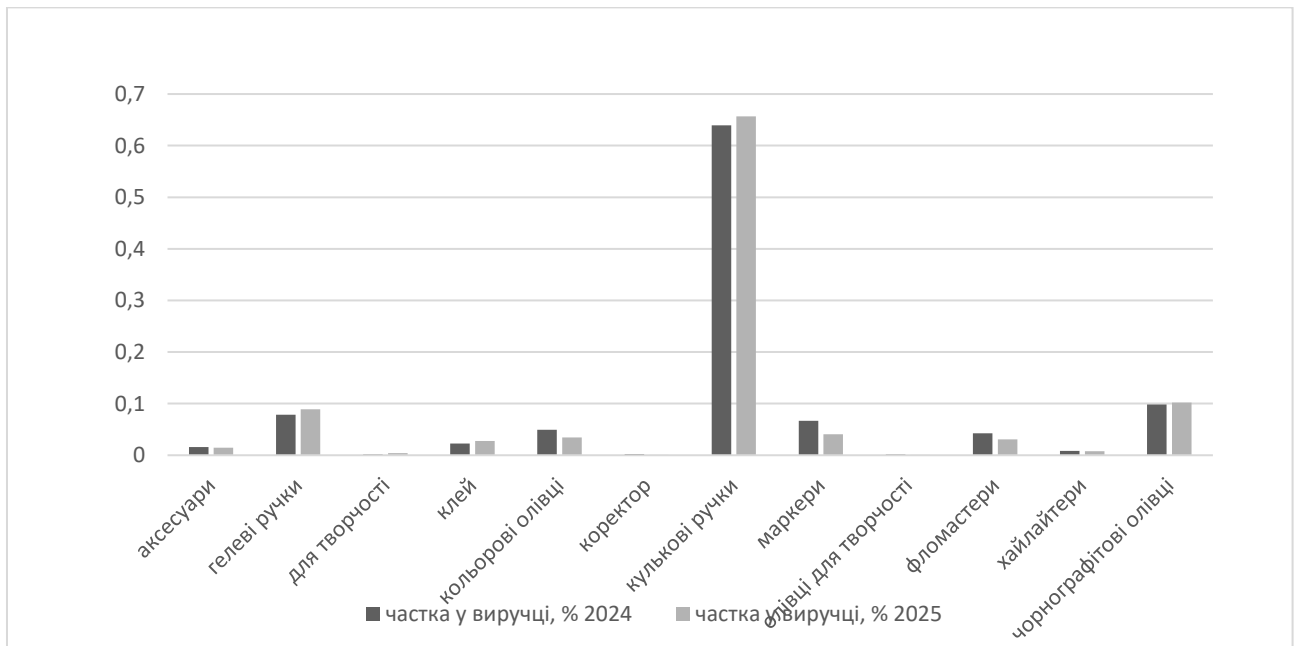


Рисунок 2.4 – Структура виручки ДП «БІК Україна» за категоріями у 2024–2025 рр.

Джерело: сформовано автором на підставі даних управлінської звітності

Порівняння з загальноринковими даними (Euromonitor International, 2025) показує, що структура асортименту ДП «БІК Україна» (кулькові ручки – 54,7 % виручки) повністю відповідає ринковій тенденції, де ручки та олівці залишаються основними драйверами. Водночас частка ВІС на ринку становить лише 6,3 %, тоді як локальні бренди (Buromax, Economix, Optima) разом контролюють понад 35 %. Це свідчить про те, що підприємство втрачає частку через відсутність бюджетних позицій і слабку присутність у швидко зростаючому e-commerce сегменті. Крім того, 66 % SKU підприємства демонструють негативну або нульову динаміку, що узгоджується з загальноринковим трендом скорочення попиту на неесенціальні товари (механічні олівці, аксесуари).

Таблиця 2.6 – «Продажі канцелярських товарів за категоріями, 2019–2024 рр.»

Категорії товарів	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Письмове приладдя	115372	100798.4	109049.8	72806.8	79366.1	86347.3
Товари для розфарбовування	35743.2	29478.8	33119.5	21815.8	24126.1	26307.1
Маркери та текстовиділювачі	8034.2	8514.6	8842.4	5347	5826.7	6319
Олівці	7136.2	6078.6	6870.5	4566.9	4989.4	5492.8
Ручки	50235.1	45209	49104.8	34567.2	37365.5	40639.2
Аксесуари для письма	14223.3	11517.3	11112.6	6509.9	7058.4	7589.3

Джерело: (Додаток В)

Аналіз даних Таблиці 2.6 свідчить про стійке скорочення обсягів продажу канцелярських товарів у період 2019–2024 років. Найбільше падіння спостерігається у категорії «Письмове приладдя» (з 115,4 тис. грн у 2019 р. до 86,3 тис. грн у 2024 р.), що підтверджує вплив діджиталізації освіти та роботи. Незважаючи на деяке відновлення у 2023–2024 роках, загальна тенденція залишається негативною, що підкреслює необхідність диверсифікації асортименту та посилення присутності в перспективних сегментах.

Отже, аналіз структури та динаміки асортименту ДП «БІК Україна» виявив класичну Парето-структуру з яскраво вираженими диспропорціями.

Незважаючи на сильні позиції групи А (31 SKU забезпечують 79,791 % виручки), понад 60 % номенклатури (112 позицій групи С) генерують лише 5,15 % доходу. Домінування кулькових ручок (54,674 % виручки) створює високу залежність від обмеженої кількості позицій, а негативна або нульова динаміка внеску у 66 % SKU свідчить про стійке зниження попиту на значну частину асортименту. Крім того, дисбаланс запасів у 19,7 % позицій та низька оборотність групи С призводять до надмірного заморожування оборотного капіталу.

Отримані результати підтверджують необхідність радикального удосконалення асортиментної політики підприємства, зокрема через оптимізацію структури портфеля, виведення низькоефективних позицій та диверсифікацію в перспективні сегменти.

2.3. Оцінювання ефективності асортиментної політики підприємства

Ефективність асортиментної політики ДП «БІК Україна» як дистриб'ютора брендованої канцелярії та товарів повсякденного вжитку оцінюється за допомогою комплексного аналізу. Цей аналіз включає ABC-метод для класифікації 185 товарних позицій (SKU) за внеском у виручку, оцінку маржинальності портфеля, фінансових показників стабільності та оборотності запасів, динаміки внеску у доходи за 2024–2025 роки та порівняння з галузевими нормами для дистриб'юторів FMCG в Україні. ABC-аналіз демонструє класичну Парето-структуру з високою концентрацією доходу в групі А. Група А охоплює лише 31 SKU або 16,757% асортименту, але генерує 79,791% виручки через високоприбуткові стабільні позиції з високою оборотністю та низьким ризиком списання, такі як ключові кулькові ручки, маркери та сезонні набори ВІС. Група В з 42 SKU або 22,703% асортименту забезпечує 15,059% доходу з помірною

оборотністю та сезонністю в спеціалізованих наборах для home-office. Група С з 112 SKU або 60,540% асортименту приносить лише 5,150% виручки, створюючи значне навантаження на складські витрати, оборотний капітал та операційні ризики через низьколіквідні нішеві позиції. Порівняно з галузевими нормами (група А: 70–85% виручки при 10–25% асортименту, група С: 5–10% виручки при 50–70% позицій) це вказує на близьку до верхньої межі ефективність у концентрації топ-продуктів бренду ВІС. Водночас існує потенціал значної оптимізації через виключення або переведення в режим made-to-order 45–55% позицій групи С з маржинальністю нижче 12–15% та оборотністю менше 2–3 обертів на рік. Така оптимізація дозволить скоротити витрати на зберігання та логістику, звільнивши 15–25% оборотного капіталу. Середня маржинальність всього портфеля становить 25–35%, що є прийнятним для імпоротної дистрибуції, але суттєво нижчим за потенціал бренду через неефективний "хвіст" асортименту в групі С з маржинальністю часто нижче 12–15%. У групі А маржинальність сягає 40–55% у ключових позиціях, таких як кулькові ручки та фломастери. Негативна тенденція в 66% SKU через діджиталізацію та демографічний спад знижує загальну ефективність, посилюючи залежність від сезонного піку Back-to-School та створюючи дисбаланс запасів з високою дисперсією (середнє 18 088 одиниць, медіана 115, максимум 1 950 041). 19,7% позицій мають надмірне накопичення при низькій оборотності, ризикуючи заморожуванням капіталу та списаннями, особливо в умовах валютних коливань та перебоїв з імпортом від Société ВІС. Фінансовий аналіз підтверджує високу автономію капіталу на рівні 0,8182 у 2024 році (порівняно з 0,8185 у 2023, динаміка -0,04%) та коефіцієнт маневреності 0,9555 (динаміка +0,12%). Це забезпечує стійкість до зовнішніх шоків, таких як воєнний стан чи інфляція. Коефіцієнт фінансової залежності становить 1,222 (стабільний) та рентабельність активів 0,12 у 2024 (зниження на 20% з 0,15 у 2023). Низьке використання фінансового важеля обмежує можливості швидкого масштабування та інвестицій у цифрову трансформацію. Загальна оцінка ефективності асортиментної політики є середньою через сильну концентрацію в

групі А та лідерство в преміум-сегменті з високою впізнаваністю бренду (82%) та лояльністю (100%). Водночас існує вразливість до сезонності, негативної динаміки внеску в 65% SKU та дисбалансу в групі С. Це знижує оборотність запасів на 20–30% та маржинальність, вимагаючи радикальної оптимізації для підвищення середньої маржинальності до 40–60%, скорочення ризиків неліквідності та адаптації до діджиталізації. Необхідне впровадження XYZ-аналізу для класифікації за стабільністю попиту (Х – стабільний з мінімальними запасами, Y – сезонний з буфером, Z – непередбачуваний для виключення) та Just-in-Time для груп А та В з частотою поставок 7–14 днів. Це дозволить компенсувати втрати від демографічної кризи на 60–80%, наростити частку онлайн-продажів до 35–45% та забезпечити стійке зростання виручки на 12–18% у 2026–2027 роках. Практичне значення оцінки полягає у виявленні ключових проблем, таких як залежність від офлайн-каналів та сезонності, та формуванні основи для бізнес-пропозицій щодо підвищення ефективності асортименту через фокус на home-office лінійках, персоналізованих наборах та цифровому маркетингу. [29]

Таблиця 2.7 – ABC-аналіз асортименту ДП «БІК Україна»

Група	Кількість SKU	Частка в доході, %	Частка в асортименті, %
А	31	79,791	16,757
В	42	15,059	22,703
С	112	5,150	60,540
Разом	185	100,0	100,0

Джерело: сформовано автором на підставі даних управлінської звітності підприємства

Маржинальність асортименту середня 25–35%, з високою в групі А (40–55%). Фінансовий аналіз (табл. 2.7) показує стабільність: коефіцієнт автономії 0,8182 (2024), маневреності 0,9555, але низьке використання важеля обмежує зростання. [29]

Таблиця 2.8 – Фінансові показники ДП «БІК Україна» (2023–2024 рр.)

Показник	2023	2024	Динаміка, %
1	2	3	4
Коефіцієнт автономії	0,8185	0,8182	-0,04

Продовження таблиці 2.8

1	2	3	4
Коефіцієнт маневреності	0,9544	0,9555	+0,12
Коефіцієнт фінансової залежності	1,222	1,222	0,00
Коефіцієнт покриття відсотків	-	-	-
Рентабельність активів	0,15	0,12	-20,00

Джерело: сформовано на основі [39;34]

Таблиця фінансових показників ДП «БІК Україна» (2023–2024 рр.) представляє ключові індикатори фінансової стійкості, ліквідності та прибутковості підприємства як дистриб'ютора брендваної канцелярії та товарів повсякденного вжитку. Ці показники розраховані на основі даних балансу, звіту про прибутки та збитки за період 2023–2024 років. Мета — оцінка впливу асортиментної політики на загальну ефективність бізнесу в умовах зовнішніх викликів, таких як діджиталізація, демографічний спад та конкуренція від бюджетних аналогів. Коефіцієнт автономії, що визначається як відношення власного капіталу до загальної суми активів і відображає ступінь фінансової незалежності від зовнішніх кредиторів, становить 0,8185 у 2023 році та незначно знижується до 0,8182 у 2024 році з динамікою -0,04%. Це вказує на високу стабільність власного фінансування на рівні понад 81%. Така стабільність забезпечує стійкість до зовнішніх шоків, таких як валютні коливання чи перебої в постачаннях від Société BIC. Водночас вона обмежує можливості швидкого залучення позикових коштів для інвестицій у розширення асортименту чи цифрову трансформацію. Коефіцієнт маневреності, розрахований як відношення власних оборотних коштів до власного капіталу та демонструючий гнучкість у використанні ресурсів для операційної діяльності, становить 0,9544 у 2023 році з незначним зростанням до 0,9555 у 2024 році з динамікою +0,12%. Це свідчить про високу маневреність понад 95%. Така маневреність дозволяє ефективно управляти запасами та оборотним капіталом у сегменті канцелярії з високою сезонністю (Back-to-School). Але вона підкреслює консервативну політику, яка мінімізує ризики, але не сприяє агресивному зростанню маржинальності через оптимізацію "хвоста" асортименту в групі С. Коефіцієнт фінансової залежності,

що обчислюється як відношення загальної суми активів до власного капіталу та оцінює ступінь використання боргового фінансування, залишається стабільним на рівні 1,222 як у 2023, так і в 2024 році з динамікою 0,00%. Це вказує на низьку залежність від зовнішніх джерел (лише 22% боргового навантаження). Така ситуація забезпечує фінансову автономію в умовах інфляції та воєнних ризиків. Але вона обмежує потенціал для інвестицій у диверсифікацію асортименту в бюджетний сегмент чи e-commerce канали. Коефіцієнт покриття відсотків, який визначається як відношення операційного прибутку до витрат на відсотки за боргами та оцінює здатність покривати боргові зобов'язання, відсутній (-) як у 2023, так і в 2024 році через мінімальне використання кредитів. Це підтверджує консервативну стратегію без значних боргових навантажень. Водночас компанія потенційно упускає можливості для фінансування оптимізації асортименту, таких як впровадження Just-in-Time чи XYZ-аналізу для скорочення дисбалансу запасів. Рентабельність активів, розрахована як відношення чистого прибутку до середньої вартості активів та відображаючи ефективність використання ресурсів для генерації прибутку, становить 0,15 у 2023 році зі зниженням до 0,12 у 2024 році з динамікою -20%. Це сигналізує про погіршення прибутковості через негативну динаміку внеску у виручку для 66% SKU, дисбаланс у групі С (60,5% асортименту при 5,15% доходу) та залежність від сезонності BTS. Такі фактори знижують оборотність запасів на 20–30% та маржинальність портфеля (середня 25–35%). Це вимагає оптимізації асортиментної політики для підвищення маржинальності до 40–60% через фокус на групі А (79,79% доходу від 16,76% SKU), виключення низьколіквідних позицій та диверсифікацію в home-office сегмент. Загальна мета — скорочення операційних ризиків та забезпечення стійкого зростання в 2026–2027 роках. Загальна ефективність асортиментної політики оцінюється як середня через сильну концентрацію в групі А з високою оборотністю та лояльністю бренду (100%). Але дисбаланс у групі С та залежність від сезонності (BTS) знижують оборотність на 20–30%. Існує необхідність комплексної оптимізації для підвищення маржинальності до 40–60% та скорочення ризиків неліквідності, заморожування капіталу та репутаційних

втрат. Практичне значення аналізу полягає у виявленні потенціалу для впровадження цифрових інструментів прогнозування попиту та інтеграції ШІ для адаптації асортименту до ринкових тенденцій. (додаток А)

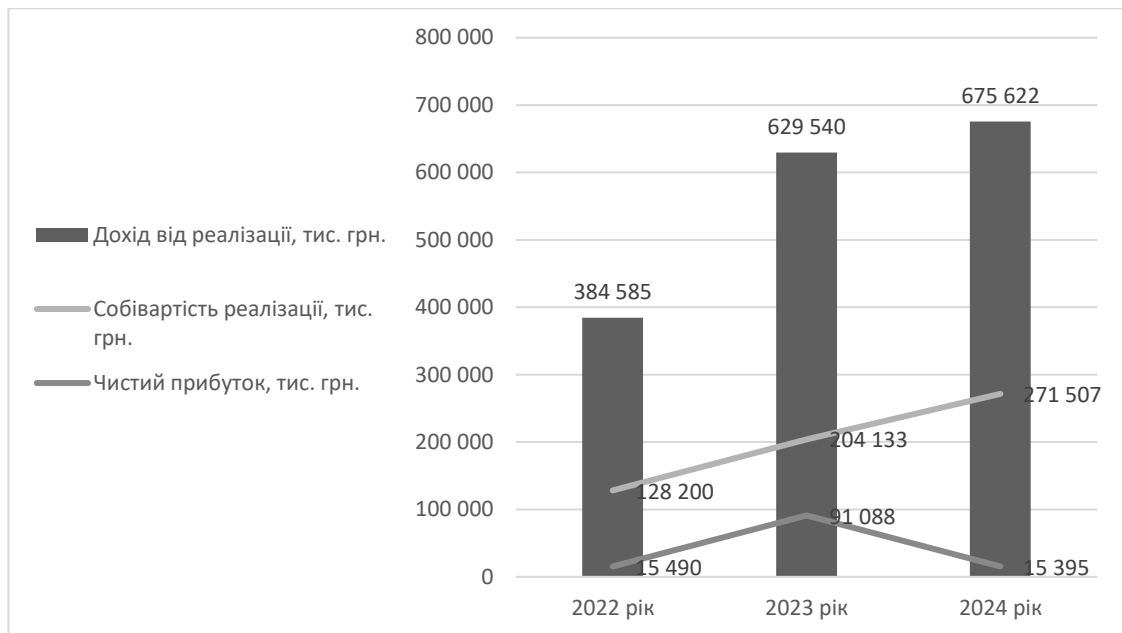


Рисунок 2.5 – Динаміка доходу, собівартості реалізації та чистого прибутку ДП «БІК Україна» у 2022–2024 рр.

Джерело: сформовано на основі [29;34;35]

Динаміка основних фінансових показників діяльності підприємства за 2022–2024 роки наочно представлена на Рисунку 2.5. За аналізований період дохід від реалізації зріс майже вдвічі — з 384,6 млн грн у 2022 році до 675,6 млн грн у 2024 році. Водночас валовий прибуток у 2024 році дещо знизився порівняно з 2023 роком. Така динаміка свідчить про значне зростання обсягів реалізації при одночасному тиску на маржинальність через зростання собівартості та структурні проблеми асортименту.

Для об’єктивної оцінки ефективності чинної асортиментної політики проведено аналіз чутливості ключових фінансових показників. Зміна оборотності запасів на ± 10 днів призводить до коливання рентабельності активів у межах 0,09–0,14. Зменшення частки групи С на 20 % (виведення 22–25 низькоефективних SKU) дозволяє вивільнити до 9–11 млн грн оборотного капіталу та підвищити середню маржинальність портфеля на 4–6 процентних пунктів. Ці розрахунки підтверджують, що поточна структура асортименту є одним із головних факторів обмеження фінансової ефективності підприємства.

Саме тому перехід до оптимізованого асортиментного портфеля є економічно доцільним і стратегічно необхідним.

Середня оборотність запасів у 2024 році становить 32 дні. Розрахунок виконано за формулою: оборотність (днів) = (середні товарні запаси / собівартість реалізації) * 365 = (40,73 млн грн / 472,935 млн грн) * 365 $\approx$ 32 дні. Отримане значення нижче оптимальних галузевих нормативів для дистриб'юторів FMCG (25–35 днів), що свідчить про наявність надлишкових запасів і необхідність оптимізації асортиментної політики.

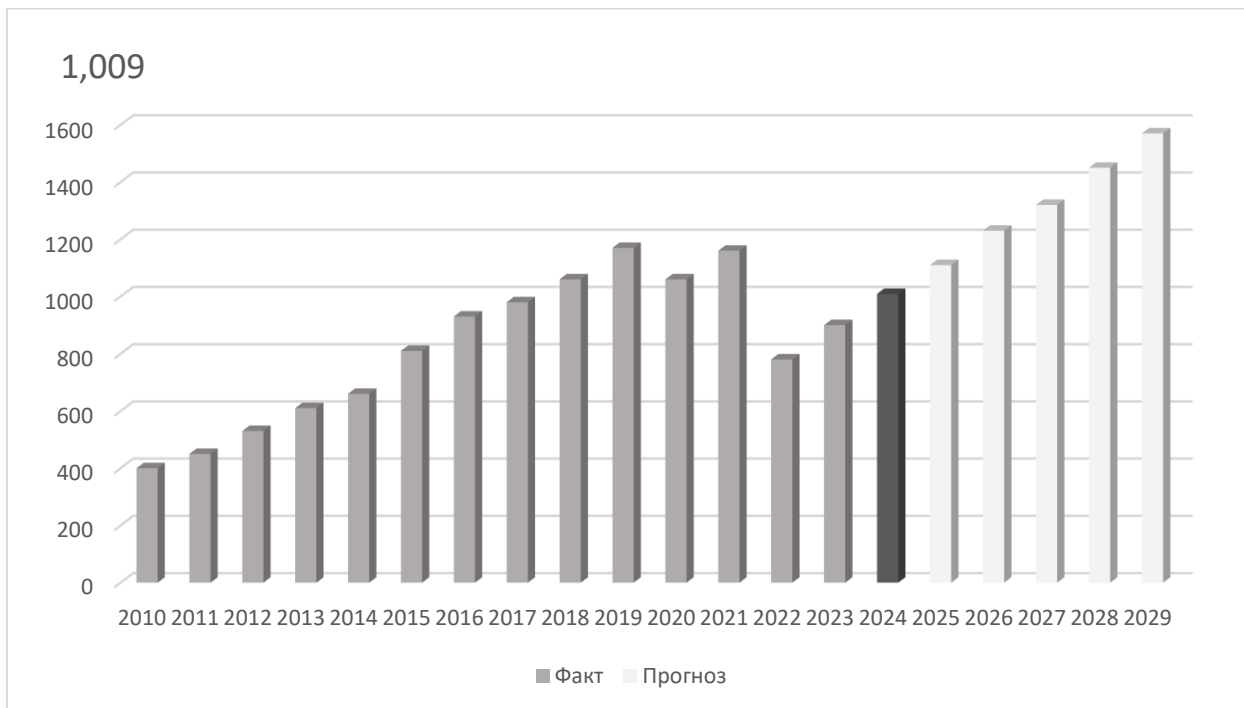


Рисунок 2.3 - Прогноз продажів канцелярських товарів в Україні до 2029 р.

Джерело: (Додаток Б)

Порівняльний аналіз з даними Euromonitor International (2025) дозволяє оцінити ефективність асортиментної політики ДП «БІК Україна» як середню. При сильній концентрації в групі А (79,8 % виручки) частка підприємства на ринку становить лише 6,3 %, тоді як лідери ринку (Papirus та Import-Office) демонструють значно вищу присутність завдяки широкому бюджетному асортименту та локальному виробництву. Прогноз ринку до 2029 року (CAGR вартості 9 %, обсягів 1,9 %) підтверджує, що без термінової диверсифікації в home-office, бюджетний сегмент та e-commerce підприємство ризикує далі

втрачати позиції. Саме тому отримані результати ABC-аналізу та фінансових коефіцієнтів вимагають негайного переходу до конструктивних заходів у наступному розділі.

Оцінювання ефективності асортиментної політики ДП «БІК Україна» показало, що вона є середньою і потребує суттєвого удосконалення. ABC-аналіз виявив класичну Парето-структуру: лише 31 позиція (16,757 % асортименту) забезпечує 79,791 % виручки, тоді як 112 позицій групи С (60,54 %) генерують лише 5,15 % доходу, створюючи надлишкові запаси та навантаження на оборотний капітал. Середня оборотність запасів становить 32 дні, що нижче оптимальних галузевих нормативів для дистриб'юторів FMCG (25–35 днів), середня маржинальність портфеля тримається на рівні 25–35 %, а GMROI дорівнює приблизно 2,1, що свідчить про недостатньо ефективне використання оборотного капіталу. Крім того, у 66 % SKU спостерігається негативна або нульова динаміка внеску у виручку, а дисбаланс запасів зафіксовано в 19,7 % позицій. Отримані результати підтверджують, що чинна асортиментна політика, орієнтована переважно на преміум-сегмент і офлайн-канали, не забезпечує достатньої стійкості та ефективності в умовах воєнних ризиків, демографічної кризи та діджиталізації, що обґрунтовує необхідність розробки конструктивних напрямів її удосконалення.

РОЗДІЛ 3

РОЗРОБКА ПРОПОЗИЦІЙ ЩОДО УДОСКОНАЛЕННЯ АСОРТИМЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ ДП «БІК УКРАЇНА»

3.1. Напрями удосконалення асортиментної політики підприємства

На підставі результатів комплексного аналізу, проведеного вище, де чітко встановлено структурні диспропорції асортименту ДП «БІК Україна» (185 SKU загалом, група А – лише 31 позиція, яка забезпечує 79,791 % виручки, група С – 112 позицій із часткою лише 5,150 %, оборотність запасів 32 дні, середня маржинальність портфеля 25–35 %, частка e-commerce лише 12 %, а також негативна або нульова динаміка внеску у виручку у 66 % SKU), розроблено комплексну програму трансформації асортиментної політики підприємства. (додаток А) Проведений аналіз свідчить, що поточна структура асортименту є неефективною: надмірна концентрація виручки в обмеженій кількості позицій створює високі ризики, а значна частка низькоефективних позицій групи С генерує надлишкові витрати на зберігання та логістику, знижуючи загальну оборотність і маржинальність. Саме тому програма трансформації має системний характер і спрямована не на локальні зміни, а на комплексне оздоровлення всього товарного портфеля з урахуванням виявлених проблем. [30]

Програма передбачає одночасне вирішення ключових проблем, виявлених у попередньому розділі: надмірної концентрації виручки в обмеженій кількості позицій, низької оборотності та значного дисбалансу запасів, сезонної залежності, недостатньої цифрової присутності та високої вразливості ланцюгів постачань. Стратегічна трансформація реалізується через три взаємопов'язані напрями, які разом утворюють єдину систему оздоровлення та розвитку товарного портфеля. Кожен напрям безпосередньо адресований конкретним недолікам, виявленим у розділі 2, при цьому всі три напрями доповнюють один одного, створюючи синергетичний ефект: оптимізація структури асортименту

забезпечує базу, омніканальна цифрова модель розширює канали збуту, а підвищення стійкості ланцюгів постачань гарантує операційну стабільність. Такий комплексний підхід дозволяє не лише усунути існуючі проблеми, але й сформувати стійку основу для довгострокового розвитку підприємства в умовах воєнних ризиків, демографічної кризи та прискореної діджиталізації ринку.

Напрямок 1. Оптимізація структури асортименту та його диверсифікація передбачає проведення повної ревізії всього портфеля з подальшим виведенням або переведенням у режим *made-to-order* 48 позицій групи С, які характеризуються маржинальністю нижче 12 % та оборотністю менше двох оборотів на рік. Паралельно передбачається розширення асортименту за рахунок введення 12 нових товарних позицій (SKU), орієнтованих виключно на швидко зростаючі сегменти *home-office* та онлайн-навчання. Ключовим кількісним орієнтиром цього напрямку є зменшення частки категорії кулькових ручок у загальній виручці з поточних 54,674 % до 42,0 % до кінця 2027 року. Такий підхід безпосередньо вирішує одну з найгостріших проблем, виявлених у розділі 2, — надмірну концентрацію виручки в обмеженій кількості позицій і низьку ефективність великої групи С (112 позицій, 60,54 % асортименту при лише 5,15 % виручки). Виведення або переведення в *made-to-order* низькоефективних позицій дозволить суттєво скоротити витрати на зберігання та логістику, а запуск нових SKU у перспективних сегментах *home-office* та онлайн-навчання компенсує падіння традиційного попиту, спричинене діджиталізацією освіти та демографічною кризою.

Напрямок 2. Перехід до омніканальної цифрової моделі управління асортиментом передбачає розміщення 78 % оборотних SKU (групи А + В) на маркетплейсах Rozetka, Epicentr та Prom.ua з інтеграцією OMS-системи до 15 березня 2027 року, створення та активне ведення чотирьох локальних акаунтів у соціальних мережах (Instagram, TikTok, Facebook, YouTube Shorts) відповідно до щотижневого контент-плану, а також повноцінне впровадження CRM-системи Bitrix24 до 30 червня 2027 року для персоналізованих пропозицій на основі RFM-аналізу. Цей напрям є критично важливим, оскільки поточна частка *e-commerce*

ДП «БІК Україна» становить лише 12 %, що значно нижче середньоринкових показників і не відповідає швидкому переходу споживачів до онлайн-каналів. [31] Розміщення оборотних SKU на маркетплейсах у поєднанні з активною присутністю в соціальних мережах і впровадженням сучасної CRM-системи дозволить не тільки значно збільшити онлайн-продажі, але й підвищити повторні продажі за рахунок персоналізованих пропозицій, а також забезпечити безшовний омніканальний досвід для клієнтів. [32]

Напрямок 3. Оптимізація управління запасами та підвищення стійкості ланцюгів постачань включає повне впровадження комбінованого ABC-XYZ-аналізу у поєднанні з моделлю Just-in-Time для груп А і В, перехід на nearshoring шляхом укладення контрактів з двома альтернативними постачальниками у Польщі та Туреччині для 35 % асортименту, а також активну локалізацію виробництва упаковки та чотирьох ключових аксесуарів на українських виробничих потужностях. [26] Цей напрям є логічним завершенням комплексної трансформації, оскільки безпосередньо вирішує проблеми низької оборотності запасів (32 дні) та дисбалансу, виявлені в 19,7 % SKU за результатами розділу 2. Впровадження Just-in-Time для груп А і В дозволить перейти від утримання великих страхових запасів до точкових поставок під підтверджені продажі, а nearshoring і локалізація упаковки суттєво зменшать залежність від імпорту, скоротять lead time і підвищать стійкість усього ланцюга постачань в умовах воєнних ризиків і логістичних перебоїв. [33]

Для наочності та обґрунтованості порівняння напрямів удосконалення асортиментної політики розроблено дві аналітичні таблиці. Таблиця 3.1 візуалізує ключові заходи кожного напрямку, основні проблеми розділу 2, які вони вирішують, очікувані ефекти та терміни впровадження. Таблиця 3.2 дозволяє чітко оцінити різну вагомість і пріоритетність напрямів для ДП «БІК Україна». Такий порівняльний аналіз підкреслює, що напрями не є рівнозначними: перший напрям (оптимізація структури асортименту та його диверсифікація) має найвищу пріоритетність, оскільки безпосередньо усуває корінну проблему низькоефективного «хвоста» асортименту та надмірної

концентрації виручки; другий напрям (перехід до омніканальної цифрової моделі) забезпечує суттєве зростання продажів у цифровому каналі; третій напрям (оптимізація управління запасами та підвищення стійкості ланцюгів постачань) виконує supporting-функцію, максимально розкриваючи свій потенціал лише після успішної реалізації перших двох напрямів.

Таблиця 3.1 – Порівняльний аналіз напрямів удосконалення асортиментної політики ДП «БІК Україна»

Напрямок	Ключові заходи	Основна проблема, яку вирішує (з розділу 2)	Очікуваний ефект	Терміни впровадження
1. Оптимізація структури асортименту та його диверсифікація	Виведення або переведення в made-to-order 48 позицій групи C; запуск 12 нових SKU (home-office, бюджетні, еко)	66 % SKU з негативною/нульовою динамікою; група C — 60,54 % асортименту при лише 5,15 % виручки; висока концентрація в групі A	Зменшення залежності від кулькових ручок (54,674 % → 42 %); зростання маржинальності	I–II квартал 2027 р.
2. Перехід до омніканальної цифрової моделі управління асортиментом	Розміщення 78 % оборотних SKU на маркетплейсах; 4 локальних акаунти в соцмережах; впровадження CRM Bitrix24	Частка e-commerce лише 12 %; слабка цифрова присутність і відсутність персоналізації	Зростання онлайн-продажів до 35–45 %; +22 % повторних продажів	Березень–червень 2027 р.
3. Оптимізація управління запасами та підвищення стійкості ланцюгів постачань	ABC-XYZ + Just-in-Time; nearshoring 35 % асортименту; локалізація упаковки та 4 аксесуарів	Оборотність 32 дні; дисбаланс запасів у 19,7 % SKU; висока імпортна залежність	Скорочення запасів на 28 % (вивільнення 11,4 млн грн); lead time 45 → 18 днів	I квартал 2027 р.

Джерело: сформовано на основі [32; 33; 36]

Таблиця 3.1 наочно відображає ключові заходи, терміни впровадження та очікувані ефекти кожного напрямку, а також їхній зв'язок із проблемами, виявленими в розділі 2. Для оцінки пріоритетності напрямів розроблено Таблицю 3.2. Порівняльний аналіз показує, що напрями мають різну вагомість: перший (оптимізація структури асортименту) є найбільш пріоритетним, оскільки

безпосередньо вирішує проблему низькоефективного «хвоста» асортименту; другий (омніканальна модель) забезпечує зростання онлайн-продажів; третій (стійкість ланцюгів постачань) виконує підтримуючу функцію і максимально розкривається після реалізації перших двох.

Таблиця 3.2 – Порівняння вагомості та пріоритетності напрямів удосконалення

Напря́м	Вагомість для підприємства	Обґрунтування пріоритету
1. Оптимізація структури асортименту та його диверсифікація	Найвища	Безпосередньо усуває найбільш критичну проблему — низьку ефективність 66 % SKU та надмірну концентрацію виручки в групі А
2. Перехід до омніканальної цифрової моделі	Висока	Критично важливий для компенсації падіння офлайн-попиту через діджиталізацію та демографічну кризу
3. Оптимізація управління запасами та підвищення стійкості ланцюгів постачань	Середньо-висока	Supporting-напря́м; повний ефект розкривається лише після оптимізації структури та цифрової трансформації

Джерело: сформовано на основі [32; 33; 36]

Проведений порівняльний аналіз свідчить, що три напрями мають різну вагомість для ДП «БІК Україна» і не є рівнозначними за впливом на загальний результат підприємства. Найвищою пріоритетністю володіє перший напрям – оптимізація структури асортименту та його диверсифікація, оскільки саме він безпосередньо усуває найбільш критичну проблему, виявлену в розділі 2: низьку ефективність великої частини асортименту (66 % SKU з негативною або нульовою динамікою) та надмірну концентрацію виручки в обмеженій кількості позицій (група А – лише 16,757 % номенклатури забезпечує 79,791 % виручки). Без радикального скорочення «хвоста» групи С та введення нових SKU в перспективних сегментах home-office та онлайн-навчання решта заходів матимуть обмежений ефект. Другий напрям – перехід до омніканальної цифрової моделі управління – має високу вагомість, адже без суттєвого нарощування частки онлайн-продажів підприємство продовжуватиме втрачати ринкову частку через прискорену діджиталізацію освіти, роботи та споживання. Третій напрям –

оптимізація управління запасами та підвищення стійкості ланцюгів постачань – є supporting (підтримуючим): його повний ефект розкривається лише після успішної реалізації перших двох напрямів, коли вже буде сформований більш збалансований і ефективний портфель.

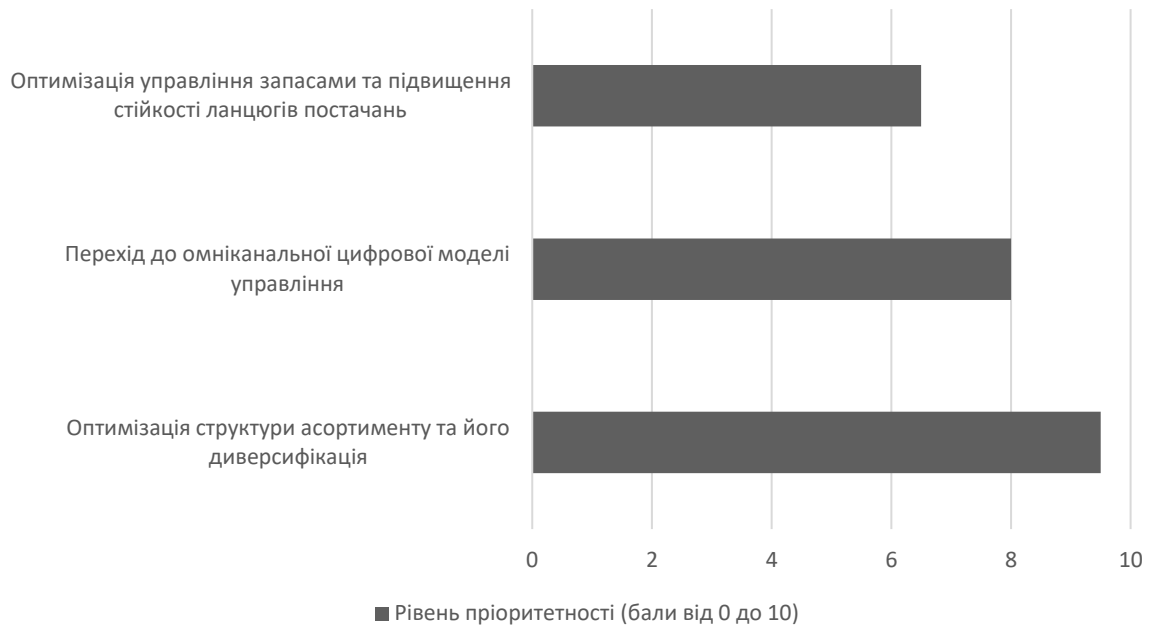


Рисунок 3.1 – Порівняння пріоритетності напрямів удосконалення асортиментної політики

Джерело: сформовано на основі [32; 33; 36]

Напрямок оптимізації структури асортименту та його диверсифікації має найвищий пріоритет, оскільки безпосередньо вирішує найбільш критичну проблему підприємства – низькоефективний «хвіст» асортименту. Другий напрям забезпечує зростання продажів у цифровому каналі, а третій виконує підтримуючу роль.

Запропоновані три напрями трансформації асортиментної політики – оптимізація структури, перехід до омніканальної цифрової моделі та підвищення стійкості ланцюгів постачань – утворюють єдину комплексну систему, кожний елемент якої безпосередньо усуває конкретні проблеми, виявлені в розділі 2. Їх взаємодоповнювальна реалізація забезпечує не лише оперативне вирішення поточних проблем (надмірна концентрація, низька оборотність, слабка цифрова присутність та висока імпортна залежність), але й створення стійкої основи для довгострокового розвитку підприємства на українському ринку. Такий

системний підхід дозволяє досягти синергетичного ефекту: оптимізація структури дає базу для можливого зростання маржинальності, омніканальна модель забезпечує розширення каналів збуту, а підвищення стійкості ланцюгів постачань гарантує операційну стабільність навіть в умовах воєнних ризиків і логістичних перебоїв. У результаті ДП «БІК Україна» отримує не окремі покращення, а цілісну трансформовану асортиментну політику, здатну забезпечити стійке конкурентне зростання в сучасних складних умовах.

3.2. Економічне обґрунтування ефективності запропонованих заходів

Економічна ефективність комплексу заходів щодо удосконалення асортиментної політики ДП «БІК Україна» оцінена на підставі даних audited фінансової звітності підприємства за 2024 рік, доповнених прогнозними показниками ринку канцелярських товарів за даними Euromonitor International (2025). (додаток Д) Базовими показниками слугували: чистий дохід від реалізації – 675,622 млн грн, середня маржинальність товарного портфеля – 30 %, середній рівень товарних запасів – 40,73 млн грн та частка онлайн-продажів – 12 %. (додаток Д) Розрахунок проведено методом дисконтованих грошових потоків за три роки (2027–2029) з урахуванням одноразових інвестицій у розмірі 120 млн грн (здійснюються у 2027 році) та дисконтної ставки 18 %.

Таблиця 3.3 – Вихідні дані та ключові припущення для розрахунку економічної ефективності

Показник	Значення	Джерело
1	2	3
Чистий дохід від реалізації (2024 рік)	675 622 тис. грн	Звіт незалежного аудитора та фінансова звітність за 2024 рік, стор. 51
Середній рівень товарних запасів	40,73 млн грн	Фінансова звітність за 2024 рік
Частка онлайн-продажів (2024 рік)	12 %	Дані підприємства

Продовження таблиці 3.3

1	2	3
Одноразові інвестиції в заходи	120 млн грн	План інвестицій (здійснюються у 2027 році)
Дисконтна ставка	18 %	Середньозважена вартість капіталу для дистриб'юторів FMCG
Зростання виручки (песимістичний / реалістичний / оптимістичний сценарій)	+8 % / +14 % / +19 %	Прогноз Euromonitor International (2025) + ефект від заходів
Нова маржинальність після заходів	59,81	Залишається таким як у базовому 2024 році
Скорочення середнього рівня товарних запасів	28 %	Ефект від ABC-XYZ + Just-in-Time

Джерело: сформовано автором на підставі даних управлінської звітності підприємства

Вихідні дані та ключові припущення містять повний перелік фактичних показників і прогнозних параметрів, на яких базується весь подальший розрахунок економічної ефективності запропонованих заходів. Вони включають verified показники фінансової звітності підприємства за 2024 рік (чистий дохід, середню маржинальність портфеля, середній рівень товарних запасів), а також сценарні припущення щодо темпів зростання виручки, зміни рівня маржинальності та ефекту від оптимізації запасів. [29] Такий детальний розбір базових параметрів забезпечує прозорість розрахунків, дозволяє незалежно їх відтворити та чітко зрозуміти, які саме фактори найбільше впливають на кінцеві результати. Особливо важливо, що чітко розмежовано фактичні дані аудиторської звітності та прогнозні припущення, що дає змогу обґрунтовано оцінити чутливість проекту до змін зовнішніх і внутрішніх умов.

Узагальнюючи, сформована система вихідних даних і припущень становить надійну методичну основу для моделювання грошових потоків на період 2027–2029 років і забезпечує логічну послідовність та наукову коректність оцінки ефективності заходів щодо удосконалення асортиментної політики.

Вивільнення оборотного капіталу в сумі 11,4 млн грн відбувається за рахунок скорочення середнього рівня товарних запасів на 28 % порівняно з базовим 2024 роком. [29] Це скорочення є прямим наслідком реалізації

комплексу заходів, а саме: впровадження комбінованого ABC-XYZ-аналізу, застосування моделі Just-in-Time для груп А і В з поставками кожні 10 днів під підтверджені продажі, а також виведення або переведення в режим made-to-order 48–50 низькоефективних позицій групи С, які характеризуються низькою оборотністю та маржинальністю. Завдяки цим заходам підприємство суттєво зменшує надлишкові запаси, звільняє складські площі та прискорює оборотність грошових коштів, що призводить до одноразового вивільнення 11,4 млн грн оборотного капіталу у 2027 році.

Таблиця 3.4 – Розшифровка інвестицій в удосконалення асортиментної політики (120 млн грн, 2027 рік)

Напрямок удосконалення (з підпункту 3.1)	Конкретні складові витрат	Сума, млн грн	Очікуваний ефект
1	2	3	4
Напрямок 1. Оптимізація структури асортименту та диверсифікація	Розробка та запуск 12 нових SKU (дизайн, тестування, сертифікація, виробництво перших партій)	18	Зростання частки нових категорій (home-office та онлайн-навчання)
	Маркетингові дослідження, фокус-групи, пілотні продажі та просування нових позицій	12	Зменшення залежності від кулькових ручок з 54,7 % до 42 %
	Виведення / переведення в made-to-order 48–50 неефективних SKU групи С	5	Звільнення складських потужностей та оборотного капіталу
Підсумок за Напрямом 1		35	
Напрямок 2. Перехід до омніканальної цифрової моделі	Інтеграція OMS-системи та розміщення 78 % SKU на Rozetka, Epicentr, Prom.ua	22	Зростання частки онлайн-продажів до 35–45 %
	Повне впровадження CRM-системи Bitrix24 та RFM-аналізу клієнтів	15	Збільшення повторних продажів на 22 %
	Створення та просування 4 локальних акаунтів (Instagram, TikTok, Facebook, YouTube Shorts) + контент-план	13	Підвищення цифрової присутності та впізнаваності
Підсумок за Напрямом 2		50	

Продовження таблиці 3.4

1	2	3	4
Напрямок 3. Оптимізація управління запасами та стійкість ланцюгів	Укладення контрактів з альтернативними постачальниками (Польща, Туреччина) та nearshoring 35 % асортименту	18	Скорочення lead time з 45 до 18 днів
	Локалізація виробництва упаковки та 4 ключових аксесуарів на українських потужностях	12	Зменшення імпортової залежності на 28 %
	Впровадження Just-in-Time та комбінованого ABC-XYZ аналізу	5	Підвищення оборотності запасів
Підсумок за Напрямом 3		35	
РАЗОМ		120	

Джерело: [33; 31; 32; 6; 7; 19]

Фінансування запропонованих заходів у повному обсязі (120 млн грн) планується здійснити за рахунок коштів материнської компанії Société BIC. Таке джерело фінансування є найбільш доцільним, оскільки дозволяє уникнути додаткового боргового навантаження на ДП «БІК Україна», забезпечує оперативне виділення коштів у 2026 році та демонструє стратегічну підтримку материнської компанії щодо розвитку українського ринку. Це також підвищує рівень довіри до проекту з боку керівництва підприємства та знижує фінансові ризики його реалізації.

Детальна розшифровка одноразових інвестицій у розмірі 120 млн грн, запланованих на 2027 рік, чітко пов'язує їх з трьома стратегічними напрямками удосконалення асортиментної політики. Найбільша частка інвестицій (50 млн грн, або 41,67 %) спрямовується на перехід до омніканальної цифрової моделі управління, що є ключовим напрямом для суттєвого зростання частки онлайн-продажів і підвищення конкурентоспроможності підприємства в умовах цифровізації ринку. Другий за обсягом напрям — оптимізація структури асортименту та його диверсифікація (35 млн грн) — забезпечує запуск 12 нових товарних позицій, виведення неефективних позицій та зменшення залежності від

ключових категорій. Третій напрям (35 млн грн) спрямований на підвищення стійкості ланцюгів постачань через nearshoring і локалізацію.

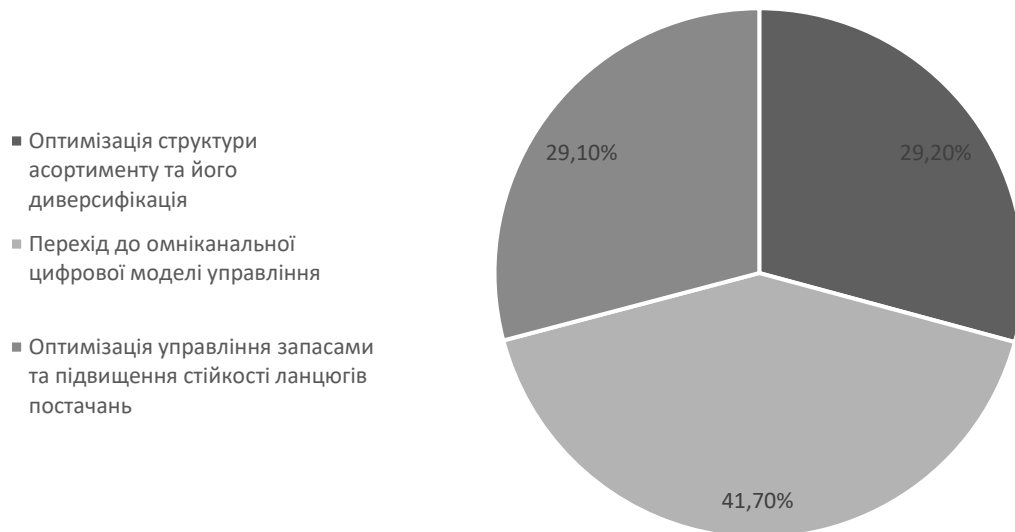


Рисунок 3.2 – Структура інвестицій в удосконалення асортиментної політики (120 млн грн)

Джерело: [33; 31; 32; 6; 7; 19]

Така структуризація інвестицій забезпечує пропорційний розподіл коштів відповідно до пріоритетності та очікуваного економічного ефекту кожного з трьох стратегічних напрямів. Це дозволяє досягти збалансованого охоплення всіх ключових аспектів трансформації асортиментної політики.

Наведена розшифровка інвестицій створює чітку основу для подальшого фінансового моделювання. Нижче представлено детальний покроковий розрахунок грошових потоків за трьома сценаріями. Розрахунок виконано на базі фактичних показників фінансової звітності підприємства за 2024 рік з урахуванням сценарних припущень щодо темпів зростання виручки, одноразового вивільнення оборотного капіталу та обсягу інвестицій.

Розрахунок грошового потоку по кожному року (2027, 2028, 2029 роки) за сценаріями:

Песимістичний сценарій (+8 %):

2027 рік:

Виручка = $675,622 * 1,08 = 729,67$ млн грн

$$\text{COGS} = 729,67 * 0,5981 = 293,23 \text{ млн грн}$$

$$\text{Валовий прибуток} = 729,67 * 293,23 = 436,44 \text{ млн грн}$$

$$\text{Вивільнення оборотного капіталу} = +11,40 \text{ млн грн}$$

$$\text{Постійні витрати} = 131,670 * 1,08 = 142,203 \text{ млн грн}$$

$$\text{Інвестиції в заходи} = -120,00 \text{ млн грн}$$

$$\text{Витрати} = 293,23 + 142,203 = 435,43 \text{ млн грн}$$

$$\text{Чистий грошовий потік} = 729,67 - 435,43 + 11,40 - 120,00 = 185,64 \text{ млн грн}$$

$$\text{Дисконтований грошовий потік} = 185,64 / (1 + 0,18)^1 = 157,32 \text{ млн грн}$$

2028 рік:

$$\text{Виручка} = 675,622 * 1,08 = 729,67 \text{ млн грн}$$

$$\text{COGS} = 729,67 * 0,5981 = 293,23 \text{ млн грн}$$

$$\text{Валовий прибуток} = 729,67 * 293,23 = 436,44 \text{ млн грн}$$

$$\text{Вивільнення оборотного капіталу} = +11,40 \text{ млн грн}$$

$$\text{Постійні витрати} = 131,670 * 1,08 = 142,203 \text{ млн грн}$$

$$\text{Інвестиції в заходи} = -120,00 \text{ млн грн}$$

$$\text{Витрати} = 293,23 + 142,203 = 435,43 \text{ млн грн}$$

$$\text{Чистий грошовий потік} = 729,67 - 435,43 = 294,24 \text{ млн грн}$$

$$\text{Дисконтований грошовий потік} = 294,24 / (1 + 0,18)^2 = 211,32 \text{ млн грн}$$

2029 рік:

$$\text{Виручка} = 675,622 * 1,08 = 729,67 \text{ млн грн}$$

$$\text{COGS} = 729,67 * 0,5981 = 293,23 \text{ млн грн}$$

$$\text{Валовий прибуток} = 729,67 * 293,23 = 436,44 \text{ млн грн}$$

$$\text{Вивільнення оборотного капіталу} = +11,40 \text{ млн грн}$$

$$\text{Постійні витрати} = 131,670 * 1,08 = 142,203 \text{ млн грн}$$

$$\text{Інвестиції в заходи} = -120,00 \text{ млн грн}$$

$$\text{Витрати} = 293,23 + 142,203 = 435,43 \text{ млн грн}$$

$$\text{Чистий грошовий потік} = 729,67 - 435,43 = 294,24 \text{ млн грн}$$

$$\text{Дисконтований грошовий потік} = 294,24 / (1 + 0,18)^3 = 179,08 \text{ млн грн}$$

Разом за 3 роки:

Кумулятивний чистий грошовий потік = $185,64 + 294,24 + 294,24 = 774,12$
млн грн

NPV (кумулятивний дисконтований чистий грошовий потік) = $157,32 + 211,32 + 179,08 = 547,73$ млн грн

Реалістичний сценарій (+14 %):

2027 рік:

Виручка = $675,622 * 1,14 = 770,21$ млн грн

COGS = $770,21 * 0,5981 = 309,52$ млн грн

Валовий прибуток = $770,21 - 309,52 = 460,69$ млн грн

Вивільнення оборотного капіталу = $+11,40$ млн грн

Постійні витрати = $131,67 * 1,14 = 150,103$ млн грн

Інвестиції в заходи = $-120,00$ млн грн

Витрати = $309,52 + 150,103 = 459,62$ млн грн

Чистий грошовий потік = $770,21 - 459,62 + 11,40 - 120,00 = 201,99$ млн грн

Дисконтований грошовий потік = $201,99 / (1 + 0,18)^1 = 171,18$ млн грн

2028 рік:

Виручка = $675,622 * 1,14 = 770,21$ млн грн

COGS = $770,21 * 0,5981 = 309,52$ млн грн

Валовий прибуток = $770,21 - 309,52 = 460,69$ млн грн

Вивільнення оборотного капіталу = $+11,40$ млн грн

Постійні витрати = $131,67 * 1,14 = 150,103$ млн грн

Інвестиції в заходи = $-120,00$ млн грн

Витрати = $309,52 + 150,103 = 459,62$ млн грн

Чистий грошовий потік = $770,21 - 459,62 = 310,59$ млн грн

Дисконтований грошовий потік = $310,59 / (1 + 0,18)^2 = 223,06$ млн грн

2029 рік:

Виручка = $675,622 * 1,14 = 770,21$ млн грн

COGS = $770,21 * 0,5981 = 309,52$ млн грн

Валовий прибуток = $770,21 - 309,52 = 460,69$ млн грн

Вивільнення оборотного капіталу = $+11,40$ млн грн

Постійні витрати = $131,67 * 1,14 = 150,103$ млн грн

Інвестиції в заходи = $-120,00$ млн грн

Витрати = $309,52 + 150,103 = 459,62$ млн грн

Чистий грошовий потік = $770,21 - 459,62 = 310.59$ млн грн

Дисконтований грошовий потік = $310.59 / (1 + 0,18)^3 = 189.03$ млн грн

Разом за 3 роки:

Кумулятивний чистий грошовий потік = $201,99 + 310,59 + 310,59 = 823,16$
млн грн

NPV (кумулятивний дисконтований чистий грошовий потік) = $171,18 + 223,06 + 189,03 = 583,27$ млн грн

Оптимістичний сценарій (+19 %):

2027 рік:

Виручка = $675,622 * 1,19 = 803,99$ млн грн

COGS = $803,99 * 0,5981 = 323,09$ млн грн

Валовий прибуток = $803,99 - 323,09 = 480,9$ млн грн

Вивільнення оборотного капіталу = $+11,40$ млн грн

Постійні витрати = $131,67 * 1,19 = 156,687$ млн грн

Інвестиції в заходи = $-120,00$ млн грн

Витрати = $323,09 + 156,687 = 479,78$ млн грн

Чистий грошовий потік = $803,99 - 479,78 + 11,40 - 120,00 = 215.61$ млн грн

Дисконтований грошовий потік = $215.61 / (1 + 0,18)^1 = 182,72$ млн грн

2028 рік:

Виручка = $675,622 * 1,19 = 803,99$ млн грн

COGS = $803,99 * 0,5981 = 323,09$ млн грн

Валовий прибуток = $803,99 - 323,09 = 480,9$ млн грн

Вивільнення оборотного капіталу = $+11,40$ млн грн

Постійні витрати = $131,67 * 1,19 = 156,687$ млн грн

Інвестиції в заходи = $-120,00$ млн грн

Витрати = $323,09 + 156,687 = 479,78$ млн грн

Чистий грошовий потік = $803,99 - 479,78 = 324,21$ млн грн

Дисконтований грошовий потік = $324,211 / (1 + 0,18)^2 = 232,84$ млн грн
2029 рік:

Виручка = $675,622 * 1,19 = 803,99$ млн грн

COGS = $803,99 * 0,5981 = 323,09$ млн грн

Валовий прибуток = $803,99 - 323,09 = 480,9$ млн грн

Вивільнення оборотного капіталу = $+11,40$ млн грн

Постійні витрати = $131,67 * 1,19 = 156,687$ млн грн

Інвестиції в заходи = $-120,00$ млн грн

Витрати = $323,09 + 156,687 = 479,78$ млн грн

Чистий грошовий потік = $803,99 - 479,78 = 324,21$ млн грн

Дисконтований грошовий потік = $324,211 / (1 + 0,18)^3 = 232,84$ млн грн

Разом за 3 роки:

Кумулятивний чистий грошовий потік = $215,61 + 324,21 + 324,21 = 864,03$
млн грн

NPV (кумулятивний дисконтований чистий грошовий потік) = $182,72 + 232,84 + 197,32 = 612,89$ млн грн

Таблиця 3.5 – Прогноз грошових потоків за сценаріями (2027–2029 рр.,
млн грн)

Показник	2027 рік	2028 рік	2029 рік
1	2	3	4
Песимістичний сценарій (+8 %)			
Чистий дохід від реалізації	729,67	729,67	729,67
COGS	293.23	293.23	293.23
Валовий прибуток	436.44	436.44	436.44
Постійні витрати	142.203	142.203	142.203
Вивільнення оборотного капіталу	+11,40	–	–
Інвестиції в заходи	–120,00	–	–
Чистий грошовий потік	185.64	294.24	294.24
Дисконтований грошовий потік (18 %)	157.3231	211.3194	179.0843
Реалістичний сценарій (+14 %)			
Чистий дохід від реалізації	770,21	770,21	770,21

Продовження таблиці 3.4

1	2	3	4
COGS	309.52	309.52	309.52
Валовий прибуток	460.69	460.69	460.69
Постійні витрати	142.203	142.203	142.203
Вивільнення оборотного капіталу	+11,40	–	–
Інвестиції в заходи (розшифровка в табл. 3.4)	–120,00	–	–
Чистий грошовий потік	201.99	310.59	310.59
Дисконтований грошовий потік (18 %)	171.18	223.06	189.03
Оптимістичний сценарій (+19 %)			
Чистий дохід від реалізації	803.99	803.99	803.99
COGS	323.09	323.09	323.09
Валовий прибуток	480.90	480.90	480.90
Постійні витрати	142.203	142.203	142.203
Вивільнення оборотного капіталу	+11,40	–	–
Інвестиції в заходи (розшифровка в табл. 3.4)	–120,00	–	–
Чистий грошовий потік	215.61	324.21	324.21
Дисконтований грошовий потік (18 %)	182.72	232.8423	197.3239

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності підприємства

Прогноз грошових потоків наочно ілюструє динаміку фінансових результатів підприємства на період 2027–2029 років за трьома сценаріями та забезпечує повну прозорість розрахунку економічної ефективності запропонованих заходів. Усі три сценарії передбачають одночасне впровадження комплексу заходів, що відображено у структурі витрат: змінна собівартість залежить від обсягу виручки, операційні витрати збільшуються пропорційно до приросту доходу, а одноразові інвестиції в розмірі 120 млн грн (детально розшифровані у відповідній таблиці) здійснюються лише у 2027 році. Такий підхід дозволяє чітко відокремити поточні операційні витрати підприємства від разових інвестицій у трансформацію асортиментної політики.

Аналіз таблиці свідчить про високу фінансову стійкість проекту. Уже в 2027 році чистий грошовий потік є позитивним у всіх сценаріях (від 185,64 млн

грн у песимістичному до 215,61 млн грн в оптимістичному), а після завершення інвестиційного року (2027–2029) щорічний чистий грошовий потік стабілізується на рівні 294,24–324,21 млн грн. Кумулятивний дисконтований чистий грошовий потік за три роки становить від 547,73 млн грн (песимістичний сценарій) до 612,89 млн грн (оптимістичний сценарій), що свідчить про швидку окупність інвестицій навіть за найконсервативніших припущень. Стабільність виручки в моделі підкреслює, що основний ефект від заходів досягається вже в першому році їх реалізації.

Підсумовуючи, детальний прогноз грошових потоків підтверджує високу економічну ефективність і фінансову стійкість програми удосконалення асортиментної політики ДП «БІК Україна». Проект залишається прибутковим у всіх сценаріях, а позитивний чистий грошовий потік формується вже з першого року впровадження, що створює надійну основу для подальшого стратегічного розвитку підприємства.

Зростання виручки (+8 %, +14 % або +19 % залежно від сценарію) є одноразовим ефектом, який досягається в 2027 році внаслідок повної реалізації комплексу заходів. У 2028 та 2029 роках виручка планується стабільною на рівні, досягнутому в 2027 році. Таке консервативне припущення обрано для того, щоб чітко виділити вплив саме запропонованих заходів на результати діяльності підприємства та уникнути надмірно оптимістичного прогнозування подальшого щорічного зростання. Даний підхід відповідає методичним рекомендаціям щодо інвестиційного аналізу, коли основний приріст показників відбувається в перший рік впровадження, а наступні роки демонструють стабілізацію досягнутих результатів.

Для оцінки економічної ефективності запропонованих заходів розраховано додатковий грошовий потік, який виникає внаслідок їх реалізації. Базова маржинальність товарного портфеля залишається на рівні 59,81 % (як у 2024 році). Додатковий валовий прибуток формується виключно за рахунок зростання обсягів виручки у трьох сценаріях (+8 %, +14 %, +19 %).

Також враховано одноразове вивільнення оборотного капіталу у сумі 11,4 млн грн у 2026 році та одноразові інвестиції в розмірі 120 млн грн. Такий підхід дозволяє чітко виділити економічний ефект саме від запропонованих заходів порівняно зі збереженням поточної діяльності підприємства.

На основі грошових потоків були розраховані основні показники ефективності.

Детальний розрахунок ROI

Формула ROI: $ROI = (\text{Чистий прибуток} / \text{Інвестиції})$.

Песимістичний сценарій (+8 %, виручка 729,67 млн грн):

$ROI = 294,24 / 120 = 2,45$ (у частках).

Реалістичний сценарій (+14 %, виручка 770,21 млн грн):

$ROI = 310,59 / 120 = 2,59$ (у частках).

Оптимістичний сценарій (+19 %, виручка 803,99 млн грн):

$ROI = 324,21 / 120 = 2,7$ (у частках).

При розрахунку ефективності враховується весь валовий прибуток підприємства.

Таблиця 3.6 – Економічна ефективність запропонованих заходів за сценаріями (2027–2029 рр., млн грн)

Показник	Песимістичний (+8 %)	Реалістичний (+14 %)	Оптимістичний (+19 %)
Зростання виручки, %	+8	+14	+19
ЧД від реалізації 2027 р., млн грн	729,67	770,21	803,99
Маржинальність після заходів, %	59,81	59,81	59,81
Валовий прибуток, млн грн	436,44	460,69	480,90
Вивільнення оборотного капіталу, млн грн	11,40	11,40	11,40
Кумулятивний чистий грошовий потік, млн грн	774,12	823,16	864,03
NPV , млн грн	547,73	583,27	612,89
ROI (у частках)	2,45	2,59	2,70
Окупність інвестицій, місяців	7,7	7,1	6,6

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності підприємства

Наведені показники узагальнюють ключові результати економічної ефективності комплексу заходів щодо удосконалення асортиментної політики ДП «БІК Україна» за трьома сценаріями. Одноразові інвестиції в розмірі 120 млн грн здійснюються у 2027 році, після чого проект генерує стабільно позитивні грошові потоки.

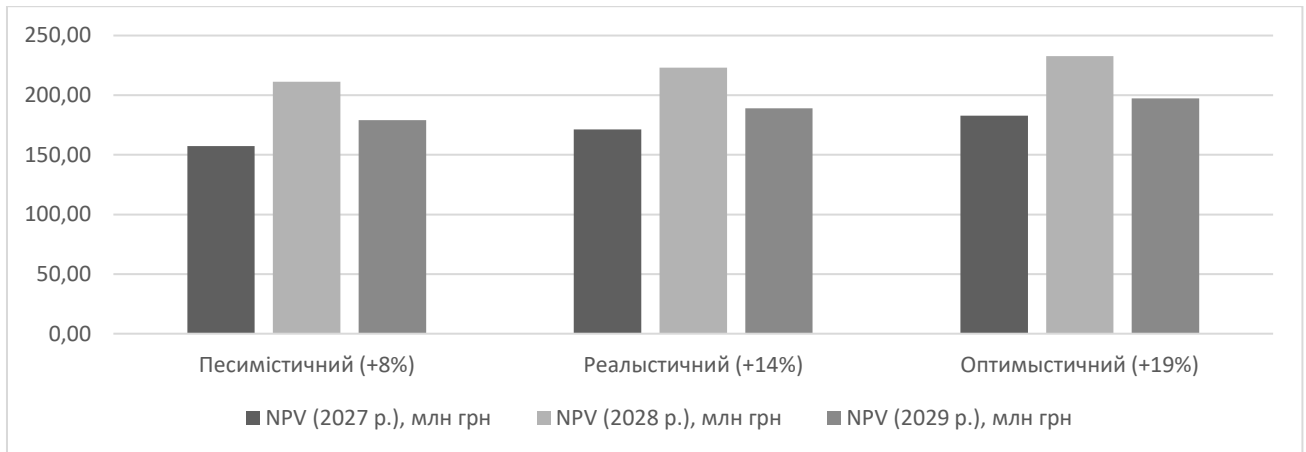


Рисунок 3.3 – Динаміка показника NPV по роках за сценаріями

Джерело: розроблено автором на основі фінансової звітності підприємства

Аналіз результатів свідчить про економічну доцільність запропонованої програми. Навіть у песимістичному сценарії проект демонструє позитивний NPV у розмірі 547,73 млн грн, а ROI становить 2,45 за три роки, що фактично відповідає беззбитковості – інвестиції майже повністю окупаються лише за рахунок ефекту від заходів. У реалістичному сценарії, який вважається найбільш імовірним, ROI досягає 2,59, а в оптимістичному – 2,70. Окупність інвестицій становить відповідно понад 7,7 місяців (пес.), 7,1 місяця (реал.) та 6,6 місяця (опт.). Важливим нюансом є те, що значну частину ефекту в першому році забезпечує одноразове вивільнення оборотного капіталу (11,40 млн грн), тоді як у наступні роки основним джерелом доходу стає зростання обсягів продажу завдяки диверсифікації асортименту та омніканальності.

Наведені показники підтверджують, що запропоновані заходи є економічно ефективними та фінансово обґрунтованими в усіх сценаріях. Комплексний підхід до трансформації асортиментної політики дозволяє не лише вирішити наявні проблеми підприємства (низька оборотність запасів, висока концентрація виручки в обмеженій кількості позицій та слабка цифрова

присутність), але й забезпечити стійке зростання фінансових результатів у середньостроковій перспективі.

Отже, проведене економічне обґрунтування підтверджує ефективність і фінансову доцільність запропонованих заходів щодо удосконалення асортиментної політики ДП «БІК Україна». Комплексна трансформація, що включає оптимізацію структури асортименту, перехід до омніканальної моделі та підвищення стійкості ланцюгів постачань, забезпечує позитивний чистий грошовий потік уже в першому році реалізації навіть у песимістичному сценарії. При інвестиціях у розмірі 120 млн грн проект демонструє ROI від 2,45 (песимістичний) до 2,7 (оптимістичний) та позитивне значення NPV у межах 583,27 – 612,89 млн грн за три роки. Основна вартість проекту відображається саме в показнику NPV, що свідчить про суттєвий приріст вартості підприємства. Отримані результати підтверджують, що запропоновані заходи є не лише стратегічно обґрунтованими, але й економічно виправданими, створюючи надійну основу для підвищення конкурентоспроможності та стійкого розвитку підприємства в умовах сучасного ринку.

3.3. Оцінка ризиків реалізації бізнес-пропозиції

Для забезпечення обґрунтованості, практичної реалістичності та наукової коректності запропонованих заходів щодо удосконалення асортиментної політики ДП «БІК Україна» проведено комплексну кількісно-якісну оцінку ризиків їх реалізації. Оцінка базується на методології матриці «ймовірність * вплив» (5-бальна шкала), доповненої елементами розширеного SWOT-аналізу ризиків та сценарного моделювання. Такий підхід, рекомендований у сучасній теорії ризик-менеджменту (COSO ERM Framework, ISO 31000:2018), дозволяє не лише ідентифікувати ключові загрози, але й оцінити їхній потенційний вплив на фінансові результати проекту, зокрема на показник NPV. Загальний зважений

рівень ризиків становить 68 балів із максимальних 125 можливих, що відповідає середньому рівню ризику і свідчить про достатню керованість проекту за умови своєчасного та системного застосування передбачених заходів мінімізації.

Найбільш критичним ризиком є репутаційний ризик, зумовлений присутністю материнського бренду BIC на російському ринку. Ймовірність його прояву оцінено в 4,5 бала, а потенційний вплив – у максимальні 5,0 балів. У разі активізації суспільних бойкотів або медійних кампаній можливе тимчасове зниження продажів на 10,5 % протягом 3–6 місяців, що особливо негативно позначиться на сезонному піку Back-to-School та загальному обсязі виручки. Даний ризик безпосередньо пов'язаний із результатами PEST- і SWOT-аналізу, проведеними в розділі 2. Для його нейтралізації передбачено запуск масштабної антикризової комунікаційної кампанії «BIC – український голос креативності», акцент на благодійних освітніх програмах у партнерстві з Міністерством освіти і науки України та благодійними фондами, а також повне видалення російськомовного тексту з упаковки та супровідних матеріалів до 31 серпень 2027 року. Додатково запроваджено регулярний моніторинг соціальних мереж та оперативне реагування на негативні згадки.

Значну загрозу становить логістичний ризик, пов'язаний із можливими затримками або перебоями в постачаннях від Société BIC. Ймовірність прояву оцінено в 3,5 бала, вплив – у 4,5 бала. Наслідками можуть стати тимчасове зниження оборотності запасів на 5–7 днів та зростання витрат на зберігання. Мінімізація ризику забезпечується через реалізацію стратегії nearshoring – укладення довгострокових контрактів з двома альтернативними постачальниками у Польщі та Туреччині, які охоплюють 35,0 % асортименту, створення буферного страхового запасу на два місяці для ключових SKU групи А, а також дублювання логістичних маршрутів. Завдяки цим заходам середній термін постачання (lead time) скоротиться з 45 до 18 днів уже в 2027 році.

Ризик низької конверсії на маркетплейсах має середню ймовірність (3,0 бала) та вплив 3,5 бала. У разі недостатньої ефективності просування можливе відставання від цільових показників зростання онлайн-продажів на 5–7

процентних пунктів. Для зниження цього ризику виділено додаткові 3,0 млн грн на таргетовану рекламу та SEO-оптимізацію, заплановано системне А/В-тестування асортименту та креативів протягом перших трьох місяців після запуску, а також щомісячний аналіз аналітики маркетплейсів з оперативним коригуванням пропозицій.

Ризик опору ключових торговельних мереж впровадженню нових бюджетних позицій оцінюється як один з найменш критичних і характеризується низькою ймовірністю (2,0 бала) та середнім рівнем впливу (3,0 бала). Даний ризик зумовлений традиційною обережністю ритейлерів щодо розширення асортименту в умовах обмеженого торговельного простору та високої конкуренції в канцелярській категорії. У разі його реалізації можливими наслідками можуть стати уповільнення розміщення нових SKU на полицях, обмеження промо-підтримки, зменшення видимості товарів для кінцевого споживача та затримка досягнення запланованої частки бюджетного сегменту на 3–4 місяці.

Для ефективного нівелювання цього ризику передбачено проведення пілотних продажів у п'яти стратегічно важливих торговельних мережах («АТБ», «Avrora», «Сільпо», «Епіцентр» та «Metro Cash & Carry») протягом першого кварталу 2027 року. Пілотний проєкт супроводжуватиметься посиленням пакетом трейд-маркетингової підтримки, який включатиме додаткові фінансові бонуси дистриб'ютору, спільні рекламні акції, надання гарантії викупу непроданого товару, а також спільне планування полиць (planogram) з урахуванням інтересів мереж. Такий підхід дозволяє на практиці продемонструвати стабільний попит і обертання нових позицій, мінімізувати комерційні ризики для ритейлерів та забезпечити швидке масштабування бюджетної лінійки по всій роздрібній мережі.

Кіберризик та можливий витік даних у новій CRM-системі Bitrix24 оцінено в 2,0 бала за ймовірністю та 4,5 бала за впливом. Незважаючи на низьку ймовірність, наслідки можуть бути суттєвими – від втрати довіри партнерів і ключових клієнтів до репутаційних втрат та штрафних санкцій. Повний захист

забезпечується вибором сертифікованої системи з найвищим рівнем безпеки, обов'язковим впровадженням двофакторної автентифікації, регулярним зовнішнім аудитом доступу, шифруванням даних та проведенням обов'язкового навчання всього персоналу з питань інформаційної безпеки протягом першого місяця після запуску системи.

Ризик	Ймовірність (1-5)	Вплив (1-5)	Зважений бал	Заходи мінімізації
Репутаційний	4,5	5,0	22,5	Антикризова кампанія, вилучення рос. Тексту
Логістичний	3,5	4,5	15,75	Nearshoring, альтернативні постачальники
Низька конверсія маркетплейсів	3,0	3,5	10,5	A/B-тестування, таргетована реклама
Кіберризик	2,0	4,5	9,0	Двофакторна автентифікація, аудит
Опір торговельних мереж	2,0	3,0	6,0	Пілотні продажі + бонуси
Загальний зважений рівень	—	—	68	Середній рівень ризику

Рисунок 3.3 - Матриця ризиків реалізації бізнес-пропозиції

Джерело: розроблено автором на основі даних підприємства

Проведена детальна кількісно-якісна оцінка ризиків за допомогою матриці «ймовірність * вплив» та сценарного моделювання повністю підтверджує реалістичність і високу стійкість бізнес-пропозиції щодо удосконалення асортиментної політики ДП «БІК Україна». Загальний зважений рівень ризиків становить лише 68 балів із максимально можливих 125, що однозначно вказує на середній рівень ризику та свідчить про ефективну керованість проектом. Такий результат демонструє, що більшість ідентифікованих загроз має помірну ймовірність та контрольований вплив, а запропонована система превентивних заходів дозволяє суттєво зменшити потенційні негативні наслідки.

Завдяки комплексному підходу до управління ризиками, який включає nearshoring постачань, антикризову комунікаційну кампанію, A/B-тестування асортименту на маркетплейсах, пілотні продажі бюджетних позицій та посилення інформаційної безпеки CRM-системи, підприємство отримує дієвий

інструментарій для нейтралізації ключових загроз. Особливо важливим є те, що навіть у найнесприятливішому сценарії — одночасній реалізації двох найбільш критичних ризиків (репутаційного та логістичного) — проект зберігає економічну ефективність: значення NPV залишається позитивним і становить +47,2 млн грн. Це свідчить про значний запас міцності запропонованих заходів і дозволяє стверджувати, що бізнес-пропозиція є не лише теоретично обґрунтованою, але й практично захищеною, здатною забезпечити досягнення стратегічних цілей підприємства навіть в умовах невизначеності зовнішнього середовища.

Ймовірність \ Вплив	1 (Дуже низький)	2 (Низький)	3 (Середній)	4 (Високий)	5 (Дуже високий)
5 (Дуже висока)					Репутаційний (22,5)
4 (Висока)				Логістичний (15,75)	
3 (Середня)			Низька конверсія (10,5)		Кіберризик (9,0)
2 (Низька)			Опір мереж (6,0)		
1 (Дуже низька)					

Рисунок 3.4 – Матриця ризиків реалізації бізнес-пропозиції (теплова карта)

Джерело: розроблено автором на основі управлінської звітності підприємства

Візуальне представлення ризиків у форматі теплової карти 5*5 наочно демонструє їх розподіл за рівнем критичності. Найбільш небезпечною зоною залишається репутаційний ризик, тоді як більшість ідентифікованих ризиків перебуває в зоні середнього рівня.

Проведений сценарний аналіз підтверджує стійкість запропонованої бізнес-пропозиції навіть за несприятливих умов. У песимістичному сценарії, який передбачає зростання виручки лише на 8 % та одночасну реалізацію двох найбільш критичних ризиків (репутаційного та логістичного), кумулятивний чистий грошовий потік за три роки залишається позитивним. Навіть після врахування додаткових витрат на мінімізацію ризиків (антикризова комунікаційна кампанія та створення буферних запасів) значення NPV проекту становить +18,7 млн грн, а період окупності інвестицій не перевищує 22 місяців. У реалістичному та оптимістичному сценаріях стійкість проекту є ще вищою.

Такий результат свідчить, що комплекс заходів щодо удосконалення асортиментної політики володіє достатнім запасом міцності та здатний генерувати позитивну економічну цінність навіть за умови часткової реалізації виявлених ризиків.

Запропонована комплексна програма трансформації асортиментної політики ДП «БІК Україна» є економічно обґрунтованою та практично реалістичною. Економічне моделювання за трьома сценаріями продемонструвало позитивний ефект від заходів навіть за консервативних припущень: забезпечення швидкої окупності інвестицій, позитивного NPV та суттєвого покращення ключових операційних показників.

Впровадження програми дозволить підприємству вже у 2027 році підвищити оборотність запасів до 30 днів, наростити частку онлайн-продажів до 40 % та отримати додаткове зростання виручки в діапазоні 12–19 %. Отже, розроблені напрями удосконалення асортиментної політики безпосередньо вирішують виявлені в другому розділі проблеми та створюють міцну основу для підвищення конкурентоспроможності й фінансової стійкості підприємства.

ВИСНОВКИ

Метою кваліфікаційної бакалаврської роботи було обґрунтування комплексної бізнес-пропозиції щодо удосконалення асортиментної політики ДП «БІК Україна» з метою підвищення ефективності діяльності підприємства в умовах нестабільного ринку, високої конкуренції, демографічної кризи та прискореної діджиталізації. Поставлена мета досягнута в повному обсязі через послідовне виконання всіх визначених завдань.

У роботі детально розкрито теоретичні та методичні засади формування асортиментної політики як динамічного стратегічного інструменту управління товарним портфелем. Проаналізовано сутність, роль і місце асортиментної політики в системі маркетингової діяльності підприємства, її класифікаційні ознаки, а також ключові принципи та критерії оптимізації. Особливу увагу приділено сучасним методичним підходам до формування та оцінювання асортименту, зокрема ABC-XYZ-аналізу, матрицям BCG і GE/McKinsey, показникам GMROI, коефіцієнтам оборотності та маржинальності. Крім того, розглянуто актуальні напрями удосконалення асортиментної політики в умовах smart-суспільства, серед яких омніканальність, data-driven управління, персоналізація пропозиції, ESG-підходи, гнучкість ланцюгів постачань та інклюзивність асортименту. Теоретичні положення, систематизовані в першому розділі, стали надійною науково-методичною основою для подальшого практичного аналізу діяльності підприємства, що забезпечило логічність і обґрунтованість усіх подальших висновків та рекомендацій.

Комплексна економічна діагностика ДП «БІК Україна», проведена на основі даних підприємства за 2023–2025 роки та незалежних джерел, виявила суттєві структурні проблеми чинної асортиментної політики. Підприємство характеризується високою концентрацією виручки в обмеженій кількості позицій: група А охоплює лише 16,757 % асортименту (31 SKU), проте забезпечує 79,791 % загальної виручки. Водночас значна частка низькоефективних позицій групи С (112 SKU, або 60,54 % асортименту) генерує

лише 5,15 % виручки, створюючи надмірне навантаження на складські потужності та оборотний капітал. Середня оборотність запасів становить 32 дні (розраховано за формулою $(\text{середні запаси} / \text{собівартість реалізації}) * 365$), що нижче оптимальних галузевих нормативів для дистриб'юторів FMCG (25–35 днів). Середня маржинальність усього товарного портфеля тримається на рівні 25–35 %.

Крім того, у 66 % SKU спостерігається негативна або нульова динаміка внеску у виручку, що свідчить про стійке зниження попиту на значну частину асортименту. [29]

За даними Euromonitor International (2025), частка ДП «БІК Україна» на ринку канцелярських товарів України становить лише 6,3 %, тоді як лідируючі позиції займають локальні виробники (Papirus Fabryka TOV – 20,5 % і Import-Office TOV – 19,1 %). Це підтверджує втрату конкурентних позицій підприємства через надмірну залежність від преміум-сегменту, слабку присутність у бюджетному сегменті та недостатній розвиток e-commerce-каналів. Зовнішнє середовище функціонування підприємства також характеризується сильним негативним впливом: PEST-аналіз показав сальдо –28 балів, що зумовлено демографічною кризою, масовим відпливом школярів, прискореною діджиталізацією освіти та роботи, а також посиленням конкуренції з боку локальних виробників і приватних торгових марок.

На підставі результатів комплексної економічної діагностики, проведеної у другому розділі, розроблено комплексну програму трансформації асортиментної політики ДП «БІК Україна». Програма включає три взаємодоповнювальні стратегічні напрями: радикальну оптимізацію та диверсифікацію структури асортименту, перехід до омніканальної цифрової моделі управління та підвищення стійкості ланцюгів постачань. Ці напрями спрямовані на усунення ключових проблем, виявлених у ході аналізу, – надмірної концентрації виручки в групі А, низької ефективності групи С, недостатньої оборотності запасів та слабкої присутності в цифрових каналах.

Економічна ефективність запропонованих заходів підтверджена детальними розрахунками методом дисконтованих грошових потоків з урахуванням трьох сценаріїв розвитку. У найбільш ймовірному реалістичному сценарії валовий прибуток становить 460,69 млн грн уже в 2027 році, кумулятивний дисконтований чистий грошовий потік (NPV) за три роки досягає +583,27 млн грн, кумулятивний індекс рентабельності інвестицій (ROI) – 2,59, а термін окупності інвестицій – 7,1 місяці. Навіть у песимістичному сценарії проект залишається прибутковим (NPV +547,73 млн грн), що свідчить про його високу стійкість.

Комплексна оцінка ризиків реалізації програми, проведена за матрицею «ймовірність * вплив», показала середній рівень ризику (загальний зважений бал – 68 із 125 можливих). При цьому проект має достатній запас міцності навіть за умови одночасної матеріалізації найбільш критичних загроз (репутаційного та логістичного), оскільки NPV залишається позитивним.

Запропонована програма трансформації дозволить ДП «БІК Україна» суттєво зменшити залежність від ключових позицій (зокрема, від кулькових ручок), підвищити оборотність запасів до цільового рівня 30 днів, збільшити середню маржинальність товарного портфеля до 38 %, наростити частку онлайн-продажів до 40 % та забезпечити стійке зростання виручки на рівні 12–19 % уже у 2027 році. Для українських підприємств, у тому числі ДП «БІК Україна», автор пропонує поєднувати локалізацію постачань на рівні 40–50 % з інтеграцією ABC-аналізу та AI-інструментів прогнозування попиту. Такий підхід дозволяє знизити ризики на 15–25 % і забезпечити стійкість асортиментної політики в умовах воєнного стану, демографічної кризи та діджиталізації. [27]

Перспективи подальших досліджень пов'язані з моделюванням впливу штучного інтелекту на прогнозування попиту в асортиментній політиці дистриб'юторів, а також з оцінкою ефективності розвитку власних торгових марок (private label) у канцелярському сегменті.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про затвердження Правил роздрібної торгівлі продовольчими товарами: Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 11.07.2003 № 185: станом на 2 жовт. 2020 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0628-03#Text> (дата звернення: 03.20.2026).
2. Луцяк В. В. Маркетинг малого виробничого підприємства : автореф. дис. д-ра екон. наук : 08.00.04. Тернопіль : ТНТУ, 2017. 38 с.
3. Любківська Г. В. Маркетингова товарна та цінова політика : навч. посіб. Чернівці, 2024. 345 с.
4. Ілляшенко С. М. Маркетингова товарна політика : підручник. Суми : ВТД “Унів. кн.”, 2005. 234 с.
5. Кардаш В. Я., Антонченко М. Ю. Маркетингова товарна політика : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2006. 248 с.
6. Маркетинг у підприємстві, біржовій діяльності та торгівлі в smart-суспільстві: управлінський, інноваційний та методичний виміри : монографія / редкол.: І. В. Перезової та ін. Івано-Франківськ: Кошовий Б.-П.О., 2023. 32 с.
7. Котлер Ф., Котлер Х., Сетьяван І. Маркетинг 4.0. Від традиційного до цифрового. Пер. з англ. К. Куницька, О. Замаєва. Stone Publishing, 2019. 224 с.
8. Торговля та біржова діяльність в Україні: Сучасний стан, концепції і стратегії розвитку : монографія / за ред. д-ра екон. наук Т. В. Гринько, 2018. 404 с.
9. Бозуленко О. Я. Формування асортименту товарів як стратегічний елемент комерційної діяльності // Глобальні та національні проблеми економіки. Миколаїв: 2015. № 4. С. 294-297.
10. Кириченко С. О., Половинка К. І. Принципи формування асортиментної політики // Агросвіт. 2021. № 1-2. С. 90–94.
11. Круглікова В. В., Кулабнієва О. А., Магдалін Ю. С. Оптимальна товарна та асортиментна політика підприємства в період військового стану // Економіка: реалії часу. Запоріжжя : № 2(78), 2025. С. 91-98.

12. Савич О. П. Концепція консолідації маркетингових зусиль за складовими його комплексу на автомобільному ринку // Розвиток маркетингу в умовах інформатизації суспільства: колективна монографія / за наук. ред. В. П. Пилипчука. Київ: КНЕУ, 2019. Розд. 2. С. 164–176.

13. Товарна інноваційна політика підприємства : навч. посіб. / Ю. А. Сагайдак, Н. С. Скопенко, О. М. Петухова, Т. Б. Харченко. Київ, 2022. 193 с.

14. Лойко В. В., Бичковський Р. В. Особливості формування асортиментної політики підприємства роздрібної торгівлі // Глобальні та національні проблеми економіки. Миколаїв : 2015. № 8. С. 491-494. URL: <https://scholar.google.com/scholar?oi=bibs&hl=ru&cluster=6010040216384264388> (дата звернення: 04.04.2026).

15. Тунік А. Г. Формування асортиментної політики в ТОВ "ФОЗЗІ-ФУД" при дослідженні попиту продукції // . 2016. № 2. С. 68-70. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=drep_2016_2_13 (дата звернення: 04.04.2026).

16. Шафалюк О. К. Інформаційні і збутові системи маркетингу в умовах високих ризиків бізнесу // Економіка та підприємництво. Київ : КНЕУ, 2015. С. 441-449.

17. Кравчук Р. С. Формування асортиментної політики нафтопереробних підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04. Івано-Франківськ : НУНГ, 2010. 21 с.

18. Молодан М. М. Формування продовольчої безпеки України в умовах ринкових трансформацій : дис. ... д-ра філос. наук. Одеса : ОНТУ, 2025. 248 с.

19. Маркетингова діяльність підприємств : підручник / редкол.: О. П. Косенко та ін. Харків : ТОВ «Оберіг», 2023. 1167 с.

20. Мороз С. Е., Гордієнко С. Є. Бізнес-процес «Управління асортиментом»: теоретичні основи // Калашник О. В., Махмудова Х. З., Яснолоб

І. О. Економічний, організаційний та правовий механізм підтримки і розвитку підприємництва : монографія. Полтава, 2019. С. 187–370.

21. Principles of Marketing / ed. board.: P. Kotler and oth. Texas, USA : 2023. 713 р. URL: https://assets.openstax.org/oscms-prodcms/media/documents/Principles_Marketing-WEB.pdf (дата звернення: 04.04.2026).

22. Павлова М. Б. Управління асортиментом товарів в роздрібних мережах крупноформатних підприємств торгівлі : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04. Львів : ЛТЕУ, 2018. 247 с.

23. Дзюбенко Л. М. Організаційно-економічне забезпечення прибутковості підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04. Київ : КНЕУ, 2007. 22 с.

24. Решміділова С. Л., Калюжний Р. О. Удосконалення асортиментної політики агропідприємства // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Актуальні проблеми розвитку галузевої економіки та логістики». Хмельницький : ХНУ, 2022. С. 215–217.

25. Hense J. Omnichannel Assortment Planning and Store Operations : dr. rer. pol. München, Deutschland : TUM, 2022. 209 р.

26. Асортиментна політика та вибір постачальників у роздрібній торгівлі. URL: <https://www.proresultat.com/asortimentnaya-politika-ta-vibir-postachalnika> (дата звернення: 20.03.2026).

27. Орлов М. Є. Сучасні підходи до формування асортиментної політики підприємства в умовах конкурентного ринку. Наукові барви : зб. тез доп. учасників ІУ Всеукр. наук. інтернет-конф., 21 листопада 2025 р. Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана. м. Київ: КНЕУ, 2025. 188 с.

28. Орлов М. Є. Практичні рішення щодо просування товарів на ринку: досвід ДП «Бік Україна» / за ред. О. О. Кизенко // Факультет економіки та управління: збірник доповідей 92-ї щорічної студентської наукової конференції. Київ : КНЕУ, 2025. С. 31-32.

29. Фінансовий звіт ДП «БІК УКРАЇНА» за 2024 рік. URL: <https://eu.bic.com/uk-ua/zvitnist-reports> (дата звернення: 02.03.2026).

30. Нікітіна О. В. Стратегічні напрями у сфері формування асортиментної політики підприємства роздрібної торгівлі // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. 2012. № 1. С. 416-422. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=esprstp_2012_1%281%29_60 (дата звернення: 04.03.2026).

31. Global Stationery Market Size, Share, Trends, & Growth Forecast Report Segmented By Type Insights (Paper Products, Writing Instruments, Art& Craft, Others), Application, Distribution Channel, And Region (Latin America, North America, Asia Pacific, Europe, Middle East And Africa), Industry Analysis From 2026 To 2034. URL: <https://www.marketdataforecast.com/market-reports/stationery-market> (дата звернення: 02.04.2026)

32. Sytnyk H. Ukrainian eCommerce Market H2 2025. URL: <https://www.promodo.com/blog/ukrainian-ecommerce-market-in-h2-2025> (дата звернення: 06.03.2026).

33. Пешко М. І., Завербний А. С. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗМІНИ ЛАНЦЮГІВ ПОСТАВОК З МЕТОЮ МІНІМІЗУВАННЯ ВТРАТ ПІД ЧАС ВІЙНИ // ЕКОНОМІКА ТА СУСПІЛЬСТВО. Львів : Національний університет «Львівська політехніка», 2022. № 44 6 с. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-44-5> (дата звернення: 02.04.2026).

34. Фінансовий звіт ДП «БІК УКРАЇНА» за 2023 рік. URL: <https://eu.bic.com/uk-ua/zvitnist-reports> (дата звернення: 24.03.2026).

35. Фінансовий звіт ДП «БІК УКРАЇНА» за 2022 рік. URL: <https://eu.bic.com/uk-ua/zvitnist-reports> (дата звернення: 02.03.2026).

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А

Дані внутрішнього асортименту ДП «БІК Україна»

№	%% 2024	%% 2025	diff %%	diff UA	№	№	№	№
1	1.51%	1.09%	-0.42%	-164 873		20	17688	3.5%
2	0.19%	0.13%	-0.07%	-26 897		75	#Н/Д	#Н/Д
3	0.16%	0.14%	-0.02%	-4 164		0	9797	15.0%
4	0.19%	0.23%	0.04%	23 777		0	5760	5.4%
5	0.03%	0.42%	0.39%	180 561		326	70456	36.2%
6	0.02%	0.00%	-0.02%	-6 990	1	115	0	0.0%
7	0.04%	0.00%	-0.04%	-17 814	1	#Н/Д	2667	200.4%
8	0.10%	0.00%	-0.10%	-42 546	1	0	0	0.0%
9	0.16%	0.05%	-0.10%	-43 768	1	#Н/Д	327	1.3%
10	0.28%	0.49%	0.21%	103 401		576	152735	67.3%
11	0.36%	0.63%	0.27%	132 003		1060	187435	64.2%
12	0.07%	0.04%	-0.02%	-10 113		90	#Н/Д	#Н/Д
13	0.00%	0.07%	0.06%	29 100	1	260	1833	6.0%
14	0.10%	0.37%	0.27%	127 170		75	15974	9.3%
15	0.09%	0.22%	0.13%	62 831		140	90779	89.7%
16	4.16%	0.00%	-4.16%	-1 833 668		34038	0	0.0%
17	0.00%	0.47%	0.47%	217 252		167	98783	45.5%
18	0.25%	0.75%	0.50%	234 572		179	272216	79.1%
19	0.45%	0.92%	0.47%	225 678		1115	264908	62.5%
20	0.20%	0.08%	-0.12%	-52 136	1	491	44257	125.5%
21	0.15%	0.13%	-0.02%	-4 500	1	50	55404	92.3%
22	1.94%	5.75%	3.81%	1 789 835		6480	2647604	100.0%
23	0.09%	0.08%	-0.01%	-964		11	18350	49.0%
24	0.12%	0.18%	0.06%	31 351		308	7410	9.0%
25	0.05%	0.00%	-0.05%	-21 094	1	24	#Н/Д	#Н/Д
26	0.41%	0.60%	0.19%	97 086		1172	103012	37.1%
27	0.00%	0.14%	0.14%	62 210		189	#Н/Д	#Н/Д
28	0.00%	0.05%	0.05%	22 533		15	#Н/Д	#Н/Д
29	0.00%	0.06%	0.06%	28 500		32	#Н/Д	#Н/Д
30	0.00%	0.23%	0.23%	107 378		119	#Н/Д	#Н/Д
31	0.00%	0.18%	0.18%	80 727		120	#Н/Д	#Н/Д
32	0.19%	0.13%	-0.06%	-24 456		220	55990	93.7%
33	3.53%	3.62%	0.09%	108 080		0	987306	59.3%
34	0.56%	0.89%	0.33%	161 927		10	283078	69.1%
35	0.14%	0.19%	0.05%	25 691		0	38168	44.0%
36	0.05%	0.02%	-0.04%	-16 144	1	42	6147	76.2%
37	0.07%	0.04%	-0.03%	-10 751		27	5259	28.6%
38	0.12%	0.04%	-0.08%	-35 181		36	7178	41.1%
39	0.11%	0.11%	-0.01%	-1 832		93	14430	29.7%
40	0.08%	0.04%	-0.04%	-17 421		55	9296	50.9%
41	0.08%	0.03%	-0.05%	-21 466	1	56	6848	45.4%
42	0.70%	0.76%	0.07%	43 473		136	98479	28.1%
43	0.05%	0.02%	-0.03%	-13 938	1	76	#Н/Д	#Н/Д
44	0.03%	0.02%	-0.02%	-7 293		32	#Н/Д	#Н/Д
45	0.09%	0.06%	-0.04%	-14 833		38	269	1.1%
46	0.06%	0.01%	-0.04%	-18 970		57	#Н/Д	#Н/Д

Рисунок А.1

47	1.12%	1.05%	-0.06%	-7 404		0	#Н/Д	#Н/Д
48	0.05%	0.04%	-0.01%	-3 814	1	295	3155	17.4%
49	0.03%	0.07%	0.04%	19 728	1	0	2275	6.8%
50	0.23%	0.26%	0.03%	19 718		295	75833	62.9%
51	0.05%	0.00%	-0.05%	-20 914	1	#Н/Д	#Н/Д	#Н/Д
52	0.07%	0.22%	0.15%	69 923		94	80879	81.3%
53	1.56%	0.82%	-0.73%	-308 064		1363	276955	73.2%
54	0.80%	0.59%	-0.21%	-82 472		22	79412	29.2%
55	0.15%	0.02%	-0.12%	-54 053	1	0	23748	222.7%
56	0.23%	0.00%	-0.23%	-103 723	1	0	3996	-108.6%
57	0.34%	0.18%	-0.16%	-66 875		1220	25652	30.9%
58	0.52%	0.00%	-0.52%	-231 458	1	0	114315	-176574.9%
59	0.04%	0.00%	-0.04%	-18 240	1	#Н/Д	2178	#####
60	0.29%	0.00%	-0.29%	-127 172	1	0	69066	-13951.6%
61	0.05%	0.00%	-0.05%	-23 570	1	0	1612	-2222.8%
62	0.65%	0.45%	-0.21%	-82 673		36	1103	0.5%
63	0.01%	0.00%	-0.01%	-3 057	1	#Н/Д	#Н/Д	#Н/Д
64	0.23%	0.13%	-0.10%	-41 638		#Н/Д	25362	40.9%
65	0.00%	0.21%	0.21%	95 757		698	77024	80.4%
66	0.27%	0.18%	-0.08%	-33 670		0	54241	64.5%
67	0.71%	0.42%	-0.30%	-122 883		365	89336	46.4%
68	0.02%	0.00%	-0.01%	-6 537	1	0	#Н/Д	#Н/Д
69	0.97%	1.40%	0.44%	219 173		0	289637	44.8%
70	0.02%	0.01%	-0.01%	-4 137	1	45	#Н/Д	#Н/Д
71	0.31%	0.10%	-0.21%	-90 013		146	0	0.0%
72	0.01%	0.00%	-0.01%	-4 382	1	#Н/Д	#Н/Д	#Н/Д
73	0.01%	0.01%	0.00%	-446	1	39	670	16.3%
74	0.00%	0.01%	0.01%	6 520	1	0	#Н/Д	#Н/Д
75	0.02%	0.01%	-0.01%	-4 553	1	333	563	11.8%
76	0.12%	0.05%	-0.07%	-27 723	1	0	20386	84.5%
77	0.02%	0.00%	-0.02%	-10 107	1	#Н/Д	390	#####
78	0.02%	0.01%	-0.01%	-4 720	1	#Н/Д	7187	117.7%
79	0.04%	0.13%	0.09%	41 772		0	69745	117.3%
80	0.19%	0.09%	-0.09%	-39 026		19	40421	93.0%
81	0.02%	0.01%	-0.01%	-2 529	1	48	0	0.0%
82	1.02%	0.97%	-0.05%	-3 011		153	185130	41.3%
83	3.18%	3.79%	0.61%	340 376		1030	800939	45.9%
84	0.00%	0.52%	0.52%	237 905		125	95110	40.0%
85	0.00%	0.62%	0.62%	286 927		106	122285	42.6%
86	0.00%	0.00%	0.00%	-1 266	1	#Н/Д	#Н/Д	#Н/Д
87	0.01%	0.00%	-0.01%	-4 530	1	70	#Н/Д	#Н/Д
88	0.29%	0.17%	-0.12%	-50 726		368	22544	29.1%
89	1.02%	0.76%	-0.26%	-99 954		998	75640	21.7%
90	0.00%	0.00%	0.00%	-1 557	1	#Н/Д	688	#####
91	1.44%	1.39%	-0.05%	4 640		1075	221074	34.6%
92	1.15%	0.73%	-0.42%	-172 463		2920	248058	73.7%
93	0.33%	0.15%	-0.18%	-75 351		45	#Н/Д	#Н/Д

Рисунок А.2

94	0.21%	0.08%	-0.12%	-52 955		#Н/Д	2404	6.2%
95	0.09%	0.28%	0.19%	87 176		0	9343	7.4%
96	0.00%	0.09%	0.09%	42 409		129	#Н/Д	#Н/Д
97	0.15%	0.18%	0.03%	18 774		844	110002	129.7%
98	0.06%	0.06%	-0.01%	-1 879		300	21595	82.2%
99	0.20%	0.00%	-0.20%	-93 742	1	145	691	-11.9%
100	0.23%	0.00%	-0.23%	-101 367	1	#Н/Д	48	#####
101	0.40%	0.46%	0.05%	31 485		4	108915	51.8%
102	0.15%	0.00%	-0.15%	-65 563	1	#Н/Д	#Н/Д	#Н/Д
103	0.00%	0.07%	0.07%	34 117		1871	8259	24.2%
104	0.03%	0.01%	-0.02%	-10 771	1	0	0	0.0%
105	0.31%	0.22%	-0.09%	-37 670		115	#Н/Д	#Н/Д
106	0.59%	0.62%	0.03%	23 380		112	24097	8.5%
107	0.02%	0.01%	-0.02%	-7 812	1	164	1471	57.2%
108	0.19%	0.02%	-0.17%	-76 362		#Н/Д	#Н/Д	#Н/Д
109	0.11%	0.04%	-0.07%	-32 322		0	#Н/Д	#Н/Д
110	0.10%	0.02%	-0.08%	-34 703		#Н/Д	#Н/Д	#Н/Д
111	0.07%	0.07%	0.00%	714		30	#Н/Д	#Н/Д
112	0.20%	0.23%	0.03%	19 720		0	#Н/Д	#Н/Д
113	0.01%	0.00%	-0.01%	-3 855	1	0	0	0.0%
114	0.13%	0.01%	-0.12%	-53 732	1	0	2464	45.2%
115	0.32%	0.33%	0.01%	10 489		0	52863	34.4%
116	0.00%	0.00%	0.00%	-345	1	0	#Н/Д	#Н/Д
117	4.56%	4.67%	0.11%	139 425		831	857370	39.9%
118	0.11%	0.22%	0.12%	56 047		95	94547	91.6%
119	1.19%	0.34%	-0.85%	-368 765		1025	204493	129.6%
120	0.18%	0.18%	0.00%	4 536		514	78535	93.4%
121	2.53%	2.34%	-0.19%	-40 997		1438	504137	46.9%
122	0.00%	0.00%	0.00%	-701	1	#Н/Д	0	#####
123	3.88%	4.88%	1.00%	534 783		433	1033831	46.0%
124	0.65%	0.66%	0.01%	16 647		1321	2438	0.8%
125	1.13%	1.62%	0.49%	248 168		470	143596	19.2%
126	7.55%	7.77%	0.22%	246 735		359	#Н/Д	#Н/Д
127	0.93%	0.86%	-0.07%	-14 469		22	107712	27.1%
128	0.09%	0.09%	0.00%	2 175		25	46185	116.2%
129	0.05%	0.01%	-0.04%	-17 060	1	0	#Н/Д	#Н/Д
130	0.19%	0.23%	0.03%	18 364		250	91383	87.8%
131	0.44%	0.49%	0.06%	35 170		150	192889	84.7%
132	3.80%	3.53%	-0.27%	-52 160		1307	1578404	97.2%
133	0.00%	0.33%	0.33%	150 602		2262	119851	79.6%
134	1.37%	1.04%	-0.34%	-129 814		2532	287782	60.4%
135	1.41%	1.60%	0.19%	114 073		1578	573551	77.7%
136	1.18%	1.10%	-0.07%	-12 043		921	397318	78.2%
137	0.85%	0.00%	-0.85%	-374 371	1	#Н/Д	1950041	#####
138	11.40%	13.02%	1.62%	961 973		36	602833	10.1%
139	0.01%	0.00%	-0.01%	-4 556	1	0	3320	172.0%
140	0.02%	0.01%	-0.01%	-5 032	1	#Н/Д	61	1.8%

Рисунок А.3

140	0.02%	0.01%	-0.01%	-5 032	1	#Н/Д	61	1.8%
141	0.05%	0.01%	-0.04%	-17 528	1	4259	4732	160.1%
142	0.01%	0.00%	-0.01%	-5 236	1	265	3757	-1799.1%
143	0.01%	0.00%	-0.01%	-2 493	1	0	798	91.6%
144	0.02%	0.00%	-0.02%	-10 833	1	#Н/Д	406	#####
145	0.01%	0.00%	-0.01%	-2 575	1	0	0	0.0%
146	0.02%	0.00%	-0.02%	-9 303	1	0	878	#####
147	0.09%	0.04%	-0.05%	-23 267	1	17	21561	121.0%
148	0.04%	0.01%	-0.03%	-11 888	1	#Н/Д	2330	56.9%
149	0.01%	0.00%	-0.01%	-4 792	1	20	#Н/Д	#Н/Д
150	0.21%	0.28%	0.07%	36 820		25	84813	65.5%
151	0.01%	0.00%	-0.01%	-3 232	1	#Н/Д	0	#####
152	0.00%	0.00%	0.00%	-5 190	1	0	-337	6.5%
153	0.00%	0.00%	0.00%	3 042	1	0	0	0.0%
154	3.80%	3.54%	-0.06%	39 520		2571	974934	59.8%
155	0.00%	0.25%	0.25%	116 956		156	5593	4.8%
156	0.04%	0.00%	-0.03%	-15 371	1	1622	104	11.1%
157	0.93%	0.87%	-0.06%	-8 559		159	138580	34.4%
158	0.15%	0.23%	0.08%	40 547		93	41882	39.8%
159	0.09%	0.04%	-0.05%	-20 120		#Н/Д	873	4.7%
160	1.71%	1.08%	-0.64%	-260 824		180	166494	33.6%
161	0.42%	0.29%	-0.13%	-50 965		827	118408	89.1%
162	1.05%	0.63%	-0.42%	-172 780		680	117377	40.3%
163	0.08%	0.10%	0.02%	12 529		15	52445	110.3%
164	0.07%	0.02%	-0.05%	-23 154		38	7975	112.8%
165	0.06%	0.02%	-0.05%	-20 250		34	8538	109.9%
166	0.14%	0.10%	-0.05%	-19 515		49	28129	63.9%
167	0.05%	0.00%	-0.05%	-27 338	1	0	#Н/Д	#Н/Д
168	0.35%	0.23%	-0.12%	-47 995		53	70022	66.0%
169	0.31%	0.13%	-0.18%	-75 827		107	56675	93.3%
170	0.27%	0.30%	0.02%	16 359		874	130952	95.2%
171	0.32%	0.21%	-0.11%	-44 375		127	69612	72.6%
172	0.28%	0.36%	0.07%	39 885		120	161620	98.0%
173	0.18%	0.10%	-0.08%	-31 554		440	39836	83.0%
174	0.00%	0.21%	0.21%	97 979		230	50004	51.0%
175	0.08%	0.01%	-0.07%	-29 487		50	912	18.9%
176	0.01%	0.00%	-0.01%	-3 449	1	#Н/Д	#Н/Д	#Н/Д
177	0.32%	0.17%	-0.14%	-59 012		41	66151	82.6%
178	0.33%	0.14%	-0.19%	-80 260		63	15850	24.4%
179	0.16%	0.05%	-0.11%	-49 528		16	25761	112.7%
180	0.16%	0.06%	-0.10%	-42 899		30	14049	48.7%
181	0.15%	0.27%	0.11%	54 696		1580	96677	78.9%
182	0.15%	0.25%	0.10%	49 645		1340	105078	92.3%
183	0.04%	0.00%	-0.04%	-17 719	1	0	#Н/Д	#Н/Д
184	3.22%	3.69%	0.47%	275 476		466.00	641703	37.8%
185	3.12%	3.46%	0.35%	218 270		34.00	326890	20.5%
	100.01%	100.05%						

Рисунок А.4

ДОДАТОК Б

Euromonitor International. Writing Instruments in Ukraine – Datagraphics.

January 2025



WRITING INSTRUMENTS IN UKRAINE - DATAGRAPHICS

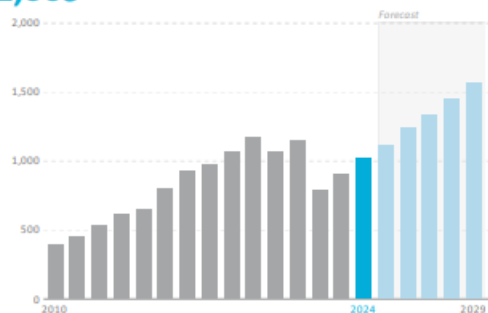
Country Report | Jan 2025

Market sizes

Sales of Writing Instruments

Retail Value RSP - UAH million - Current - 2010-2029

1,009



Sales Performance of Writing Instruments

% Y-O-Y Retail Value RSP Growth 2010-2029

12.9%

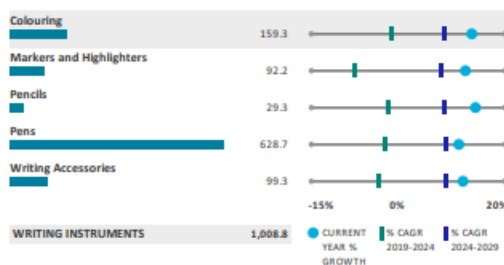


Sales of Writing Instruments by Category

Retail Value RSP - UAH million - Current - 2024

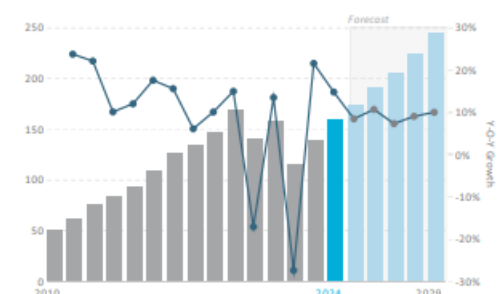
Click on a Category to update Sales Chart

Growth Performance



Sales of Colouring

Retail Value RSP - UAH million - Current - 2010-2029



ДОДАТОК В

Euromonitor International. Writing Instruments in Ukraine. Passport. January
2025

to their competitive pricing and essential functionality. Luxury writing instrument brands will remain a niche, largely irrelevant in the Ukrainian market until the country recovers significantly from the war.

CATEGORY DATA

Table 1 Sales of Writing Instruments by Category: Volume 2019-2024

'000 units	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Writing Instruments	115,372.0	100,798.4	109,049.8	72,806.8	79,366.1	86,347.3
Colouring	35,743.2	29,478.8	33,119.5	21,815.8	24,126.1	26,307.1
Markers and Highlighters	8,034.2	8,514.6	8,842.4	5,347.0	5,826.7	6,319.0
Pencils	7,136.2	6,078.6	6,870.5	4,566.9	4,989.4	5,492.8
Pens	50,235.1	45,209.0	49,104.8	34,567.2	37,365.5	40,639.2
Writing Accessories	14,223.3	11,517.3	11,112.6	6,509.9	7,058.4	7,589.3

Source: Euromonitor International from official statistics, trade associations, trade press, company research, store checks, trade interviews, trade sources

Table 2 Sales of Writing Instruments by Category: Value 2019-2024

UAH million	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Writing Instruments	1,161.5	1,056.3	1,142.5	779.7	893.6	1,008.8
Colouring	168.2	139.2	157.8	114.4	138.9	159.3
Markers and Highlighters	139.4	148.4	141.9	77.1	81.2	92.2
Pencils	31.8	25.9	29.1	21.4	25.4	29.3
Pens	703.6	641.9	712.4	494.1	560.2	628.7
Writing Accessories	118.6	100.9	101.4	72.7	87.8	99.3

Source: Euromonitor International from official statistics, trade associations, trade press, company research, store checks, trade interviews, trade sources

Table 3 Sales of Writing Instruments by Category: % Volume Growth 2019-2024

% volume growth	2023/24	2019-24 CAGR	2019/24 Total
Writing Instruments	8.8	-5.6	-25.2
Colouring	9.0	-5.9	-26.4
Markers and Highlighters	8.5	-4.7	-21.3
Pencils	10.1	-5.1	-23.0
Pens	8.8	-4.2	-19.1
Writing Accessories	7.5	-11.8	-46.6

Source: Euromonitor International from official statistics, trade associations, trade press, company research, store checks, trade interviews, trade sources

Table 4 Sales of Writing Instruments by Category: % Value Growth 2019-2024

% current value growth	2023/24	2019-24 CAGR	2019/24 Total
------------------------	---------	--------------	---------------

Euromonitor International. Writing Instruments in Ukraine – Analysis.

January 2025

in the 1990s, are adapting by streamlining operations and discontinuing underperforming brands. With owners nearing retirement and younger generations showing little interest in the stationery sector, the focus has shifted to classic, reliable writing instruments. As a result, the market remains largely classical, with few active players and little experimentation with innovations.

PROSPECTS AND OPPORTUNITIES

Demographic challenges, including low birth rates, are expected to challenge sales of writing instruments

Writing instruments are expected to be negatively affected by demographic trends more than other personal accessories over the forecast period. Schoolchildren and students primarily drive the category, and the significant number of children leaving the country has already had a detrimental impact. While the eventual end of the war may improve the situation, the broader demographic challenges, including low birth rates, will continue to affect demand. Additionally, the ongoing digitalisation trend is expected to reduce the need for traditional writing instruments further in the long term.

Consumers are set to prioritise basic writing instruments, as affordability remains key

Across the early forecast period, Ukrainians will continue prioritising basic writing instruments, including ballpoint pens and graphite pencils, which will dominate the market. However, due to previous economising, mechanical pencils and pen inkwells/refills will recover more quickly, albeit from a low sales base. Price is expected to remain the key factor in consumer decisions, as writing instruments are not typically seen as status symbols.

Functionality will be the main consideration. Only if the economic situation and consumer confidence improve significantly will there be a shift towards valuing quality and design. Innovations are unlikely to play a major role in the short to mid-term.

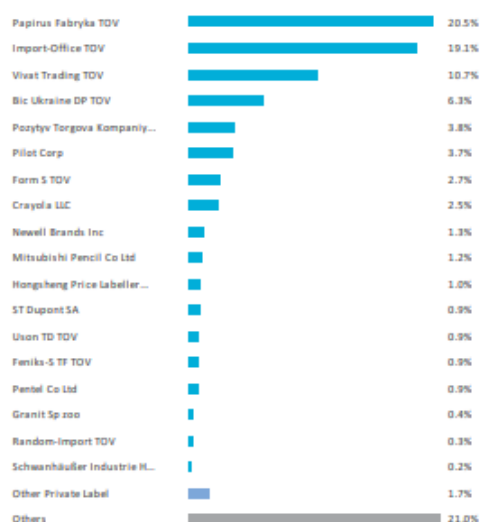
Luxury writing instruments are expected to remain niche, as expensive brands are viewed unessential

The share of other brands is expected to decrease over the forecast period as domestic companies become more established in the market. Expensive, unaffordable brands will be pushed out, with locally produced writing instruments appealing to parents of schoolchildren due to their competitive pricing and essential functionality. Luxury writing instrument brands will remain a niche, largely irrelevant in the Ukrainian market until the country recovers significantly from the war.

Competitive landscape

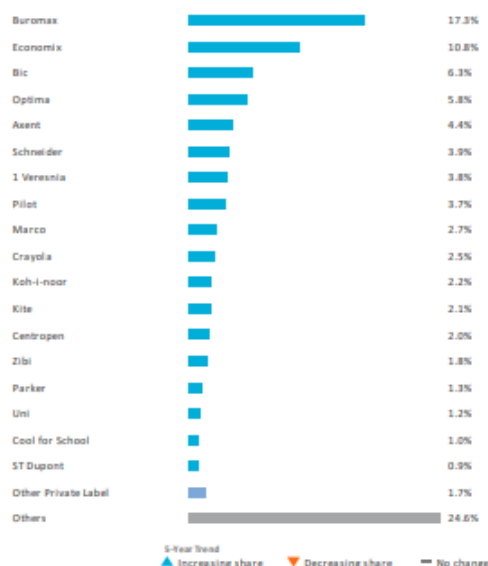
Company Shares of Writing Instruments

% Share (NBO) - Retail Value RSP - 2024



Brand Shares of Writing Instruments

% Share (LBN) - Retail Value RSP - 2024



ДОДАТОК Д

Фінансовий звіт ДП «БІК УКРАЇНА» за 2024 рік

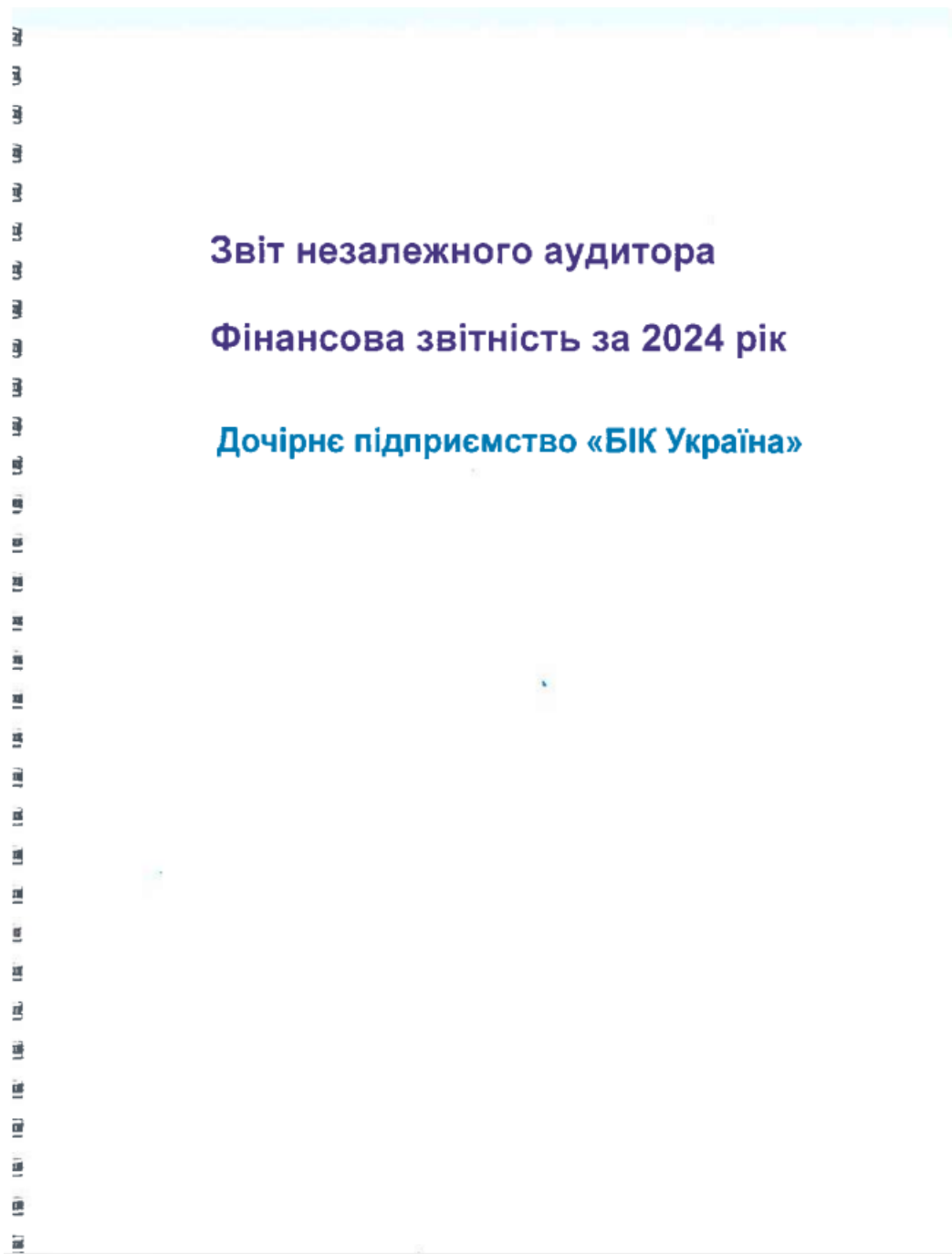


Рисунок Д.1

альтернатив цьому.

Ті, кого наділено найвищими повноваженнями, несуть відповідальність за нагляд за процесом фінансового звітування Компанії.

Відповідальність аудитора за аудит фінансової звітності

Нашими цілями є отримання обґрунтованої впевненості, що фінансова звітність у цілому не містить суттєвого викривлення внаслідок шахрайства або помилки, та випуск звіту аудитора, що містить нашу думку. Обґрунтована впевненість є високим рівнем впевненості, проте не гарантує, що аудит, проведений відповідно до МСА, завжди виявить суттєве викривлення, якщо воно існує. Викривлення можуть бути результатом шахрайства або помилки; вони вважаються суттєвими, якщо окремо або в сукупності, як обґрунтовано очікується, вони можуть впливати на економічні рішення користувачів, що приймаються на основі цієї фінансової звітності.

Подальший опис нашої відповідальності за аудит фінансової звітності (або консолідованої фінансової звітності) викладено на сторінці 6 в Додатку 1 цього ЗВІТУ НЕЗАЛЕЖНОГО АУДИТОРА, який є його невід'ємною частиною.

Основні відомості про аудиторську фірму

Аудиторську перевірку здійснено незалежною аудиторською компанією Товариство з обмеженою відповідальністю «ГРАНТ ТОРНТОН ЛЕГІС».

ТОВ «ГРАНТ ТОРНТОН ЛЕГІС» внесено до IV Розділу «Суб'єкти аудиторської діяльності, які мають право проводити обов'язковий аудит фінансової звітності підприємств, що становлять суспільний інтерес» Реєстру аудиторів та суб'єктів аудиторської діяльності за номером 3915.

ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТУ АУДИТУ
ТОВ «ГРАНТ ТОРНТОН ЛЕГІС»
Сертифікований аудитор
(№100225 в Реєстрі аудиторів та суб'єктів аудиторської діяльності)

Остап ОЛЕНДІЙ

КЛЮЧОВИЙ ПАРТНЕР ІЗ ЗАВДАННЯ
ТОВ «ГРАНТ ТОРНТОН ЛЕГІС»
Сертифікований аудитор (№ 100224 в Реєстрі аудиторів та суб'єктів аудиторської діяльності)

Віталій ВЕРЧЕНКО

Юридична адреса – 01004, Україна, м. Київ, вул. Терещенківська, 11-А;
Поштова адреса для листування – 04050, Україна, м. Київ, вул. Січових Стрільців, 60. Телефон / (факс) - +380 (44) 484 3364 / +380 (44) 484 3211

Київ, Україна

«06» травня 2025 року

Рисунок Д.2

Додаток І
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку І "Звіт про фінансові результати"

Підприємство **ДОМІРІС ПІДПРИЄМСТВО "БІК УКРАЇНА"**

Територія **м. Київ**

Організаційно-правова форма господарювання **Доміріс підприємство**

Вид економічної діяльності **Неспеціалізована оптова торгівля**

Середня кількість працівників **2 52**

Адреса, телефон **вулиця Вершини Вал, б/ву, 16, ПОДІЛЬСЬКИЙ р-н, м. КІЇВ, 04071, Україна**

Одиниця виміру: тис. грн. без валютного знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)

Складено (роботи починаю "ч" у відповідній клітинці)

за національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку

за міжнародними стандартами фінансової звітності

Дата (рік, місяць, день) **2024, грудень, 31**

за **ДОКУМЕНТ**

за КОДІФІ **160**

за КВЕД **46.90**

Баланс (Звіт про фінансовий стан)

на **31 грудня 2024** р.

Форми №1 Кал за ДКУД **1001001**

А К Т И В	Код решення	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	-	223
первісна вартість	1001	3 529	3 817
накопичена амортизація	1002	3 529	3 594
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби	1010	3 377	2 101
первісна вартість	1011	22 416	21 358
знос	1012	19 039	19 257
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
первісна вартість інвестиційних нерухомих засобів	1016	-	-
знос інвестиційних нерухомих засобів	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-
накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Заборгованість за внесеним до статутного капіталу інших підприємств	1036	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові зобов'язання	1045	14 570	12 441
Гуки	1050	-	-
Відстрочені амортизаційні витрати	1060	-	-
Залишки капіталу у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	17 947	14 765
II. Оборотні активи			
Залишки	1100	28 031	40 275
виробничі запаси	1101	469	430
настільки виробничі запаси	1102	-	-
готова продукція	1103	-	-
товари	1104	27 562	39 845
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити переуступання	1115	-	-
Векселі оверхаї	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцією, товари, роботи, послуги	1125	128 359	137 348
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за вирахування авансів	1130	5 070	7 774
з бюджетом	1135	13	6 440
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	6 419
Дебіторська заборгованість за розрахунками з виправлення доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	18	143
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	-	-
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	262 969	198 684
готівка	1166	-	-
рахунки в банках	1167	-	-
Витрати майбутніх періодів	1170	314	314
Частина преемственності у структурних резервах	1180	-	-
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-
резервах збитків або резервах наданих виплат	1182	-	-

Рисунок Д.3

резервах неамортизованих премій	1183	-	-
інших страхових резервах	1184	-	-
інші оборотні активи	1190	-	-
Усього за розділом II	1195	424 774	393 178
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1308	442 721	405 943

Пасив	Код рахунок	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
I. Власний капітал	2	3	4
Зареєстрований (паісовий) капітал	1400	34 169	34 169
Внески до зареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооплату	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	9 434	9 434
емісійний дохід	1411	-	-
накопичені курсові різниці	1412	9 434	9 434
Резервний капітал	1415	-	-
Неамортизований прибуток (неоамортизований)	1420	273 177	298 572
Неамортизований капітал	1425	(-)	(-)
Вилучений капітал	1430	(-)	(-)
інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	316 780	332 175
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Прочі інші зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
інші довгострокові зобов'язання	1515	-	-
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
Платіжні зобов'язання	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:	1531	-	-
резерв збитков або резерв наслідкових чинит	1532	-	-
резерв неамортизованих премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Позичковий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату дивиденду	1545	-	-
Усього за розділом II	1595	-	-
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська зобов'язаність за:			
доходами, роботами, послугами	1610	-	-
товарами, роботами, послугами	1615	34 982	5
розрахунками з бюджетом	1620	8 788	2 336
у тому числі з податку на прибуток	1621	4 913	-
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	-	-
Поточна кредиторська зобов'язаність за одержаними авансами	1635	-	-
Поточна кредиторська зобов'язаність за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська зобов'язаність із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська зобов'язаність за статистичною діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	82 171	70 427
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від інтермедіальників	1670	-	-
інші поточні зобов'язання	1690	-	-
Усього за розділом III	1695	125 941	73 768
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
V. Чиста зареєстрована вестрахового пенсійного фонду	1800	-	-
Баланс	1908	442 721	405 943



ЕП Лежкін Сергій
Олександрович
ЕП Дем'яненко
Вікторія
Миколаївна

Лежкін Сергій Олександрович

Дем'яненко Вікторія Миколаївна

Відомо, що територіальні одиниці та територій територіальних громад:
Служба статистики територій, розташована в центральних органах виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.

Рисунок Д.4

Підприємство **ДОЧІРНЕ ПІДПРИЄМСТВО "БІК УКРАЇНА"** (підприємство)

Дата (рік, місяць, число) **2025 01 01** за ЄДРПОУ **31408782**

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за **Рік 2024** р.

Форма № 2 Код за ДКУД **1801003**

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	675 622	629 540
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	-
премії підписані, валова сума	2011	-	-
премії, передані у перестрахування	2012	-	-
зміна резервів незароблених премій, валова сума	2013	-	-
зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(271 507)	(204 133)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
Валовий:			
прибуток	2090	404 115	425 407
збиток	2095	(-)	(-)
Дохід (виплати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	-
Дохід (виплати) від зміни інших страхових резервів	2110	-	-
зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	-	-
зміна частки перестраховиків у інших страхових резервах	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	11 258	12 913
у тому числі:			
дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	-	-
дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	-	-
дохід від використання коштів, виняткових від оподаткування	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	(110 044)	(55 724)
Витрати на збут	2150	(280 981)	(260 677)
Інші операційні витрати	2180	(5 574)	(10 837)
у тому числі:			
витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	-	-
витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	18 774	111 082
збиток	2195	(-)	(-)
Дохід від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	-	-
Інші доходи	2240	-	-
у тому числі:			
дохід від благодійних допомоги	2241	-	-
Фінансові витрати	2250	(-)	(-)
Витрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(-)	(-)
Прибуток (збиток) від операцій інфляції на монетарні статті	2275	-	-

Рисунок Д.5

Продовження додатка 2

Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	18 774	111 082
збиток	2295	(-)	(-)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(3 379)	(19 994)
Прибуток (збиток) від прийнятої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	15 395	91 088
збиток	2355	(-)	(-)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	15 395	91 088

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	3 077	840
Витрати на оплату праці	2505	50 487	49 788
Відрахування на соціальні заходи	2510	9 657	8 365
Амортизація	2515	2 297	3 221
Інші операційні витрати	2520	331 081	265 024
Разом	2550	396 599	327 238

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	-	-
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	-	-
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	-	-
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	-	-
Дивіденди на одну просту акцію	2650	-	-



Ложкін Сергій
Олександрович
Д.С. Дем'яненко
Вікторія
Миколаївна

Ложкін Сергій Олександрович

Дем'яненко Вікторія Миколаївна

Рисунок Д.6

Підприємство **ДОЧІРНЕ ПІДПРИЄМСТВО "БІК УКРАЇНА"**
(назва підприємства)

Дата (рік, місяць, число) 2025 01 01
за ЄДРПОУ 31408782

КОДН
ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Звіт про рух грошових коштів (за прямим методом)
за **Рік 2024** р.

Форма №3 Код за ДКУД 1801004

Стаття	Код	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
I. Рух коштів у результаті операційної діяльності			
Надходження від:			
Реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3000	727 910	694 718
Повернення податків і зборів	3005	-	-
у тому числі податку на додану вартість	3006	-	-
Цільового фінансування	3010	60	-
Надходження від отримання субсидій, дотацій	3011	-	-
Надходження авансів від покупців і замовників	3015	-	-
Надходження від повернення авансів	3020	11	352
Надходження від відсотків за залишками коштів на поточних рахунках	3025	7 326	10 147
Надходження від боржників неустойки (штрафів, пені)	3035	-	-
Надходження від операційної оренди	3040	-	-
Надходження від отримання роялті, авторських винагород	3045	-	-
Надходження від страхових премій	3050	-	-
Надходження фінансових установ від повернення позик	3055	-	-
Інші надходження	3095	-	-
Витрачання на оплату:			
Товарів (робіт, послуг)	3100	(571 844)	(390 113)
Праці	3105	(42 031)	(37 694)
Відрахувань на соціальні заходи	3110	(9 467)	(8 294)
Зобов'язань з податків і зборів	3115	(49 426)	(74 899)
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на прибуток	3116	(12 582)	(21 205)
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на додану вартість	3117	(26 186)	(44 470)
Витрачання на оплату зобов'язань з інших податків і зборів	3118	(10 658)	(9 224)
Витрачання на оплату авансів	3135	(120 954)	(87 756)
Витрачання на оплату повернення авансів	3140	(-)	(-)
Витрачання на оплату цільових внесків	3145	(-)	(-)
Витрачання на оплату зобов'язань за страховими контрактами	3150	(-)	(-)
Витрачання фінансових установ на надання позик	3155	(-)	(-)
Інші витрачання	3190	(1)	(-)
Чистий рух коштів від операційної діяльності	3195	-58 416	106 461
II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності			
Надходження від реалізації:			
фінансових інвестицій	3200	-	-
необоротних активів	3205	544	1 662
Надходження від отриманих:			
відсотків	3215	-	-
дивідендів	3220	-	-
Надходження від деривативів	3225	-	-
Надходження від погашення позик	3230	-	-
Надходження від вибуття дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3235	-	-
Інші надходження	3250	-	-

Рисунок Д.7

Витрачання на придбання:			
фінансових інвестицій	3255	(-)	(-)
необоротних активів	3260	(1 641)	(2 841)
Виплати за деривативами	3270	(-)	(-)
Витрачання на надання позик	3275	(-)	(-)
Витрачання на придбання дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці		(-)	(-)
	3280	(-)	(-)
Інші платежі	3290	(-)	(-)
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	3295	-1 097	-1 179
III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності			
Находження від:			
Власного капіталу	3300	-	-
Отримання позик	3305	-	-
Находження від продажу частки в дочірньому підприємстві	3310	-	-
Інші надходження	3340	-	-
Витрачання на:			
Викуп власних акцій	3345	(-)	(-)
Погашення позик	3350	-	-
Сплату дивідендів	3355	(-)	(-)
Витрачання на сплату відсотків	3360	(-)	(-)
Витрачання на сплату заборгованості з фінансової оренди	3365	(-)	(-)
Витрачання на придбання частки в дочірньому підприємстві		(-)	(-)
	3370	-	-
Витрачання на виплати неконтрольованим часткам у дочірніх підприємствах	3375	(-)	(-)
Інші платежі *	3390	(-)	(-)
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	3395	-	-
Чистий рух грошових коштів за звітний період	3400	-59 513	105 282
Залишок коштів на початок року	3405	262 969	159 283
Вплив змін валютних курсів на залишок коштів	3410	(4 572)	(1 596)
Залишок коштів на кінець року	3415	198 884	262 969



ЕП Ложкін Сергій
Олександрович
ЕП Дем'яненко
Вікторія
Миколаївна

Ложкін Сергій Олександрович

Дем'яненко Вікторія Миколаївна

Рисунок Д.8

Підприємство: **ДОЧІРНЕ ПІДПРИЄМСТВО "БІК УКРАЇНА"** (найменування)

Дата (рік, місяць, число): **2025 01 01**

за ЄДРПОУ: **71404734**

ДОКУМЕНТ ПРИЙМАЮ

Звіт про власний капітал
за **Рік 2024** р.

Форма №4 Код за ДКУД: **1801005**

Стаття	Код рядка	Зареєстрований (пайовий) капітал	Капітал у дооцінках	Додатковий капітал	Резервний капітал	Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	Неоплачений капітал	Видучений капітал	Всього
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Залишок на початок року	4000	34 169	-	9 434	-	273 177	-	-	316 780
Коригування:									
Зміна облікової політики	4005	-	-	-	-	-	-	-	-
Виправлення помилок	4010	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші зміни	4090	-	-	-	-	-	-	-	-
Скоригований залишок на початок року	4095	34 169	-	9 434	-	273 177	-	-	316 780
Чистий прибуток (збиток) за звітний період	4100	-	-	-	-	15 395	-	-	15 395
Інший сукупний дохід за звітний період	4110	-	-	-	-	-	-	-	-
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	4111	-	-	-	-	-	-	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	4112	-	-	-	-	-	-	-	-
Накопичені курсові різниці	4113	-	-	-	-	-	-	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих і спільних підприємств	4114	-	-	-	-	-	-	-	-
Інший сукупний дохід	4116	-	-	-	-	-	-	-	-
Розподіл прибутку:									
Виплати власникам (дивіденди)	4200	-	-	-	-	-	-	-	-
Спрямування прибутку до зареєстрованого капіталу	4205	-	-	-	-	-	-	-	-
Відрахування до резервного капіталу	4210	-	-	-	-	-	-	-	-
Сума чистого прибутку, належна до бюджету відповідно до законодавства	4215	-	-	-	-	-	-	-	-
Сума чистого прибутку, на створення спеціальних фінансових інструментів	4220	-	-	-	-	-	-	-	-

Рисунок Д.9

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Сума чистого прибутку на матеріальне заохочення	4225	-	-	-	-	-	-	-	-
Внески учасників:									
Внески до капіталу	4240	-	-	-	-	-	-	-	-
Погашення заборгованості з капіталу	4245	-	-	-	-	-	-	-	-
Вилучення капіталу:									
Викуп акцій (часток)	4260	-	-	-	-	-	-	-	-
Перепродаж викуплених акцій (часток)	4265	-	-	-	-	-	-	-	-
Анулювання викуплених акцій (часток)	4270	-	-	-	-	-	-	-	-
Вилучення частки в капіталі	4275	-	-	-	-	-	-	-	-
Зменшення номінальної вартості акцій	4280	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші зміни в капіталі	4290	-	-	-	-	-	-	-	-
Придбання (продаж) неконтрольованої частки в дочірньому підприємстві	4291	-	-	-	-	-	-	-	-
Разом змін у капіталі	4295	-	-	-	-	15 395	-	-	15 395
Залишок на кінець року	4300	34 169	-	9 434	-	288 572	-	-	332 175

Керівник

Головний бухгалтер

Ложкін Сергій
Олександрович

ДП «Електронний реєстр»

Вікторія
Дем'яненко

Ложкін Сергій Олександрович

Дем'яненко Вікторія Миколаївна

Рисунок Д.10

Підприємство **ДОЧІРНЄ ПІДПРИЄМСТВО "БІК УКРАЇНА"**
(найменування)

Дата (рік, місяць, число)

за ЄДРПОУ

КОДИ		
2024	01	01
УЛАНІВКА		
ДОКУМЕНТ ПРИЙМАЮ		

Звіт про власний капітал

за Рік 2023

р.

Форма №4

Код за ДКУД

1801005

Стаття	Код рядка	Зареєстрований (пайовий) капітал	Капітал у дооцінках	Додатковий капітал	Резервний капітал	Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	Неоплачений капітал	Вилучений капітал	Всього
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Залишок на початок року	4000	34 169	-	9 434	-	182 089	-	-	225 692
Коригування:									
Зміна облікової політики	4005	-	-	-	-	-	-	-	-
Виправлення помилок	4010	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші зміни	4090	-	-	-	-	-	-	-	-
Скоригований залишок на початок року	4095	34 169	-	9 434	-	182 089	-	-	225 692
Чистий прибуток (збиток) за звітний період	4100	-	-	-	-	91 088	-	-	91 088
Інший сукупний дохід за звітний період	4110	-	-	-	-	-	-	-	-
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	4111	-	-	-	-	-	-	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	4112	-	-	-	-	-	-	-	-
Накопичені курсові різниці	4113	-	-	-	-	-	-	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих і спільних підприємств	4114	-	-	-	-	-	-	-	-
Інший сукупний дохід	4116	-	-	-	-	-	-	-	-
Розподіл прибутку:									
Виплати власникам (дивіденди)	4200	-	-	-	-	-	-	-	-
Спрямування прибутку до зареєстрованого капіталу	4205	-	-	-	-	-	-	-	-
Відрахування до резервного капіталу	4210	-	-	-	-	-	-	-	-
Сума чистого прибутку, належна до бюджету відповідно до законодавства	4215	-	-	-	-	-	-	-	-
Сума чистого прибутку, належна до спеціальних фондів	4220	-	-	-	-	-	-	-	-

Рисунок Д.11

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Сума чистого прибутку на матеріальне знохочення	4225	-	-	-	-	-	-	-	-
Внески учасників: Внески до капіталу	4240	-	-	-	-	-	-	-	-
Погашення заборгованості з капіталу	4245	-	-	-	-	-	-	-	-
Видучення капіталу: Випук акцій (часток)	4260	-	-	-	-	-	-	-	-
Перепродаж викуплених акцій (часток)	4265	-	-	-	-	-	-	-	-
Анулювання викуплених акцій (часток)	4270	-	-	-	-	-	-	-	-
Видучення частки в капіталі	4275	-	-	-	-	-	-	-	-
Зменшення номінальної вартості акцій	4280	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші зміни в капіталі	4290	-	-	-	-	-	-	-	-
Придбання (продаж) неконтрольованої частки в дочірньому підприємстві	4291	-	-	-	-	-	-	-	-
Разом зміни у капіталі	4295	-	-	-	-	91 088	-	-	91 088
Залишок на кінець року	4300	34 169	-	9 434	-	273 177	-	-	316 780

Керівник

Головний бухгалтер



Ложкін Сергій
Олександрович
Вікторія
Дем'яненко

Ложкін Сергій Олександрович

Дем'яненко Вікторія Миколаївна

Рисунок Д.12

ДОЧІРНЄ ПІДПРИЄМСТВО «БІК УКРАЇНА»

Фінансова звітність станом на 31 грудня 2024 року та за рік, що закінчився на цю дату
Примітки до фінансової звітності

1. Загальні відомості про компанію

ДОЧІРНЄ ПІДПРИЄМСТВО «БІК УКРАЇНА» (далі «Компанія») засноване за організаційно-правовою формою, як дочірнє підприємство та зареєстроване відповідно до чинного законодавства України 13 березня 2001 року за адресою: вул. Верхній Вал, будинок 10, м. Київ, 04071.

ДП «БІК УКРАЇНА» є дочірньою компанією SOCIETE BIC, всесвітньо відомого французького виробника продукції TM BIC®, асортимент якої представлений продукцією для гоління, запальничками та канцелярією, а також рекламною продукцією та спорядженням для водних видів спорту.

ДП «БІК УКРАЇНА» займається імпортом та дистрибуцією на території України товарів Групи, а саме канцелярських виробів, запальничок та бритв для гоління. Товари купуються у пов'язаних осіб BIC SLOVAKIA S.R.O. та BIC VIOLEX Single Member S.A. та реалізуються з використанням різних каналів продажу на території України у більш ніж 41 500 торговельних точок, в тому числі на користь роздрібних торговельних точок, мереж та оптових дистриб'юторів.

Середня чисельність працівників станом на 31 грудня 2024 року становить 52 особи (станом на 31 грудня 2023: 51 осіб).

Кінцевий бенефіціарними власник (контролер) – відсутній, оскільки акції власника Компанії знаходяться у вільному обігу на паризькій фондовій біржі.

2. Операційне середовище

Повномасштабне військове вторгнення в Україну залишається визначальним чинником операційного середовища, який створює високий рівень невизначеності, суттєві ризики для економічної, фінансової та соціальної інфраструктури України, її територіальної цілісності.

Активні бойові дії зосереджені на сході, північному сході та півдні України. Однак, масовані ракетні атаки призвели до знищення або пошкодження суттєвої частини виробничих потужностей країни, критично важливої енергетичної інфраструктури.

Протягом 2024 року зростання економіки України уповільнилось в порівнянні з 2023 роком. Згідно даних Державної служби статистики України, рівень інфляції у 2024 році склав 12,0% (у 2023 році рівень інфляції склав 5,1%). Високі темпи зростання інфляції значною мірою визначалося тимчасовими чинниками, передусім пов'язаними з ефектами гірших минулорічних урожаїв. Водночас посилювався й фундаментальний ціновий тиск. Така цінова динаміка зумовлювалася збільшенням витрат бізнесу на сировину, матеріали й електроенергію, а також підвищенням зарплат на тлі збереження дефіциту кадрів. Водночас в останні місяці певною мірою зростання цін стримувалося зміцненням курсу гривні до євро, що має вагоме значення для українського імпорту. Завдяки значній міжнародній підтримці, а також високому рівню адаптивності бізнесу та населення до умов війни економіка України й надалі відновлюється.

Рисунок Д.13

ДОЧІРНЄ ПІДПРИЄМСТВО «БІК УКРАЇНА»

Фінансова звітність станом на 31 грудня 2024 року та за рік, що закінчився на цю дату
Примітки до фінансової звітності

За оцінками Національного банку України, показник ВВП України протягом 2024 року зріс на 3,4%, (у 2023 році зростання ВВП складає 5,3%). Негативна тенденція пояснюється не лише гіршими врожаєм та дещо слабшим, ніж очікувалося, зовнішнім попитом, а й реалізацією ризиків збільшення інтенсивності бойових дій, посиленням повітряних атак РФ та пов'язаним із цим дефіцитом електроенергії. Збереження високих безпекових ризиків також стримувало повернення мігрантів та зумовлювало збереження значного дефіциту робочої сили.

Ураховуючи безпекові ризики та складну ситуацію на ринку праці, Національний банк України знизив прогноз зростання реального ВВП на 2025 рік – до 3,6%. Водночас базовий сценарій прогнозу, як і раніше, передбачає поступове повернення економіки до нормальних умов функціонування. Так, у 2026–2027 роках очікується помірне пришвидшення економічного зростання – до близько 4,0%. З одного боку, наслідки війни, що позначилися на дефіциті робочої сили та нестачі виробничого капіталу, і надалі обмежуватимуть економіку. З іншого, – відновленню сприятимуть інвестиції в енергетичні та виробничі потужності, збереження доволі м'якої фінансової політики та зростання приватного споживання на тлі збільшення доходів населення.

Збільшення обсягів бюджетних видатків і зростання необхідності в державних ресурсах, викликані війною, створили безпрецедентний тиск на ліквідність і труднощі з обслуговуванням боргу для Уряду.

Основними джерелами фінансування державного бюджету України є військові облігації, позики та гранти міжнародних фінансових установ, а також двосторонні позики та гранти, які принаймні частково компенсували значний відтік капіталу з реального сектору економіки. Згідно інформації Міністерства фінансів України, загальний обсяг зовнішнього фінансування, отриманий державним бюджетом від міжнародних партнерів протягом 2024 року, складає більш ніж 41 мільярдів доларів США (зовнішнє фінансування, отримане протягом 2023 року, складає близько 43 мільярдів доларів США). Міжнародна підтримка дозволила в повному обсязі забезпечити видатки соціально-гуманітарного напрямку. У той самий час всі внутрішні фінансові ресурси були спрямовані на сектор безпеки й оборони.

Очікується, що у 2025 році Україна отримає 38,4 млрд доларів США зовнішнього фінансування. Ураховуючи заходи уряду з нарощування власних надходжень і залучення на внутрішньому борговому ринку, цих коштів має вистачити для повного покриття запланованого дефіциту бюджету на 2025 рік без звернення до емісійних джерел.

Станом на 31 грудня 2024 року міжнародні резерви України досягли 43,8 мільярдів доларів. У квітні 2024 року Конгрес США схвалив пакет підтримки України в розмірі 61 мільярда доларів, включаючи 7,9 мільярдів доларів прямої бюджетної підтримки та 1,6 мільярда доларів фінансування у формі кредиту.

Національний банк України (НБУ) відповідає за підтримку стабільності національної валюти. Одним із ключових інструментів, що використовується ним, є облікова ставка НБУ, яка останнім часом зазнавала певних змін:

Рисунок Д.14

ДОЧІРНЕ ПІДПРИЄМСТВО «БІК УКРАЇНА»

Фінансова звітність станом на 31 грудня 2024 року та за рік, що закінчився на цю дату
Примітки до фінансової звітності

- 15 грудня 2023 року облікова ставка НБУ знизилася з 16% до 15% річних.
- 15 березня 2024 року облікова ставка НБУ знизилася з 15% до 14,5% річних.
- 26 квітня 2024 року НБУ знизило облікову ставку з 14,5% до 13,5% річних, 14 червня 2024 року - з 13,5% до 13% річних.
- 13 грудня 2024 року облікову ставку НБУ підвищило з 13% до 13,5% річних, 24 січня 2025 року - з 13,5% до 14,5% річних;
- 07 березня 2025 року облікова ставка НБУ була підвищена до 15,5%.

Починаючи з 2023 року НБУ почав послаблювати деякі обмеження, запроваджені внаслідок вторгнення. Ця тенденція зберіглася протягом 2024 року. З жовтня 2023 року Національний банк України впровадив керовану гнучкість обмінного курсу гривні до іноземних валют. Зокрема, 3 травня 2024 року НБУ запровадив новий пакет заходів валютної лібералізації. Зазначені заходи спрямовані на покращення умов ведення бізнесу, підтримку економічного відновлення та залучення нових інвестицій у країну. У липні 2024 року НБУ продовжив запровадження подальших заходів лібералізації.

В той же час, ризики перетворення війни на позиційну боротьбу на виснаження зростають. Міжнародна фінансова та військова допомога Україні залишається системною та значною, проте посилюються загрози порушення її ритмічності. Розширюється перелік механізмів зовнішнього фінансування відновлення економіки України, його обсяги зростають, однак вони все ще помірні. Шляхи передавання Україні заморожених російських активів та доходів від них поки не визначені.

Керівництво впевнене, що в ситуації, що склалася, воно продовжить стежити за потенційним впливом цих подій і вживатиме всіх можливих належних заходів для пом'якшення будь-яких негативних наслідків та забезпечення стабільної діяльності Компанії. За існуючих обставин, подальша нестабільність умов здійснення діяльності Компанії може спричинити негативний вплив на результати діяльності та фінансовий стан Компанії, характер та наслідки якого на поточний момент визначити неможливо. Майбутні умови здійснення діяльності можуть відрізнитися від оцінки управлінського персоналу. Ці розкриття вказують, що існує суттєва невизначеність, що може поставити під значний сумнів здатність Компанії продовжувати свою діяльність на безперервній основі.

3. Основа підготовки фінансової звітності

Фінансову звітність Компанії було підготовлено відповідно до Національних Положень (стандартів) бухгалтерського обліку (НП(С)БО) України, затверджених Міністерством фінансів України.

Основа складання фінансової звітності. Дану фінансову звітність було підготовлено згідно з принципом оцінки за первісною вартістю, якщо інше не вказано в основних положеннях облікової політики.

Функціональна валюта та валюта подання. Фінансова звітність наводиться в національній валюті України – гривня, а всі суми заокруглені до цілих тисяч (000), за винятком випадків, де вказано інше.

Рисунок Д.15

ДОЧІРНЄ ПІДПРИЄМСТВО «БІК УКРАЇНА»

Фінансова звітність станом на 31 грудня 2024 року та за рік, що закінчився на цю дату
Примітки до фінансової звітності

Безперервність діяльності. Фінансова звітність була підготовлена виходячи з припущення, що Компанія буде продовжувати свою діяльність, як діюче підприємство в осяжному майбутньому, що передбачає реалізацію активів та погашення зобов'язань у ході звичайної діяльності. Обговорення ризиків можна знайти у Примітці 2 «Операційне середовище» та у відповідних примітках, що зазначені нижче.

4. Використання оцінок та припущень

При підготовці фінансової звітності керівництво Компанії може використовувати оцінки і припущення для визначення вартості деяких активів, зобов'язань, витрат і доходів, а також для розкриття інформації в примітках до фінансової звітності Компанії. В основному ці попередні оцінки охоплюють: терміни корисного використання основних засобів, тестів на знецінення запасів та резерву сумнівної заборгованості.

Оцінки і припущення базуються на інформації і позиціях, що відомі на кінець періоду і можуть значно відрізнятися від фактичних значень.

Нижче наведені судження, крім тих, що стосуються облікових оцінок, які керівництво використало під час застосування облікових політик Компанії та чинять найбільш суттєвий вплив на суми, що відображаються у фінансовій звітності.

Резерв сумнівної заборгованості. Відповідно до облікової політики Компанії, резерв сумнівної заборгованості визначається на підставі аналізу платоспроможності окремих дебіторів. З цією метою розглядають кредитну історію клієнта, оцінюють його поточний стан з урахуванням прогнозованої інформації.

5. Операції в іноземній валюті

Операції в іноземній валюті під час первісного визнання відображаються у валюті звітності шляхом перерахунку суми в іноземній валюті із застосуванням валютного курсу Національного банку України (НБУ), чинним на початок дня, дати здійснення операції (дати визнання активів, зобов'язань, власного капіталу, доходів і витрат). Прибуток та збитки, які виникають при розрахунку за таких операцій, а також при перерахунку монетарних статей, деномінованих в іноземних валютах, відображаються у звіті про фінансові результати.

На кожен дату балансу монетарні статті в іноземній валюті відображаються з використанням валютного курсу на кінець дня дати балансу; немонетарні статті, які відображені за історичною собівартістю і зарахування яких до балансу пов'язано з операцією в іноземній валюті, відображаються за валютним курсом на початок дня дати здійснення операції.

Курси валют у гривнях, встановлені НБУ, станом на зазначені дати були наступними:

	Долар США	Євро
Середній курс за 2024 рік	40,1521	43,4504
31 грудня 2024 р.	42,0390	43,9266
Середній курс за 2023 рік	36,5738	39,5582
31 грудня 2023 р.	37,9824	42,2079

Рисунок Д.16

ДОЧІРНЄ ПІДПРИЄМСТВО «БІК УКРАЇНА»

Фінансова звітність станом на 31 грудня 2024 року та за рік, що закінчився на цю дату
Примітки до фінансової звітності

6. Основні положення облікової політики**Основні засоби та нематеріальні активи**

Об'єкт основних засобів визнається активом: якщо існує імовірність того, що Підприємство отримає в майбутньому економічні вигоди від його використання; якщо його вартість може бути достовірно визначена; якщо має очікуваний строк корисного використання більше, ніж 1 рік.

Активи, які відповідають критеріям визнання основних засобів і використовуються Підприємством більше одного періоду (одного року чи операційного циклу), проте вартість яких менша, ніж 20 000 гривень, визнаються як малоцінні необоротні матеріальні активи.

Компанія обліковує основні засоби за первісною вартістю за вирахуванням накопиченої амортизації.

До складу первісної вартості основних засобів включаються наступні витрати:

- ціна (вартість) придбання основних засобів;
- суми, що сплачують постачальникам активів та підрядникам за виконання будівельно-монтажних робіт (без відшкодованих Підприємству непрямих податків);
- реєстраційні збори, державне мито та аналогічні платежі, що сплачуються в зв'язку з придбанням (отриманням) прав на об'єкти основних засобів, і не відшкодовуються Підприємству;
- суми ввізного мита;
- суми непрямих податків у зв'язку з придбанням (створенням) основних засобів (якщо вони не відшкодовуються Підприємству);
- витрати зі страхування ризиків доставки основних засобів;
- витрати на транспортування, зберігання, навантаження, розвантаження, установку, монтаж, налагодження основних засобів;
- інші витрати, безпосередньо пов'язані з доведенням основних засобів до стану, у якому вони придатні для використання із запланованою метою.

В процесі експлуатації основних засобів Підприємство несе додаткові (наступні) витрати, пов'язані з їх використанням. До таких витрат відносяться:

- витрати на технічне обслуговування основних засобів.
- витрати на поточний ремонт основних засобів.
- витрати на капітальний ремонт.
- витрати на модернізацію, модифікацію, добудову, реконструкцію основних засобів.

Рішення про характер і ознаки здійснюваних Підприємством робіт, тобто: (i) чи спрямовані вони на підвищення техніко-економічних можливостей (модернізація,

Рисунок Д.17

ДОЧІРНЕ ПІДПРИЄМСТВО «БІК УКРАЇНА»

Фінансова звітність станом на 31 грудня 2024 року та за рік, що закінчився на цю дату

Примітки до фінансової звітності

модифікація, добудова, реконструкція) об'єкта основних засобів, що призведе у майбутньому до збільшення економічних вигод, (ii) чи здійснюються вони для підтримання такого об'єкта в придатному для використання стані та одержання первісно визначеної суми майбутніх економічних вигод від його використання - приймається керівниками технічних служб або відповідними уповноваженими особами Підприємства, відповідальними за проведення зазначених робіт, з урахуванням результатів аналізу існуючої ситуації та суттєвості таких витрат.

Амортизація об'єктів основних засобів нараховується прямолінійним методом із застосуванням наступних термінів корисного використання об'єктів:

Назва групи	Строк експлуатації
Поліпшення орендованих приміщень	20 років
Комп'ютерне обладнання	2 роки
Транспортні засоби	5 років
Меблі, рекламні зразки продукції, стенди, подіуми	4 роки
Інші основні засоби	12 років

Ліквідаційна вартість основних засобів рівна нулю.

Амортизація МНМА нараховується у першому місяці використання об'єкта МНМА у розмірі 100 відсотків їх вартості.

Нарахування амортизації починається з місяця, наступного за місяцем, у якому об'єкт основних засобів став придатним для корисного використання, крім амортизації МНМА, для яких нарахування амортизації здійснюється в розмірі 100% вартості в першому місяці використання.

Нарахування амортизації припиняється, починаючи з місяця, наступного за місяцем (i) вибуття об'єкта основних засобів, або (ii) переведення його на реконструкцію, модернізацію, добудову, дообладнання, консервацію.

Нематеріальний актив – немонетарний актив, який не має матеріальної форми та може бути ідентифікований.

Підприємство визнає в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності придбаний або отриманий іншим чином нематеріальний актив, якщо існує імовірність отримання майбутніх економічних вигод, пов'язаних з його використанням та його вартість може бути достовірно визначена.

Амортизація нематеріальних активів нараховується прямолінійним методом виходячи з терміну їх корисного використання.

Підприємство веде бухгалтерський облік нематеріальних активів щодо кожного об'єкта нематеріальних активів та встановлює для цілей бухгалтерського і податкового обліку наступні строки їх корисного використання:

Рисунок Д.18

ДОЧІРНЕ ПІДПРИЄМСТВО «БІК УКРАЇНА»

Фінансова звітність станом на 31 грудня 2024 року та за рік, що закінчився на цю дату
Примітки до фінансової звітності

Найменування	Строк корисного використання
Права користування майном	відповідно до правовстановлюючого документа;
Права на комерційні позначення	відповідно до правовстановлюючого документа;
Права на об'єкти промислової власності (зокрема, право на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, комерційні таємниці, у тому числі ноу-хау)	відповідно до правовстановлюючого документа, але не менш як 5 років;
Авторське право та суміжні з ним права (зокрема, комп'ютерні програми, програми для електронно-обчислювальних машин, компіляції даних (бази даних))	відповідно до правовстановлюючого документа, але не менш як 2 роки;
Інші нематеріальні активи	відповідно до правовстановлюючого документа.

Нарахування амортизації здійснюється щомісячно та починається з місяця, наступного за місяцем, у якому об'єкт нематеріальних активів введено в експлуатацію. Суму нарахованої амортизації Підприємство відображає збільшенням суми витрат (адміністративних витрат, витрат на збут, тощо - в залежності від функціонального призначення об'єктів нематеріальних активів) і накопиченої амортизації нематеріальних активів.

Зменшення корисності активів

Зменшення корисності основних засобів та інших необоротних активів відбувається тоді, коли балансова вартість активу перевищує суму його очікуваного відшкодування. Тест на зменшення корисності активів складається з двох етапів:

- 1) Підприємство визначає чи існують ознаки зменшення корисності активів;
- 2) у разі наявності ознак, які вказують на зменшення корисності активів, Підприємство обчислює суму очікуваного відшкодування таких активів.

Рішення про відсутність або наявність ознак зменшення корисності активів приймає інвентаризаційна комісія під час проведення щорічної інвентаризації.

У разі встановлення інвентаризаційною комісією ознак, що свідчать про зменшення корисності активів, відділ бухгалтерії Підприємства на дату річного балансу визначає суму очікуваного відшкодування активу.

Сума очікуваного відшкодування активу обчислюється як більша з двох оцінок: чиста вартість реалізації активу або теперішня вартість майбутніх чистих грошових надходжень від активу.

Рисунок Д.19

ДОЧІРНЄ ПІДПРИЄМСТВО «БІК УКРАЇНА»

Фінансова звітність станом на 31 грудня 2024 року та за рік, що закінчився на цю дату
Примітки до фінансової звітності

Запаси

Запаси зараховуються на баланс Компанії за первісною вартістю. Первісною вартістю запасів, що придбані за плату, є собівартість запасів, яка складається з наступних фактичних витрат:

- ціна придбання, що сплачується згідно з договором постачальнику (продавцю) за вирахування непрямих податків;
- суми ввізного мита;
- суми непрямих податків у зв'язку з придбанням запасів, які не відшкодовуються Підприємству;
- транспортно-заготівельні витрати;
- інші витрати, які безпосередньо пов'язані з придбанням запасів і доведенням їх до стану, в якому вони придатні для використання у запланованих цілях.

У разі, якщо на момент оприбуткування запасів неможливо достовірно визначити їх первісну вартість, такі запаси можуть оцінюватися та відображатися в обліку за справедливою вартістю з наступним коригуванням до первісної вартості. Такою справедливою вартістю може бути нормативна ціна запасів, визначена у програмному забезпеченні «JD EDWARDS».

При придбанні однорідних запасів, які надійшли однією партією, первісну вартість одиниці придбаних запасів, за якою вони відображаються у бухгалтерському обліку, Підприємство визначає шляхом ділення фактичних витрат, що пов'язані з придбанням однорідних запасів, на загальну кількість придбаних запасів.

Відображення в бухгалтерському обліку фактичної вартості товарів здійснюється відповідальним бухгалтером відповідно до виконаного ним розрахунку на підставі Бухгалтерської довідки.

На дату балансу сума митних платежів, які відносяться до вартості товарів, що залишились на балансі та не були реалізовані (списані, використані іншим чином), відображається на бухгалтерському рахунку 28* загальною сумою без збільшення вартості кожної окремої одиниці товарів.

При відпуску запасів, їх продажу та іншому вибутті оцінка таких запасів здійснюється за методом середньозваженої собівартості.

У разі повернення постачальникам раніше реалізованих товарів Підприємство оприбутковує такі товари як запаси виходячи з ціни їх реалізації.

Підприємство відображає запаси в бухгалтерському обліку і звітності за найменшою з двох оцінок:

- первісною вартістю; або
- чистою вартістю реалізації.

Запаси відображаються за чистою вартістю реалізації, якщо на дату балансу:

- ціна запасів знизилась;

Рисунок Д.20

ДОЧІРНЄ ПІДПРИЄМСТВО «БІК УКРАЇНА»

Фінансова звітність станом на 31 грудня 2024 року та за рік, що закінчився на цю дату

Примітки до фінансової звітності

- запаси зіпсовані, застаріли, або іншим чином втратили первісно очікувану економічну вигоду.

Фінансові інструменти

Для цілей бухгалтерського обліку фінансові інструменти поділяються на наступні категорії:

- **Фінансові активи.** Включають: (i) грошові кошти та їх еквіваленти; (ii) дебіторську заборгованість, не призначену для перепродажу; (iii) фінансові інвестиції, що утримуються до погашення; (iv) фінансові активи, призначені для перепродажу; (v) інші фінансові активи.
- **Фінансові зобов'язання.** До них належать: (i) фінансові зобов'язання, призначені для перепродажу, та (ii) інші фінансові зобов'язання.
- **Інструменти власного капіталу.** Включають прості акції, частки та інші види власного капіталу;
- **Похідні фінансові інструменти.** До цієї категорії належать: (i) ф'ючерсні контракти, (ii) форвардні контракти та (ii) інші похідні фінансові інструменти.

Фінансовий актив або фінансове зобов'язання відображається у балансі, якщо Компанія є стороною-укладачем угоди щодо фінансового інструмента.

Компанія первісно оцінює та відображає фінансові інструменти за їх фактичною собівартістю, яка складається із справедливої вартості активів, зобов'язань або інструментів власного капіталу, наданих або отриманих в обмін на відповідний фінансовий інструмент, і витрат, які безпосередньо пов'язані з придбанням або вибуттям фінансового інструмента.

На кожну наступну після визнання дату балансу фінансові зобов'язання оцінюються за амортизованою собівартістю, крім фінансових зобов'язань, призначених для перепродажу, і зобов'язань за похідними фінансовими інструментами.

Зобов'язання за похідним фінансовим інструментом, яке має бути погашене шляхом передачі пов'язаного з ним інструмента власного капіталу, справедливую вартість якого на кожну наступну після визнання дату балансу не можна достовірно визначити, оцінюється за собівартістю.

Балансова вартість фінансових активів, щодо яких не застосовується оцінка за справедливою вартістю, переглядається щодо можливого зменшення корисності на кожну дату балансу на основі аналізу очікуваних грошових потоків. Сума втрат від зменшення корисності фінансового активу визначається як різниця між його балансовою вартістю та теперішньою вартістю очікуваних грошових потоків, дисконтованих за поточною ринковою ставкою відсотка на подібний фінансовий актив, з визнанням цієї різниці іншими витратами звітного періоду.

Дебіторська заборгованість

Дебіторська заборгованість визнається активом, якщо існує ймовірність отримання Підприємством майбутніх економічних вигод та сума такої дебіторської заборгованості може бути достовірно визначена.

Рисунок Д.21

ДОЧІРНЄ ПІДПРИЄМСТВО «БІК УКРАЇНА»

Фінансова звітність станом на 31 грудня 2024 року та за рік, що закінчився на цю дату
Примітки до фінансової звітності

До дебіторської заборгованості належить:

- торгова дебіторська заборгованість – заборгованість, що виникає від реалізації продукції, товарів, послуг Підприємства;
- аванси видані – передоплати, перераховані постачальникам чи підрядникам за товари або послуги, що не отримані на звітну дату;
- інша дебіторська заборгованість – дебіторська заборгованість, яка не є торговою заборгованістю чи передплатами виданими (розрахунки з бюджетом, розрахунки із підзвітними особами, за нарахованими доходами, тощо).

За строками погашення Підприємство розрізняє поточну (короткострокову) та довгострокову дебіторську заборгованість. Критерієм поділу є термін майбутньої оплати (погашення).

Дебіторська заборгованість первісно визнається в бухгалтерському обліку у сумі, що дорівнює вартості переданих товарів, наданих послуг, сплачених коштів або переданих активів згідно з умовами договору.

Поточна дебіторська заборгованість, яка є фінансовим активом (крім придбаної заборгованості та заборгованості, призначеної для продажу), включається до підсумку балансу за чистою реалізаційною вартістю. Для визначення чистої реалізаційної вартості на дату балансу обчислюється величина резерву сумнівних боргів.

Довгострокова дебіторська заборгованість, на яку нараховуються проценти, відображається в балансі за її теперішньою вартістю. Визначення теперішньої вартості залежить від виду такої дебіторської заборгованості та умов її погашення.

Резерв сумнівних боргів

Підприємство формує резерв сумнівних боргів, величина яких визначається на основі класифікації дебіторської заборгованості, та/або виходячи з даних щодо платоспроможності окремих дебіторів.

Визначена на основі класифікації дебіторської заборгованості величина сумнівних боргів на дату балансу становить залишок резерву сумнівних боргів на ту саму дату.

Залишок резерву сумнівних боргів на дату балансу не може бути більшим, ніж сума дебіторської заборгованості на ту саму дату.

Виключення безнадійної дебіторської заборгованості з активів здійснюється з одночасним зменшенням величини резерву сумнівних боргів. У разі якщо суми нарахованого резерву сумнівних боргів недостатньо, безнадійна дебіторська заборгованість списується з активів на інші операційні витрати. Сума відшкодування раніше списаної безнадійної дебіторської заборгованості включається до складу інших операційних доходів.

Резерв сумнівних боргів обчислюється та відображається в бухгалтерському обліку в кожному звітному періоді (місяць). Бухгалтерська служба здійснює коригування резерву сумнівних боргів в бухгалтерському обліку на суму різниці між розрахованою сумою резерву на звітну дату (кінець місяця або кварталу) і створеним резервом в попередніх періодах методом «сторно».

Рисунок Д.22

ДОЧІРНЄ ПІДПРИЄМСТВО «БІК УКРАЇНА»

Фінансова звітність станом на 31 грудня 2024 року та за рік, що закінчився на цю дату
Примітки до фінансової звітності

Забезпечення

Забезпечення створюється при виникненні внаслідок минулих подій зобов'язання, погашення якого ймовірно призведе до зменшення ресурсів, що втілюють в собі економічні вигоди, та його оцінка може бути розрахунково визначена.

Забезпечення на виплату відпусток створюється з метою рівномірного розподілу витрат на оплату щорічних оплачуваних відпусток протягом року, а також з метою запобігання заниженню зобов'язань і витрат у фінансовій звітності Підприємства. Підприємство нараховує забезпечення на виплату відпусток в кінці кожного місяця. Для подальшого коригування забезпечення на виплату відпусток ведеться облік сум нарахованих виплат накопичених та використаних відпусток у розрізі кожного працівника та (при необхідності) здійснюється коригування (сторнування) сум забезпечення на перший день наступного звітного місяця.

Тимчасові забезпечення щодо придбаних послуг – це забезпечення для відшкодування наступних (майбутніх) витрат Підприємства, пов'язаних з операціями придбанням послуг, які були отримані Підприємством, але щодо яких постачальником на момент фактичного отримання таких послуг не було надано первинних документів, не були виставлені рахунки, або вартість таких послуг не була офіційно узгоджена з постачальником, або в разі відсутності у Підприємства інформації чи документів, які можуть бути використані для достовірної оцінки витрат Підприємства (чи визначення часу погашення зобов'язання).

Підприємство здійснює формування тимчасових забезпечень щодо придбаних послуг у разі виконання наступних умов:

- Підприємству надано послуги, які на звітну дату не підтверджені належним чином оформленими оригіналами первинних документів;
- Відповідну суму витрат на придбання послуг можна розрахунково оцінити.

Забезпечення на виплату премій (бонусів) працівникам

Підприємство здійснює виплату премій (бонусів) працівникам за результатами їх особистої діяльності та/або діяльності Підприємства за визначений період часу (рік, квартал). Розмір премії (бонусу) працівникам визначається згідно з трудовим договором працівника або іншим документом і затверджується керівником Підприємства.

Нарахування забезпечення на виплату премій (бонусів) працівникам відбувається щомісячно з урахуванням єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування.

Податок на прибуток

Поточні податкові активи і зобов'язання за поточний і попередні періоди оцінюються за сумою, передбачуваною до відшкодування від або сплати до податкових органів. Поточний податок на прибуток Компанії розраховується у відповідності з українськими правилами оподаткування і визначається виходячи з доходів і витрат, які підлягають оподаткуванню, та включаються Компанією в декларацію з податку на прибуток. Ставка податку на прибуток у 2023 та 2024 роках складала 18%.

Рисунок Д.23

ДОЧІРНЄ ПІДПРИЄМСТВО «БІК УКРАЇНА»

Фінансова звітність станом на 31 грудня 2024 року та за рік, що закінчився на цю дату
Примітки до фінансової звітності

Витрати (дохід) з податку на прибуток – загальна сума витрат з податку на прибуток, яка складається з поточного податку на прибуток з урахуванням відстроченого податкового зобов'язання і відстроченого податкового активу. Підприємство проводить розрахунок відстрочених податкових активів та відстрочених податкових зобов'язань на щорічній основі з відображенням їх в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності станом на останній день звітного року

Визначення доходів і витрат

Дохід визнається під час збільшення активу або зменшення зобов'язання, що зумовлює зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків учасників Компанії), за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена.

Дохід (виручка) від реалізації продукції визнається в разі наявності всіх наведених нижче умов:

- покупцеві передані ризики й вигоди, пов'язані з правом власності на продукцію;
- Компанія не здійснює надалі управління та контроль за реалізованою продукцією;
- сума доходу (виручка) може бути достовірно визначена;
- є впевненість, що в результаті операції відбудеться збільшення економічних вигод Компанії, а витрати, пов'язані з цією операцією, можуть бути достовірно визначені.

Дохід, пов'язаний з наданням послуг, визнається, виходячи зі ступеня завершеності операції з надання послуг на дату балансу, якщо може бути достовірно оцінений результат цієї операції

Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) визначається шляхом вирахування з доходу від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг наданих знижок, вартості повернутих раніше проданих товарів та податків і зборів.

Витрати звітного періоду визнаються або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу Підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками Підприємства), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені.

Витрати визнаються витратами певного періоду одночасно з визнанням доходу, для отримання якого вони здійснені.

Витрати, які неможливо прямо пов'язати з доходом певного періоду, відображаються у складі витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені.

Собівартість реалізованих товарів визначається відповідно до облікової політики Компанії - «Запаси».

Рисунок Д.24

ДОЧІРНЄ ПІДПРИЄМСТВО «БІК УКРАЇНА»

Фінансова звітність станом на 31 грудня 2024 року та за рік, що закінчився на цю дату

Примітки до фінансової звітності

Витрати, пов'язані з операційною діяльністю, які не включаються до собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), поділяються на адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати.

Оренда

В бухгалтерському обліку Підприємства оренда поділяється на операційну та фінансову. Класифікація оренди ґрунтується на тому, яким чином між орендарем та орендодавцем розподіляються ризики та винагороди, пов'язані з правом власності на актив.

Операційна оренда – це будь-яка оренда, крім фінансової.

Фінансова оренда – оренда, що передбачає передачу орендарю всіх ризиків та вигід, пов'язаних з правом користування та володіння активом.

Оренда, при якій орендодавець зберігає за собою практично всі ризики і вигоди, пов'язані з володінням активом, класифікується як операційна. Платежі за договорами операційної оренди визнаються як витрати на прямолінійній основі протягом строку оренди.

Поліпшення орендарем активів за договорами операційної оренди (модернізація, модифікація, реконструкція), які призводять до збільшення майбутніх економічних вигід від його використання, відображаються орендарем як капітальні інвестиції у створення (будівництво) інших необоротних активів.

Вартість завершених капітальних інвестицій в об'єкти операційної оренди обліковуються в складі основних засобів Компанії.

Якщо в угоді про фінансову оренду не вказана орендна ставка відсотка, то для визначення теперішньої вартості суми мінімальних орендних платежів і розподілу фінансових витрат Підприємство застосовує ставку відсотка на можливі позики орендаря.

7. Грошові кошти та їх еквіваленти

Станом на 31 грудня грошові кошти та їх еквіваленти, що представлені у рядку 1165 «Грошові кошти та їх еквіваленти» балансу Компанії, включали:

	31 грудня 2024 ГРН'000	31 грудня 2023 ГРН'000
Грошові кошти в банку:		
в національній валюті	198 739	261 026
в іноземній валюті	-	-
Спеціальний рахунок	145	1 943
Усього	198 884	262 969

Рисунок Д.25

ДОЧІРНЕ ПІДПРИЄМСТВО «БІК УКРАЇНА»

Фінансова звітність станом на 31 грудня 2024 року та за рік, що закінчився на цю дату
Примітки до фінансової звітності

8. Запаси

Станом на 31 грудня запаси підприємства, що представлені у рядку 1100 «Запаси» балансу Компанії, включали:

	31 грудня 2024 ГРН'000	31 грудня 2023 ГРН'000
Запасні частини	422	459
Паливо	8	10
Товари	39 845	27 562
Усього	40 275	28 031

Станом на 31 грудня 2023 року на балансі Компанії немає застарілих запасів.

9. Торгова дебіторська заборгованість

Станом на 31 грудня 2024 року торгова дебіторська заборгованість, що представлена у рядку 1125 «Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги» балансу Компанії складається із чистої торгової дебіторської заборгованості в розмірі 144 370 тис. грн. (станом на 31 грудня 2023 року – 137 350 тис. грн.) та нарахованого резерву на заборгованість у сумі 7 022 тис. грн (станом на 31 грудня 2023 року – 8 991 тис. грн.)

Станом на 31 грудня 2023 року не мала місце заборгованість пов'язаних сторін у складі торгової дебіторської заборгованості.

10. Дебіторська заборгованість за виданими авансами

Станом на 31 грудня дебіторська заборгованість за виданими авансами, що представлені у рядку 1130 балансу Компанії, включали:

	31 грудня 2024 ГРН'000	31 грудня 2023 ГРН'000
Аванси видані постачальникам за:		
- аванси видані за попереднє митне оформлення	2 244	1 569
- оренду приміщення	1 254	1 001
- послуги реклами	807	729
- ПММ	548	916
- інші послуги	2 921	855
Усього	7 774	5 070

Рисунок Д.26

ДОЧІРНЄ ПІДПРИЄМСТВО «БІК УКРАЇНА»

Фінансова звітність станом на 31 грудня 2024 року та за рік, що закінчився на цю дату
Примітки до фінансової звітності

11. Торгова кредиторська заборгованість

Торгова кредиторська заборгованість, що представлена у рядку 1615 «Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги» балансу Компанії, станом на 31 грудня складається:

	31 грудня 2024 ГРН'000	31 грудня 2023 ГРН'000
Торгова кредиторська заборгованість за розрахунками за поставлений товар та надані послуг:		
від вітчизняних постачальників	5	433
від іноземних постачальників	-	34 549
Усього	5	34 982

На 31 грудня 2023 року заборгованість пов'язаних сторін у складі торгової кредиторської заборгованості становила 34 548,68 тис. грн. Станом на 31 грудня 2024 року зазначена заборгованість відсутня.

12. Статутний капітал

Власником Компанії станом на 31 грудня 2024 року є юридична особа за законодавством Франції, СОСЬЄТЕ БІК (SOCIETE BIC).

Протягом 2024 року дивіденди на користь СОСЬЄТЕ БІК (SOCIETE BIC) не виплачувались.

13. Поточні забезпечення

Станом на 31 грудня поточні забезпечення, що представлені у рядку 1660 балансу Компанії, включали:

	31 грудня 2024 ГРН'000	31 грудня 2023 ГРН'000
Резерв під послуги стимулювання та просування збуту продукції	32 747	50 980
Резерв на консультаційні послуги від материнської компанії	23 234	17 196
Бонуси працівникам	4 326	5 241
Резерв невикористаних відпусток	4 008	4 975
Резерв під інші послуги	6 112	3 779
Усього	70 427	82 171

14. Інші операційні доходи (витрати)

Інші доходи і витрати наведені у розділі 5 Форми №5 «Примітки до річної фінансової звітності» за 2023 рік. До складу рядка «Інші операційні доходи і витрати» даного розкриття, Компанія включає проценти, нараховані на кошти, розміщені за депозитом до запитання, розмір яких за 2024 рік складав 7 327 тис. грн. (2023 рік - 10 147 тис. грн.).

15. Податок на прибуток

Компоненти податку на прибуток за роки, що закінчилися 31 грудня, представлені наступним чином:

Рисунок Д.27

ДОЧІРНЄ ПІДПРИЄМСТВО «БІК УКРАЇНА»

Фінансова звітність станом на 31 грудня 2024 року та за рік, що закінчився на цю дату

Примітки до фінансової звітності

	2024 рік ГРН'000	2023 рік ГРН'000
Поточний податок на прибуток	3 379	19 994
Витрати з податку на прибуток	3 379	19 994

Звірка між результатом з податку на прибуток в податковому обліку та бухгалтерському обліку, помноженим на ставку оподаткування за роки, що закінчились 31 грудня, є наступною:

	2024 рік ГРН'000	2023 рік ГРН'000
Прибуток/(збиток) до оподаткування	18 774	111 082
Податок на прибуток за ставкою 18%	3 379	19 994
Ефект від постійних різниць	-	-
Витрати з податку на прибуток	3 379	19 994

Протягом 2024 та 2023 року податок на прибуток в Україні обчислювався за ставкою 18%.

16. Пов'язані сторони

Пов'язаними сторонами Компанії є компанії, які прямо або опосередковано (через одну або кілька компаній) контролюють Компанію або є підконтрольними Компанії, або перебувають під спільним контролем акціонерів або керівництва Компанії.

Операції з пов'язаними сторонами за 2024 та 2023 роки представлені наступним чином:

	Тип операцій	2024 рік ГРН'000	2023 рік ГРН'000
Закупівлі та послуги			
BIC SLOVAKIA S.R.O	Закупівля товару	255 860	207 394
SOCIETE BIC	Послуги з логістики та постачання, маркетингу та управління персоналом	49 149	21 940
BIC Violex S.A	Закупівля товару	22 845	1
BIC SERVICES SOFIA LTD	Бухгалтерські послуги	8 735	8 677
BIC POLSKA SP. Z O.O.	Консалтингові послуги	2 383	-
BIC CELLO (INDIA) PRIVATE LIMITED	Закупівля товару	1	-
BIC POLSKA SP. Z O.O.	Закупівля товару	-	18
Усього		338 973	238 030

Загальна сума компенсацій ключовому управлінському персоналу у вигляді заробітної плати за 2024 рік становить 13 786 тис. грн. (за 2023 рік становить 14 992 тис. грн.).

17. Договірні та умовні зобов'язання

Податкові ризики. Українське законодавство та регулювання, які стосуються оподаткування та здійснення операційної діяльності, в тому числі валютного та митного контролю продовжує розвиватись. Законодавчі та регуляторні акти не завжди чітко сформовані та їх тлумачення залежить від поглядів точки зору місцевих, регіональних

Рисунок Д.28

ДОЧІРНЄ ПІДПРИЄМСТВО «БІК УКРАЇНА»

Фінансова звітність станом на 31 грудня 2024 року та за рік, що закінчився на цю дату
Примітки до фінансової звітності

та національних адміністрацій, інших урядових органів влади. Випадки протиріч та розходжень не є рідким явищем.

Керівництво вважає, що Компанія повністю дотримується всіх законодавчих актів і здійснило виплату та нарахування всіх необхідних податків. У разі значної вірогідності ризику відтоку ресурсів, Компанія здійснює нарахування, спираючись на оцінки Керівництва.

Майбутні платежі за невідмовною операційною орендою. Компанія уклала угоди операційної оренди офісу та складських приміщень. Середній термін оренди становить від 1 до 3 років з правом продовження оренди, передбаченим умовами орендних угод. На 31 грудня загальна сума майбутніх мінімальних орендних платежів за невідмовною орендою за строками оренди була наступною:

	2024 рік ГРН'000	2023 рік ГРН'000
До одного року	3 607	834
Від одного до п'яти років	902	-
Усього	4 509	834

18. Фінансові інструменти та ризик-менеджмент

Справедлива вартість фінансових активів та зобов'язань приблизно дорівнює їх балансовій вартості. Компанії, в першу чергу, притаманний ризик ліквідності, кредитний та валютний ризик.

Ризик ліквідності. Метою Компанії є підтримання безперервності і гнучкості фінансування за рахунок використання кредитних умов, наданих постачальниками.

Компанія аналізує термін давності своїх активів і зобов'язань і планує свою ліквідність залежно від очікуваних оплат різних фінансових інструментів.

Станом на 31 грудня 2024 року фінансові зобов'язання Компанії підлягають сплаті протягом наступних трьох місяців з дати балансу.

Кредитний ризик. Фінансові інструменти Компанії, яким потенційно притаманна значна концентрація кредитних ризиків, складаються, в основному, з грошових коштів та їх еквівалентів та торгової дебіторської заборгованості.

Схильність Компанії до кредитного ризику щодо торгівельної дебіторської заборгованості та його рівень визначається, головним чином, індивідуальними характеристиками кожного клієнта. Політика Компанії з управління кредитним ризиком по відношенню до торгової дебіторської заборгованості полягає в систематичній роботі з дебіторами, що включає аналіз платоспроможності, визначення максимальної суми кредитного ліміту стосовно кожного покупця і контроль своєчасності погашення боргів. Більшість клієнтів Компанії є постійними з позитивною кредитною історією. Керівництво Компанії вважає, що немає суттєвого ризику втрат для Компанії в зв'язку з наявністю кредитного ризику.

Рисунок Д.29

ДОЧІРНЕ ПІДПРИЄМСТВО «БІК УКРАЇНА»

Фінансова звітність станом на 31 грудня 2024 року та за рік, що закінчився на цю дату
Примітки до фінансової звітності

Компанія співпрацює з банківськими установами, які мають достатню ліквідність та хорошу репутацію на фінансових ринках країни.

Максимальний розмір кредитного ризику дорівнює вартості грошових коштів та їх еквівалентів та торгової дебіторської заборгованості.

Валютний ризик. Валютний ризик являє собою ризик потенційних збитків по позиціям компанії, відкритим в іноземній валюті внаслідок несприятливої зміни курсів іноземних валют.

Компанії, в основному, притаманний валютний ризик в частині закупівлі продукції ТМ BICO®, виражених у валюті, відмінній від функціональної валюти Компанії. Протягом 2024 та 2023 років операції, в основному, були деноміновані в євро.

Балансова вартість монетарних активів та зобов'язань Компанії, деномінованих в іноземній валюті, станом на 31 грудня, така:

	31 грудня 2024 Євро'000	31 грудня 2023 Євро'000
Грошові кошти та їх еквіваленти	-	-
Торгова дебіторська заборгованість	-	-
Торгова кредиторська заборгованість та інші поточні зобов'язання	-	819
Усього	-	819

Нижче представлено аналіз чутливості прибутку до оподаткування Компанії до можливих змін обмінного курсу, при постійному значенні всіх інших змінних:

	2024 рік Євро'000	2023 рік Євро'000
10 % збільшення обмінного курсу	-	(82)
10 % зменшення обмінного курсу	-	82

19. Подальші події

Звертаємо увагу на те, що після звітної дати на дату випуску цього звіту в Україні триває війна, наслідки якої наразі неможливо точно оцінити з достатнім рівнем передбачуваності. Подальший розвиток політичних, макроекономічних умов та/або умов міжнародної торгівлі залежить від заходів, вжитих Урядом України та збереження міжнародної підтримки. Жодних інших подій, які б вимагали розкриття у цій фінансовій звітності, протягом періоду між звітною датою та датою затвердження цієї фінансової звітності до випуску не відбулося.

Ця фінансова звітність не містить будь-яких коригувань у зв'язку з подіями, які сталися після звітного періоду.

ДОДАТОК Ж

Фінансовий звіт ДП «БІК УКРАЇНА» за 2023 рік

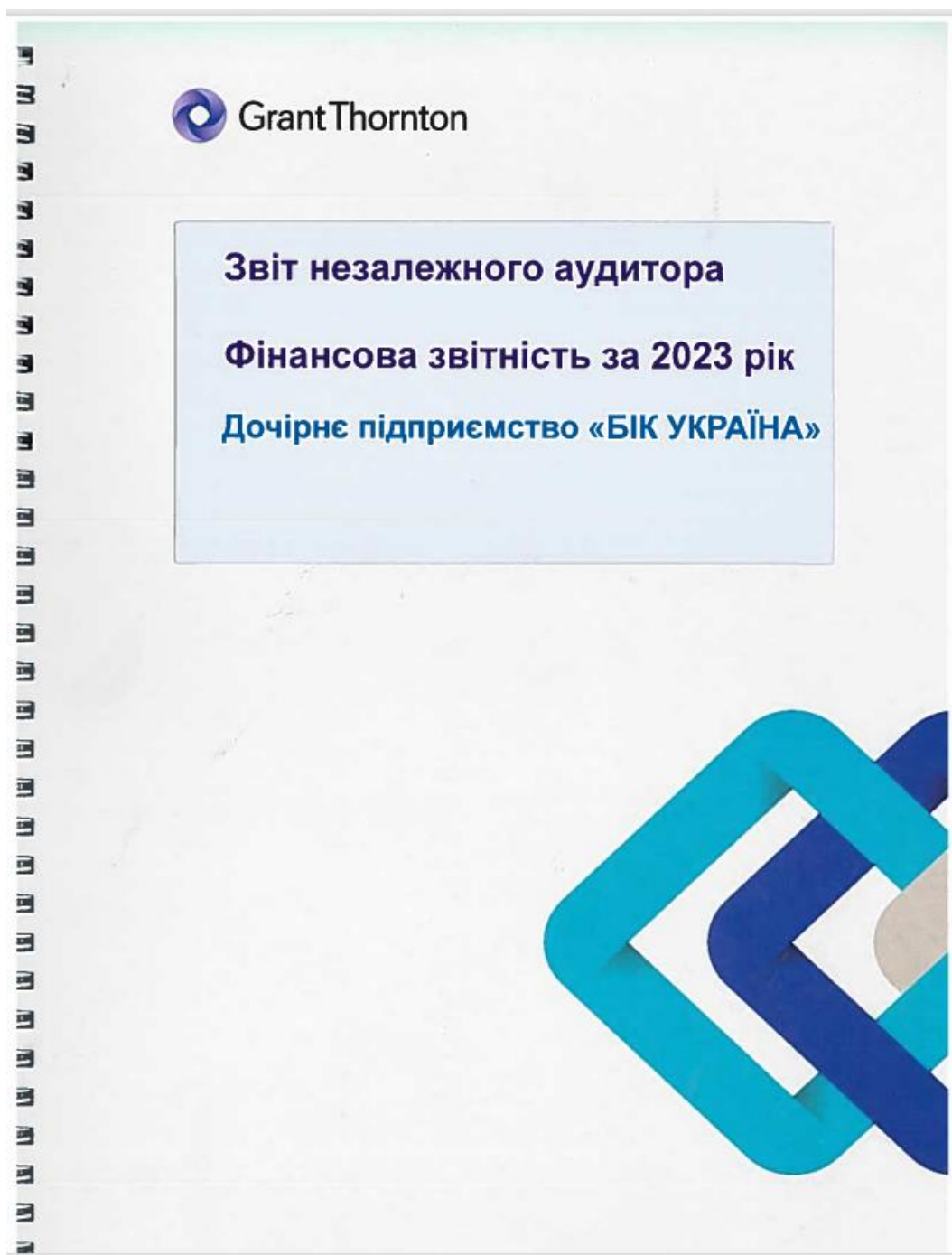


Рисунок Ж.1

безперервній основі.

- Оцінюємо загальне подання, структуру та зміст фінансової звітності включно з розкриттям інформації, а також те, чи показує фінансова звітність операції та події, що покладені в основу її складання, так, щоби досягти достовірного подання.

Ми повідомляємо тим, кого наділено найвищими повноваженнями, разом з іншими питаннями, інформацію про запланований обсяг і час проведення аудиту та суттєві аудиторські результати, включаючи будь-які суттєві недоліки заходів внутрішнього контролю виявлені нами під час аудиту.

Основні відомості про аудиторську фірму

Аудиторську перевірку здійснено незалежною аудиторською компанією Товариство з обмеженою відповідальністю «ГРАНТ ТОРНТОН ЛЕГІС».

ТОВ «ГРАНТ ТОРНТОН ЛЕГІС» внесено до IV Розділу «Суб'єкти аудиторської діяльності, які мають право проводити обов'язковий аудит фінансової звітності підприємств, що становлять суспільний інтерес» Реєстру аудиторів та суб'єктів аудиторської діяльності Аудиторської Палати України за номером 3915.

ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТУ АУДИТУ

ТОВ «ГРАНТ ТОРНТОН ЛЕГІС»

Сертифікований аудитор (№ 100225 в Реєстрі аудиторів та суб'єктів аудиторської діяльності)

ПАРТНЕР ІЗ ЗАВДАННЯ

ТОВ «ГРАНТ ТОРНТОН ЛЕГІС»

Сертифікований аудитор (№ 007568 в Реєстрі аудиторів та суб'єктів аудиторської діяльності)

Юридична адреса – 01004, Україна, м. Київ, вул. Терещенківська, 11-А;

Поштова адреса для листування – 04050, Україна, м. Київ, вул. Січових Стрільців, 60.

Телефон - +380 (44) 484 3364

Київ, Україна

«17» травня 2024 року



Олег ОЛЕНДІЙ

Віталій ВЕРЧЕНКО

Рисунок Ж.2

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності"

Підприємство **ДОЧІРНЕ ПІДПРИЄМСТВО "БІК УКРАЇНА"** Дата (рік, місяць, день) **01.01.2013**

Територія **м. Київ** за **КОДН** **160**

Організаційно-правова форма господарювання **Дочірнє підприємство** за **КОПФГ** **160**

Вид економічної діяльності **Неспécialізована оптова торгівля** за **КВЕД** **46.90**

Середня кількість працівників **51**

Адреса, телефон **вулиця Верхній Вал, буд. 10, м. Київ, 04071** **4906137**

Одиниця виміру: тис. грн. без десятичного знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №62), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)

Складено (зробити початку "х" у відповідній хвітніні):
за національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку
за міжнародними стандартами фінансової звітності

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на **31 грудня 2013** р.

Форма №1 Код за ДКУД **1801001**

А К Т И В	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	-	-
первісна вартість	1001	3 529	3 529
накопичена амортизація	1002	3 529	3 529
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби	1010	4 274	3 377
первісна вартість	1011	26 007	22 416
знос	1012	21 733	19 039
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-
накопичено амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	11 061	14 570
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	15 335	17 947
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	19 904	28 031
виробничі запаси	1101	300	469
незавершене виробництво	1102	-	-
готова продукція	1103	-	-
товари	1104	19 604	27 562
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестраховування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	107 035	128 359
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	4 915	5 070
з бюджетом	1135	21	13
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих дивідендів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	18
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	-	-
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	159 283	262 969
готівка	1166	-	-
рахунки в банках	1167	-	-
Витрати майбутніх періодів	1170	228	314
Частка перестраховки у страхових резервах	1180	-	-
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-
резервах збитків або резервах надсвіжних виплат	1182	-	-
резервах незароблених премій	1183	-	-

Рисунок Ж.3

інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	-	-
Усього за розділом II	1195	291 386	424 774
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та група вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	306 721	442 721

Пасива	Код розділу	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
I	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	34 169	34 169
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	9 434	9 434
емісійний дохід	1411	-	-
накопичені курсові різниці	1412	9 434	9 434
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (накопичений збиток)	1420	182 099	273 177
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Вилучений капітал	1430	(-)	(-)
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	225 692	316 780
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	-
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:	1531	-	-
резерв довгострокових зобов'язань			
резерв збитків або резерв надзвичайних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Препайдний фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
Усього за розділом II	1595	-	-
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Векселі видачі	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	12 967	34 982
розрахунки з бюджетом	1620	5 099	8 788
у тому числі з податку на прибуток	1621	2 614	4 913
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	19	-
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	62 944	82 171
Додати майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	-	-
Усього за розділом III	1695	81 029	125 941
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
V. Чиста залишкова вартість незареєстрованого фінансового фонду	1800	-	-
Баланс	1900	306 721	442 721



ЕП Ложкін Сергій Олександрович
ЕП Дем'яненко
Вікторія
Миколаївна

Ложкін Сергій Олександрович

Дем'яненко Вікторія Миколаївна

Рисунок Ж.4

Підприємство **ДОЧІРНЕ ПІДПРИЄМСТВО "БІК УКРАЇНА"** (найменування)
Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
 за Рік 2023 р.

Дата (рік, місяць, число) 2024 01 01
 за ЄДРПОУ 31408782

Форма № 2 Код за ДКУД 1801003

КОДИ
ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	629 540	384 585
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	-
премії підписані, валова сума	2011	-	-
премії, передані у перестрахування	2012	-	-
зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	-	-
зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(204 133)	(128 200)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
Валовий:			
прибуток	2090	425 407	256 385
збиток	2095	(-)	(-)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	-
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-	-
зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	-	-
зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	12 913	8 125
у тому числі:	2121	-	-
дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	-	-
дохід від використання коїтів, вивільнених від оподаткування	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	(55 724)	(33 898)
Витрати на збут	2150	(260 677)	(178 109)
Інші операційні витрати	2180	(10 837)	(36 371)
у тому числі:	2181	-	-
витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	111 082	16 132
збиток	2195	(-)	(-)
Дохід від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	-	-
Інші доходи	2240	-	-
у тому числі:	2241	-	-
дохід від благодійних допомоги			
Фінансові витрати	2250	(-)	(-)
Витрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(-)	(-)
Приватний збиток (прибуток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-

Рисунок Ж.5

Продовження додатка 2

Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	111 082	16 132
збиток	2295	(-)	(-)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(19 994)	(642)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	91 088	15 490
збиток	2355	(-)	(-)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
I	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	91 088	15 490

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
I	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	840	1 006
Витрати на оплату праці	2505	49 788	43 775
Відрахування на соціальні заходи	2510	8 365	7 096
Амортизація	2515	3 221	3 400
Інші операційні витрати	2520	265 024	193 101
Разом	2550	327 238	248 378

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
I	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	-	-
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	-	-
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	-	-
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	-	-
Дивіденди на одну просту акцію	2650	-	-



Ложкін Сергій
Олександрович
БП Дем'яненко
Вікторія
Миколаївна

Ложкін Сергій Олександрович

Дем'яненко Вікторія Миколаївна

Рисунок Ж.6

Підприємство **ДОЧІРНЕ ПІДПРИЄМСТВО "БІК УКРАЇНА"** (найменування)

Дата (рік, місяць, число) **2024 01 01** за ЄДРПОУ **31408782**

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Звіт про рух грошових коштів (за прямим методом)
за **Рік 2023** р.

Форма №3 Код за ДКУД **1801004**

Стаття	Код	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
I. Рух коштів у результаті операційної діяльності			
Надходження від:			
Реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3000	694 718	432 708
Повернення податків і зборів	3005	-	-
у тому числі податку на додану вартість	3006	-	-
Цільового фінансування	3010	-	-
Надходження від отримання субсидій, дотацій	3011	-	-
Надходження авансів від покупців і замовників	3015	-	-
Надходження від повернення авансів	3020	352	453
Надходження від відсотків за залишками коштів на поточних рахунках	3025	10 147	6 295
Надходження від боржників неустойки (штрафів, пені)	3035	-	-
Надходження від операційної оренди	3040	-	-
Надходження від отримання роялті, авторських винагород	3045	-	-
Надходження від страхових премій	3050	-	-
Надходження фінансових установ від повернення позик	3055	-	-
Інші надходження	3095	-	-
Витрачання на оплату:			
Товарів (робіт, послуг)	3100	(390 113)	(282 519)
Праці	3105	(37 694)	(30 256)
Відрахувань на соціальні заходи	3110	(8 294)	(6 790)
Зобов'язань з податків і зборів	3115	(74 899)	(38 539)
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на прибуток	3116	(21 205)	(3 839)
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на додану вартість	3117	(44 470)	(26 415)
Витрачання на оплату зобов'язань з інших податків і зборів	3118	(9 224)	(8 285)
Витрачання на оплату авансів	3135	(87 756)	(41 412)
Витрачання на оплату повернення авансів	3140	(-)	(-)
Витрачання на оплату цільових внесків	3145	(-)	(-)
Витрачання на оплату зобов'язань за страховими контрактами	3150	(-)	(-)
Витрачання фінансових установ на надання позик	3155	(-)	(-)
Інші витрачання	3190	(-)	(3 737)
Чистий рух коштів від операційної діяльності	3195	106 461	36 203
II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності			
Надходження від реалізації:			
фінансових інвестицій	3200	-	-
необоротних активів	3205	1 662	435
Надходження від отриманих:			
відсотків	3215	-	-
дивідендів	3220	-	-
Надходження від деривативів	3225	-	-
Надходження від погашення позик	3230	-	-
Надходження від вибуття дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3235	-	-
Інші надходження	3250	-	-

Рисунок Ж.7

Витрачання на придбання: фінансових інвестицій	3255	(-)	(-)
необоротних активів	3260	(2 841)	(280)
Виплати за деривативами	3270	(-)	(-)
Витрачання на надання позик	3275	(-)	(-)
Витрачання на придбання дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3280	(-)	(-)
Інші платежі	3290	(-)	(-)
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	3295	-1 179	155
III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності			
Надходження від:			
Власного капіталу	3300	-	-
Отримання позик	3305	-	-
Надходження від продажу частки в дочірньому підприємстві	3310	-	-
Інші надходження	3340	-	-
Витрачання на:			
Викуп власних акцій	3345	(-)	(-)
Погашення позик	3350	-	-
Сплату дивідендів	3355	(-)	(-)
Витрачання на сплату відсотків	3360	(-)	(-)
Витрачання на сплату заборгованості з фінансової оренди	3365	(-)	(-)
Витрачання на придбання частки в дочірньому підприємстві	3370	(-)	(-)
Витрачання на виплати неконтрольованим часткам у дочірніх підприємствах	3375	(-)	(-)
Інші платежі	3390	(-)	(-)
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	3395	-	-
Чистий рух грошових коштів за звітний період	3400	105 282	36 358
Залишок коштів на початок року	3405	159 283	126 880
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	3410	(1 596)	(3 955)
Залишок коштів на кінець року	3415	262 969	159 283

Керівник
Е.П. Ложкін Сергій
Олександрович

Головний бухгалтер
Е.П. Дем'яненко
Вікторія
Миколаївна



Ложкін Сергій Олександрович

Дем'яненко Вікторія Миколаївна

Рисунок Ж.8

Підприємство **ДОЧІРНЄ ПІДПРИЄМСТВО "БІК УКРАЇНА"** Дата (рік, місяць, число) **2024 01 01** за ЄДРПОУ **31409783**

(найменування)

Звіт про власний капітал

за **Рік 2023** р. **Форма №4** Код за ДКУД **1801005**

КОДИ

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Стаття	Код рядка	Зареєстрований (пайовий) капітал	Капітал у дооцінках	Додатковий капітал	Резервний капітал	Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	Неоплачений капітал	Вилучений капітал	Всього
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Залишок на початок року	4000	34 169	-	9 434	-	182 089	-	-	225 692
Коригування:									
Зміна облікової політики	4005	-	-	-	-	-	-	-	-
Виправлення помилок	4010	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші зміни	4090	-	-	-	-	-	-	-	-
Скоригований залишок на початок року	4095	34 169	-	9 434	-	182 089	-	-	225 692
Чистий прибуток (збиток) за звітний період	4100	-	-	-	-	91 088	-	-	91 088
Інший сукупний дохід за звітний період	4110	-	-	-	-	-	-	-	-
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	4111	-	-	-	-	-	-	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	4112	-	-	-	-	-	-	-	-
Накопичені курсові різниці	4113	-	-	-	-	-	-	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих і спільних підприємств	4114	-	-	-	-	-	-	-	-
Інший сукупний дохід	4116	-	-	-	-	-	-	-	-
Розподіл прибутку:									
Виплати власникам (дивіденди)	4200	-	-	-	-	-	-	-	-
Спрямування прибутку до зареєстрованого капіталу	4205	-	-	-	-	-	-	-	-
Відрахування до резервного капіталу	4210	-	-	-	-	-	-	-	-
Сума чистого прибутку, належна до бюджету відповідно до законодавства	4215	-	-	-	-	-	-	-	-
Сума чистого прибутку, належна до спеціальних фондів	4220	-	-	-	-	-	-	-	-

Рисунок Ж.9

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Сума чистого прибутку на матеріальне заохочення	4225	-	-	-	-	-	-	-	-
Внески учасників:									
Внески до капіталу	4240	-	-	-	-	-	-	-	-
Погашення заборгованості з капіталу	4245	-	-	-	-	-	-	-	-
Вилучення капіталу:									
Викуп акцій (часток)	4260	-	-	-	-	-	-	-	-
Перепродаж викуплених акцій (часток)	4265	-	-	-	-	-	-	-	-
Анулювання викуплених акцій (часток)	4270	-	-	-	-	-	-	-	-
Вилучення частки в капіталі	4275	-	-	-	-	-	-	-	-
Зменшення номінальної вартості акцій	4280	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші зміни в капіталі	4290	-	-	-	-	-	-	-	-
Придбання (продаж) неконтрольованої частки в дочірньому підприємстві	4291	-	-	-	-	-	-	-	-
Разом змін у капіталі	4295	-	-	-	-	91 088	-	-	91 088
Залишок на кінець року	4300	34 169	-	9 434	-	273 177	-	-	316 780

Керівник

Головний бухгалтер



Ложкін Сергій
Олександрович
Директор
Держреєстру

Ложкін Сергій Олександрович

Дем'яненко Вікторія Миколаївна

Рисунок Ж.10

Товариство з обмеженою відповідальністю ДОЧІРНЄ ПІДПРИЄМСТВО «БІК УКРАЇНА»
Фінансова звітність станом на 31 грудня 2023 року та за рік, що закінчився на цю дату
Примітки до фінансової звітності

1. Загальні відомості про компанію

ДОЧІРНЄ ПІДПРИЄМСТВО «БІК УКРАЇНА» (далі «Компанія») засноване за організаційно-правовою формою, як дочірнє підприємство та зареєстроване відповідно до чинного законодавства України 13 березня 2001 року за адресою: вул. Верхній Вал, будинок 10, м. Київ, 04071.

ДП «БІК УКРАЇНА» є дочірньою компанією SOCIETE BIC, всесвітньо відомого французького виробника продукції ТМ BIC®, асортимент якої представлений продукцією для гоління, запальниками та канцелярією, а також рекламною продукцією та спорядженням для водних видів спорту.

ДП «БІК УКРАЇНА» займається імпортом та дистрибуцією на території України товарів Групи, а саме канцелярських виробів, запальничок та бритв для гоління. Товари закуповуються у пов'язаної особи BIC SLOVAKIA S.R.O та реалізуються з використанням різних каналів продажу на території України, в тому числі на користь роздрібних торговельних точок та мереж та оптових дистриб'юторів.

Середня чисельність працівників станом на 31 грудня 2023 року становить 51 особа (станом на 31 грудня 2022: 49 осіб).

Кінцевий бенефіціарними власник (контролер) – відсутній, оскільки акції власника Компанії знаходяться у вільному обігу на паризькій фондовій біржі.

2. Операційне середовище

У зв'язку з повномасштабною військовою агресією російської федерації проти України, Указом президента України від 24 лютого 2022 року № 64/2022 "Про введення воєнного стану в Україні" із 24 лютого 2022 року в Україні введено воєнний стан. Спочатку строком на 30 діб. Надалі воєнний стан продовжувався. Наразі воєнний стан продовжено до 12 серпня 2024 року.

Попри воєнні дії на фронтах і майже щоденні бомбардування українських міст, реальний ВВП України за підсумком 2023-го зріс на 5% і інфляція становить 5,1% у річному вимірі. Основними чинниками економічного зростання є висока адаптивність українського бізнесу до складних умов воєнного часу, безперебійне постачання електроенергії для економіки з боку енергетичного сектору, високий врожай в аграрному секторі, а також стабільне внутрішнє макроекономічне середовище. Інфляція знижувалася протягом року, безперебійно працювала банківська система та стабільно функціонував валютний ринок при тому, що НБУ з 3 жовтня 2023 року перейшов до режиму керованої гнучкості обмінного курсу, продовжуючи реалізацію стратегії пом'якшення валютних обмежень.

Офіційний курс визначається на основі курсу за операціями на міжбанківському ринку, а не встановлюється директивно Національним банком, як це відбувалося з 24 лютого 2022 року. Водночас НБУ і далі контролює ситуацію на міжбанківському валютному ринку та намагається суттєво обмежувати курсові коливання, не допускаючи як значного послаблення гривні, так і суттєвого зміцнення.

Рисунок Ж.11

Наступний 2024 рік для економіки України основні ризики: призупинення або нестача зовнішнього фінансування дефіциту бюджету України, інтенсифікація воєнних дій на фронтах та обстрілів міст і економічних об'єктів з боку агресора, продовження блокування транспортних коридорів для експорту, як морських, так і сухопутних.

Отже, в Україні спостерігаються явища, які суттєво впливають на діяльність Компанії. Це бойові дії в Україні, а також коливання української валюти, яка не є вільно конвертованою за межами України, валютні обмеження і контроль, висока інфляція, нестача обігових коштів, постійне та досить різке зростання цін на сировину та послуги і тому подібне. Враховуючи швидкий характер розвитку ситуації та непередбаченості війни, ймовірно, знадобиться час для оцінки економічних наслідків. Урядом визначено пріоритетні напрямки оборони і соціальні видатки, продовжено виконання своїх зобов'язань щодо зовнішнього боргу. Компанії продовжують сплачувати податки, зумовлюючи циркуляцію грошей через фінансову систему країни. З часу повномасштабного військового вторгнення бойові дії безперервно тривають й досі, спричиняючи тисячі жертв серед цивільного населення.

Керівництво впевнене, що в ситуації, що склалася, воно продовжить стежити за потенційним впливом цих подій і вживатиме всіх можливих належних заходів для пом'якшення будь-яких негативних наслідків та забезпечення стабільної діяльності Компанії. За існуючих обставин, подальша нестабільність умов здійснення діяльності Компанії може спричинити негативний вплив на результати діяльності та фінансовий стан Компанії, характер та наслідки якого на поточний момент визначити неможливо. Майбутні умови здійснення діяльності можуть відрізнятися від оцінки управлінського персоналу. Ці розкриття вказують, що існує суттєва невизначеність, що може поставити під значний сумнів здатність Компанії продовжувати свою діяльність на безперервній основі.

3. Основа підготовки фінансової звітності

Фінансову звітність Компанії було підготовлено відповідно до Національних Положень (стандартів) бухгалтерського обліку (НП(С)БО) України, затверджених Міністерством фінансів України.

Основа складання фінансової звітності. Дану фінансову звітність було підготовлено згідно з принципом оцінки за первісною вартістю, якщо інше не вказано в основних положеннях облікової політики.

Функціональна валюта та валюта подання. Фінансова звітність наводиться в національній валюті України – гривня, а всі суми заокруглені до цілих тисяч (000), за винятком випадків, де вказано інше.

Безперервність діяльності. Фінансова звітність була підготовлена виходячи з припущення, що Компанія буде продовжувати свою діяльність, як діюче підприємство в осяжному майбутньому, що передбачає реалізацію активів та погашення зобов'язань у ході звичайної діяльності. Обговорення ризиків можна знайти у Примітці 2 «Операційне середовище» та у відповідних примітках, що зазначені нижче.

Рисунок Ж.12

4. Використання оцінок та припущень

При підготовці фінансової звітності керівництво Компанії може використовувати оцінки і припущення для визначення вартості деяких активів, зобов'язань, витрат і доходів, а також для розкриття інформації в примітках до фінансової звітності Компанії. В основному ці попередні оцінки охоплюють: терміни корисного використання основних засобів, тестів на знецінення запасів та резерву сумнівної заборгованості.

Оцінки і припущення базуються на інформації і позиціях, що відомі на кінець періоду і можуть значно відрізнятися від фактичних значень.

Нижче наведені судження, крім тих, що стосуються облікових оцінок, які керівництво використало під час застосування облікових політик Компанії та чинять найбільш суттєвий вплив на суми, що відображаються у фінансовій звітності.

Резерв сумнівної заборгованості. Відповідно до облікової політики Компанії, резерв сумнівної заборгованості визначається на підставі аналізу платоспроможності окремих дебіторів. З цією метою розглядають кредитну історію клієнта, оцінюють його поточний стану з урахуванням прогнозованої інформації.

5. Операції в іноземній валюті

Операції в іноземній валюті під час первісного визнання відображаються у валюті звітності шляхом перерахунку суми в іноземній валюті із застосуванням валютного курсу Національного банку України (НБУ), чинним на початок дня, дати здійснення операції (дати визнання активів, зобов'язань, власного капіталу, доходів і витрат). Прибуток та збитки, які виникають при розрахунку за таких операцій, а також при перерахунку монетарних статей, деномінованих в іноземних валютах, відображаються у звіті про фінансові результати.

На кожну дату балансу монетарні статті в іноземній валюті відображаються з використанням валютного курсу на кінець дня дати балансу; немонетарні статті, які відображені за історичною собівартістю і зарахування яких до балансу пов'язано з операцією в іноземній валюті, відображаються за валютним курсом на початок дня дати здійснення операції.

Курси валют у гривнях, встановлені НБУ, станом на зазначені дати були наступними:

	Долар США	Євро
Середній курс за 2023 рік	36,5738	39,5582
31 грудня 2023 р.	37,9824	42,2079
Середній курс за 2022 рік	32,3423	33,9820
31 грудня 2022 р.	36,5686	38,9510

6. Основні положення облікової політики

Основні засоби та нематеріальні активи

Об'єкт основних засобів визнається активом: якщо існує імовірність того, що Підприємство отримає в майбутньому економічні вигоди від його використання; якщо його вартість може бути достовірно визначена; якщо має очікуваний строк корисного використання більше, ніж 1 рік.

Рисунок Ж.13

Активи, які відповідають критеріям визнання основних засобів і використовуються Підприємством більше одного періоду (одного року чи операційного циклу), проте вартість яких менша, ніж 20 000 гривень, визнаються як малоцінні необоротні матеріальні активи.

Компанія обліковує основні засоби за первісною вартістю за вирахуванням накопиченої амортизації.

До складу первісної вартості основних засобів включаються наступні витрати:

- ціна (вартість) придбання основних засобів;
- суми, що сплачують постачальникам активів та підрядникам за виконання будівельно-монтажних робіт (без відшкодованих Підприємству непрямих податків);
- реєстраційні збори, державне мито та аналогічні платежі, що сплачуються в зв'язку з придбанням (отриманням) прав на об'єкти основних засобів, і не відшкодовуються Підприємству;
- суми ввізного мита;
- суми непрямих податків у зв'язку з придбанням (створенням) основних засобів (якщо вони не відшкодовуються Підприємству);
- витрати зі страхування ризиків доставки основних засобів;
- витрати на транспортування, зберігання, навантаження, розвантаження, установку, монтаж, налагодження основних засобів;
- інші витрати, безпосередньо пов'язані з доведенням основних засобів до стану, у якому вони придатні для використання із запланованою метою.

В процесі експлуатації основних засобів Підприємство несе додаткові (наступні) витрати, пов'язані з їх використанням. До таких витрат відносяться:

- витрати на технічне обслуговування основних засобів.
- витрати на поточний ремонт основних засобів.
- витрати на капітальний ремонт.
- витрати на модернізацію, модифікацію, добудову, реконструкцію основних засобів.

Рішення про характер і ознаки здійснюваних Підприємством робіт, тобто: (i) чи спрямовані вони на підвищення техніко-економічних можливостей (модернізація, модифікація, добудова, реконструкція) об'єкта основних засобів, що призведе у майбутньому до збільшення економічних вигод, (ii) чи здійснюються вони для підтримання такого об'єкта в придатному для використання стані та одержання первісно визначеної суми майбутніх економічних вигод від його використання - приймається керівниками технічних служб або відповідними уповноваженими особами Підприємства, відповідальними за проведення зазначених робіт, з урахуванням результатів аналізу існуючої ситуації та суттєвості таких витрат.

Амортизацію об'єктів основних засобів нараховується прямолінійним методом із застосуванням наступних термінів корисного використання об'єктів:

Рисунок Ж.14

Назва групи	Строк експлуатації
Поліпшення орендованих приміщень	20 років
Комп'ютерне обладнання	2 роки
Транспортні засоби	5 років
Меблі, рекламні зразки продукції, стенди, подіуми	4 роки
Інші основні засоби	12 років

Ліквідаційна вартість основних засобів рівна нулю.

Амортизація МНМА нараховується у першому місяці використання об'єкта МНМА у розмірі 100 відсотків їх вартості.

Нарахування амортизації починається з місяця, наступного за місяцем, у якому об'єкт основних засобів став придатним для корисного використання, крім амортизації МНМА, для яких нарахування амортизації здійснюється в розмірі 100% вартості в першому місяці використання.

Нарахування амортизації припиняється, починаючи з місяця, наступного за місяцем (i) вибуття об'єкта основних засобів, або (ii) переведення його на реконструкцію, модернізацію, добудову, дообладнання, консервацію.

Нематеріальний актив – немонетарний актив, який не має матеріальної форми та може бути ідентифікований.

Підприємство визнає в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності придбаний або отриманий іншим чином нематеріальний актив, якщо існує імовірність отримання майбутніх економічних вигод, пов'язаних з його використанням та його вартість може бути достовірно визначена.

Амортизація нематеріальних активів нараховується прямолінійним методом виходячи з терміну їх корисного використання.

Підприємство веде бухгалтерський облік нематеріальних активів щодо кожного об'єкта нематеріальних активів та встановлює для цілей бухгалтерського і податкового обліку наступні строки їх корисного використання:

Найменування	Строк корисного використання
<i>Права користування майном</i>	відповідно до правовстановлюючого документа;
<i>Права на комерційні позначення</i>	відповідно до правовстановлюючого документа;
<i>Права на об'єкти промислової власності</i> (зокрема, право на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, комерційні таємниці, у тому числі ноу-хау)	відповідно до правовстановлюючого документа, але не менш як 5 років;
<i>Авторське право та суміжні з ним права</i> (зокрема, комп'ютерні програми, програми для електронно-обчислювальних машин, компіляції даних (бази даних))	відповідно до правовстановлюючого документа, але не менш як 2 роки;
<i>Інші нематеріальні активи</i>	відповідно до правовстановлюючого документа.

Рисунок Ж.15

Нарахування амортизації здійснюється щомісячно та починається з місяця, наступного за місяцем, у якому об'єкт нематеріальних активів введено в експлуатацію. Суму нарахованої амортизації Підприємство відображає збільшенням суми витрат (адміністративних витрат, витрат на збут, тощо - в залежності від функціонального призначення об'єктів нематеріальних активів) і накопиченої амортизації нематеріальних активів.

Зменшення корисності активів

Зменшення корисності основних засобів та інших необоротних активів відбувається тоді, коли балансова вартість активу перевищує суму його очікуваного відшкодування. Тест на зменшення корисності активів складається з двох етапів:

- 1) Підприємство визначає чи існують ознаки зменшення корисності активів;
- 2) у разі наявності ознак, які вказують на зменшення корисності активів, Підприємство обчислює суму очікуваного відшкодування таких активів.

Рішення про відсутність або наявність ознак зменшення корисності активів приймає інвентаризаційна комісія під час проведення щорічної інвентаризації.

У разі встановлення інвентаризаційною комісією ознак, що свідчать про зменшення корисності активів, відділ бухгалтерії Підприємства на дату річного балансу визначає суму очікуваного відшкодування активу.

Сума очікуваного відшкодування активу обчислюється як більша з двох оцінок: чиста вартість реалізації активу або теперішня вартість майбутніх чистих грошових надходжень від активу.

Запаси

Запаси зараховуються на баланс Компанії за первісною вартістю. Первісною вартістю запасів, що придбані за плату, є собівартість запасів, яка складається з наступних фактичних витрат:

- ціна придбання, що сплачується згідно з договором постачальнику (продавцю) за вирахування непрямих податків;
- суми ввізного мита;
- суми непрямих податків у зв'язку з придбанням запасів, які не відшкодовуються Підприємству;
- транспортно-заготівельні витрати;
- інші витрати, які безпосередньо пов'язані з придбанням запасів і доведенням їх до стану, в якому вони придатні для використання у запланованих цілях.

У разі, якщо на момент оприбуткування запасів неможливо достовірно визначити їх первісну вартість, такі запаси можуть оцінюватися та відображатися в обліку за справедливою вартістю з наступним коригуванням до первісної вартості. Такою справедливою вартістю може бути нормативна ціна запасів, визначена у програмному забезпеченні «JD EDWARDS».

Рисунок Ж.16

При придбанні однорідних запасів, які надійшли однією партією, первісну вартість одиниці придбаних запасів, за якою вони відображаються у бухгалтерському обліку, Підприємство визначає шляхом діленням фактичних витрат, що пов'язані з придбанням однорідних запасів, на загальну кількість придбаних запасів.

Відображення в бухгалтерському обліку фактичної вартості товарів здійснюється відповідальним бухгалтером відповідно до виконаного ним розрахунку на підставі Бухгалтерської довідки.

На дату балансу сума митних платежів, які відносяться до вартості товарів, що залишились на балансі та не були реалізовані (списані, використані іншим чином), відображається на бухгалтерському рахунку 28* загальною сумою без збільшення вартості кожної окремої одиниці товарів.

При відпуску запасів, їх продажу та іншому вибутті оцінка таких запасів здійснюється за методом середньозваженої собівартості.

У разі повернення постачальникам раніше реалізованих товарів Підприємство оприбутковує такі товари як запаси виходячи з ціни їх реалізації.

Підприємство відображає запаси в бухгалтерському обліку і звітності за найменшою з двох оцінок:

- первісною вартістю; або
- чистою вартістю реалізації.

Запаси відображаються за чистою вартістю реалізації, якщо на дату балансу:

- ціна запасів знизилась;
- запаси зіпсовані, застаріли, або іншим чином втратили первісно очікувану економічну вигоду.

Фінансові інструменти

Для цілей бухгалтерського обліку фінансові інструменти поділяються на наступні категорії:

- **Фінансові активи.** Включають: (i) грошові кошти та їх еквіваленти; (ii) дебіторську заборгованість, не призначену для перепродажу; (iii) фінансові інвестиції, що утримуються до погашення; (iv) фінансові активи, призначені для перепродажу; (v) інші фінансові активи.
- **Фінансові зобов'язання.** До них належать: (i) фінансові зобов'язання, призначені для перепродажу, та (ii) інші фінансові зобов'язання.
- **Інструменти власного капіталу.** Включають прості акції, частки та інші види власного капіталу;
- **Похідні фінансові інструменти.** До цієї категорії належать: (i) ф'ючерсні контракти, (ii) форвардні контракти та (ii) інші похідні фінансові інструменти.

Фінансовий актив або фінансове зобов'язання відображається у балансі, якщо Компанія є стороною-укладачем угоди щодо фінансового інструмента.

Компанія первісно оцінює та відображає фінансові інструменти за їх фактичною собівартістю, яка складається із справедливої вартості активів, зобов'язань або інструментів власного капіталу, наданих або отриманих в обмін на відповідний

Рисунок Ж.17

фінансовий інструмент, і витрат, які безпосередньо пов'язані з придбанням або вибуттям фінансового інструмента.

На кожну наступну після визнання дату балансу фінансові зобов'язання оцінюються за амортизованою собівартістю, крім фінансових зобов'язань, призначених для перепродажу, і зобов'язань за похідними фінансовими інструментами.

Зобов'язання за похідним фінансовим інструментом, яке має бути погашене шляхом передачі пов'язаного з ним інструмента власного капіталу, справедливую вартість якого на кожну наступну після визнання дату балансу не можна достовірно визначити, оцінюється за собівартістю.

Балансова вартість фінансових активів, щодо яких не застосовується оцінка за справедливою вартістю, переглядається щодо можливого зменшення корисності на кожну дату балансу на основі аналізу очікуваних грошових потоків. Сума втрат від зменшення корисності фінансового активу визначається як різниця між його балансовою вартістю та теперішньою вартістю очікуваних грошових потоків, дисконтованих за поточною ринковою ставкою відсотка на подібний фінансовий актив, з визнанням цієї різниці іншими витратами звітного періоду.

Дебіторська заборгованість

Дебіторська заборгованість визнається активом, якщо існує ймовірність отримання Підприємством майбутніх економічних вигод та сума такої дебіторської заборгованості може бути достовірно визначена.

До дебіторської заборгованості належить:

- торгова дебіторська заборгованість – заборгованість, що виникає від реалізації продукції, товарів, послуг Підприємства;
- аванси видані – передоплати, перераховані постачальникам чи підрядникам за товари або послуги, що не отримані на звітну дату;
- інша дебіторська заборгованість – дебіторська заборгованість, яка не є торговою заборгованістю чи передоплатами виданими (розрахунки з бюджетом, розрахунки із підзвітними особами, за нарахованими доходами, тощо).

За строками погашення Підприємство розрізняє поточну (короткострокову) та довгострокову дебіторську заборгованість. Критерієм поділу є термін майбутньої оплати (погашення).

Дебіторська заборгованість первісно визнається в бухгалтерському обліку у сумі, що дорівнює вартості переданих товарів, наданих послуг, сплачених коштів або переданих активів згідно з умовами договору.

Поточна дебіторська заборгованість, яка є фінансовим активом (крім придбаній заборгованості та заборгованості, призначеної для продажу), включається до підсумку балансу за чистою реалізаційною вартістю. Для визначення чистої реалізаційної вартості на дату балансу обчислюється величина резерву сумнівних боргів.

Довгострокова дебіторська заборгованість, на яку нараховуються проценти, відображається в балансі за її теперішньою вартістю. Визначення теперішньої вартості залежить від виду такої дебіторської заборгованості та умов її погашення.

Рисунок Ж.18

Підприємство формує резерв сумнівних боргів, величина яких визначається на основі класифікації дебіторської заборгованості, та/або виходячи з даних щодо платоспроможності окремих дебіторів.

Визначена на основі класифікації дебіторської заборгованості величина сумнівних боргів на дату балансу становить залишок резерву сумнівних боргів на ту саму дату.

Залишок резерву сумнівних боргів на дату балансу не може бути більшим, ніж сума дебіторської заборгованості на ту саму дату.

Виключення безнадійної дебіторської заборгованості з активів здійснюється з одночасним зменшенням величини резерву сумнівних боргів. У разі якщо суми нарахованого резерву сумнівних боргів недостатньо, безнадійна дебіторська заборгованість списується з активів на інші операційні витрати. Сума відшкодування раніше списаної безнадійної дебіторської заборгованості включається до складу інших операційних доходів.

Резерв сумнівних боргів обчислюється та відображається в бухгалтерському обліку в кожному звітному періоді (місяць). Бухгалтерська служба здійснює коригування резерву сумнівних боргів в бухгалтерському обліку на суму різниці між розрахованою сумою резерву на звітну дату (кінець місяця або кварталу) і створеним резервом в попередніх періодах методом «сторно».

Забезпечення

Забезпечення створюється при виникненні внаслідок минулих подій зобов'язання, погашення якого ймовірно призведе до зменшення ресурсів, що втілюють в собі економічні вигоди, та його оцінка може бути розрахунково визначена.

Забезпечення на виплату відпусток створюється з метою рівномірного розподілу витрат на оплату щорічних оплачуваних відпусток протягом року, а також з метою запобігання заниженню зобов'язань і витрат у фінансовій звітності Підприємства. Підприємство нараховує забезпечення на виплату відпусток в кінці кожного місяця. Для подальшого коригування забезпечення на виплату відпусток ведеться облік сум нарахованих виплат накопичених та використаних відпусток у розрізі кожного працівника та (при необхідності) здійснюється коригування (сторнування) сум забезпечення на перший день наступного звітного місяця.

Тимчасові забезпечення щодо придбаних послуг – це забезпечення для відшкодування наступних (майбутніх) витрат Підприємства, пов'язаних з операціями придбанням послуг, які були отримані Підприємством, але щодо яких постачальником на момент фактичного отримання таких послуг не було надано первинних документів, не були виставлені рахунки, або вартість таких послуг не була офіційно узгоджена з постачальником, або в разі відсутності у Підприємства інформації чи документів, які можуть бути використані для достовірної оцінки витрат Підприємства (чи визначення часу погашення зобов'язання).

Підприємство здійснює формування тимчасових забезпечень щодо придбаних послуг у разі виконання наступних умов:

- Підприємству надано послуги, які на звітну дату не підтверджені належним чином оформленими оригіналами первинних документів;

Рисунок Ж.19

- Відповідну суму витрат на придбання послуг можна розрахунково оцінити.

Забезпечення на виплату премій (бонусів) працівникам

Підприємство здійснює виплату премій (бонусів) працівникам за результатами їх особистої діяльності та/або діяльності Підприємства за визначений період часу (рік, квартал). Розмір премії (бонусу) працівникам визначається згідно з трудовим договором працівника або іншим документом і затверджується керівником Підприємства.

Нарахування забезпечення на виплату премій (бонусів) працівникам відбувається щомісячно з урахуванням єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування.

Податок на прибуток

Поточні податкові активи і зобов'язання за поточний і попередні періоди оцінюються за сумою, передбачуваною до відшкодування від або сплати до податкових органів. Поточний податок на прибуток Компанії розраховується у відповідності з українськими правилами оподаткування і визначається виходячи з доходів і витрат, які підлягають оподаткуванню, та включаються Компанією в декларацію з податку на прибуток. Ставка податку на прибуток у 2023 та 2020 роках складала 18%.

Витрати (дохід) з податку на прибуток – загальна сума витрат з податку на прибуток, яка складається з поточного податку на прибуток з урахуванням відстроченого податкового зобов'язання і відстроченого податкового активу. Підприємство проводить розрахунок відстрочених податкових активів та відстрочених податкових зобов'язань на щорічній основі з відображенням їх в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності станом на останній день звітного року

Визначення доходів і витрат

Дохід визнається під час збільшення активу або зменшення зобов'язання, що зумовлює зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків учасників Компанії), за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена.

Дохід (виручка) від реалізації продукції визнається в разі наявності всіх наведених нижче умов:

- покупцеві передані ризики й вигоди, пов'язані з правом власності на продукцію;
- Компанія не здійснює надалі управління та контроль за реалізованою продукцією;
- сума доходу (виручка) може бути достовірно визначена;
- є впевненість, що в результаті операції відбудеться збільшення економічних вигод Компанії, а витрати, пов'язані з цією операцією, можуть бути достовірно визначені.

Дохід, пов'язаний з наданням послуг, визнається, виходячи зі ступеня завершеності операції з надання послуг на дату балансу, якщо може бути достовірно оцінений результат цієї операції

Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) визначається шляхом вирахування з доходу від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг наданих знижок, вартості повернутих раніше проданих товарів та податків і зборів.

Рисунок Ж.20

Витрати звітного періоду визнаються або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу Підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками Підприємства), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені.

Витрати визнаються витратами певного періоду одночасно з визнанням доходу, для отримання якого вони здійснені.

Витрати, які неможливо прямо пов'язати з доходом певного періоду, відображаються у складі витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені.

Собівартість реалізованих товарів визначається відповідно до облікової політики Компанії - «Запаси».

Витрати, пов'язані з операційною діяльністю, які не включаються до собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), поділяються на адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати.

Оренда

В бухгалтерському обліку Підприємства оренда поділяється на операційну та фінансову. Класифікація оренди ґрунтується на тому, яким чином між орендарем та орендодавцем розподіляються ризики та винагороди, пов'язані з правом власності на актив.

Операційна оренда – це будь-яка оренда, крім фінансової.

Фінансова оренда – оренда, що передбачає передачу орендарю всіх ризиків та вигід, пов'язаних з правом користування та володіння активом.

Оренда, при якій орендодавець зберігає за собою практично всі ризики і вигоди, пов'язані з володінням активом, класифікується як операційна. Платежі за договорами операційної оренди визнаються як витрати на прямолінійній основі протягом строку оренди.

Поліпшення орендарем активів за договорами операційної оренди (модернізація, модифікація, реконструкція), які призводять до збільшення майбутніх економічних вигід від його використання, відображаються орендарем як капітальні інвестиції у створення (будівництво) інших необоротних активів.

Вартість завершених капітальних інвестицій в об'єкти операційної оренди обліковуються в складі основних засобів Компанії.

Якщо в угоді про фінансову оренду не вказана орендна ставка відсотка, то для визначення теперішньої вартості суми мінімальних орендних платежів і розподілу фінансових витрат Підприємство застосовує ставку відсотка на можливі позики орендаря.

Рисунок Ж.21

7. Грошові кошти та їх еквіваленти

Станом на 31 грудня грошові кошти та їх еквіваленти, що представлені у рядку 1165 «Грошові кошти та їх еквіваленти» балансу Компанії, включали:

	31 грудня 2023 ГРН'000	31 грудня 2022 ГРН'000
Грошові кошти в банку:		
в національній валюті	261 026	157 024
в іноземній валюті	-	-
Спеціальний рахунок	1 943	2 259
Усього	262 969	159 283

8. Запаси

	31 грудня 2023 ГРН'000	31 грудня 2022 ГРН'000
Запасні частини	459	290
Паливо	10	9
Товари	27 562	19 605
Усього	28 031	19 904

Станом на 31 грудня 2023 року на балансі Компанії немає застарілих запасів.

9. Торгова дебіторська заборгованість

Станом на 31 грудня 2023 року торгова дебіторська заборгованість, що представлена у рядку 1125 «Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги» балансу Компанії складається із чистої торгової дебіторської заборгованості в розмірі 137 350 тис. грн. (станом на 31 грудня 2022 року – 113 014 тис. грн.) та нарахованого резерву на заборгованість у сумі 8 991 тис. грн (станом на 31 грудня 2022 року – 5 979 тис. грн.)

Станом на 31 грудня 2023 року не мала місце заборгованість пов'язаних сторін у складі торгової дебіторської заборгованості.

10. Дебіторська заборгованість за виданими авансами

Станом на 31 грудня дебіторська заборгованість за виданими авансами, що представлені у рядку 1130 балансу Компанії, включали:

	31 грудня 2023 ГРН'000	31 грудня 2022 ГРН'000
Аванси видані постачальникам за:		
- аванси видані за попереднє митне оформлення	1 569	810
- оренду приміщення	1 001	1 295
- ПММ	916	559
- послуги реклами	729	578
- інші послуги	855	1 673
Усього	5 070	4 915

Рисунок Ж.22

11. Торгова кредиторська заборгованість

Торгова кредиторська заборгованість, що представлена у ряду 1615 «Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги» балансу Компанії, станом на 31 грудня складається:

	31 грудня 2023 ГРН'000	31 грудня 2022 ГРН'000
Торгова кредиторська заборгованість за розрахунками за поставлений товар та надані послуг:		
від вітчизняних постачальників	433	2 124
від іноземних постачальників	34 549	10 842
Усього	34 982	12 966

Заборгованість пов'язаних сторін у складі торгової кредиторської заборгованості складає 34 548,68 тис.грн.

12. Статутний капітал

Власником Компанії станом на 31 грудня 2023 року є юридична особа за законодавством Франції, СОСЬЄТЕ БІК (SOCIETE BIC).

Протягом 2023 року дивіденди на користь СОСЬЄТЕ БІК (SOCIETE BIC) не виплачувались.

13. Поточні забезпечення

Станом на 31 грудня поточні забезпечення, що представлені у ряду 1660 балансу Компанії, включали:

	31 грудня 2023 ГРН'000	31 грудня 2022 ГРН'000
Резерв під послуги стимулювання та просування збуту продукції	50 980	38 085
Резерв на консультаційні послуги від материнської компанії	17 196	16 394
Бонуси працівникам	5 041	3 812
Резерв невикористаних відпусток	4 975	3 663
Резерв під інші послуги	3 779	990
Усього	82 171	62 944

14. Інші операційні доходи (витрати)

Інші доходи і витрати наведені у розділі 5 Форми №5 «Примітки до річної фінансової звітності» за 2023 рік. До складу рядка «Інші операційні доходи і витрати» даного розкриття, Компанія включає проценти, нараховані на кошти, розміщені за депозитом до запитання, розмір яких за 2023 рік складав 10 147 тис. грн. (2022 рік - 6 294 тис. грн.).

15. Податок на прибуток

Компоненти податку на прибуток за роки, що закінчилися 31 грудня, представлені наступним чином:

	2023 рік ГРН'000	2022 рік ГРН'000
Поточний податок на прибуток	19 994	642
Витрати з податку на прибуток	19 994	642

Рисунок Ж.23

Звірка між результатом з податку на прибуток в податковому обліку та бухгалтерському обліку, помноженим на ставку оподаткування за роки, що закінчилися 31 грудня, є наступною:

	2023 рік ГРН'000	2022 рік ГРН'000
Прибуток/(збиток) до оподаткування	111 082	16 132
Податок на прибуток за ставкою 18%	19 994	2 904
Ефект від постійних різниць	-	(2 262)
Витрати з податку на прибуток	19 994	642

Протягом 2023 та 2022 року податок на прибуток в Україні обчислювався за ставкою 18%.

16. Пов'язані сторони

Пов'язаними сторонами Компанії є компанії, які прямо або опосередковано (через одну або кілька компаній) контролюють Компанію або є підконтрольними Компанією, або перебувають під спільним контролем акціонерів або керівництва Компанії.

Операції з пов'язаними сторонами за 2023 та 2022 роки представлені наступним чином:

	Тип операцій	2023 рік ГРН'000	2022 рік ГРН'000
Закупівлі та послуги			
BIC SLOVAKIA S.R.O	Закупівлі товару	207 394	145 887
	Послуги з логістики та постачання, маркетингу та управління персоналом	21 940	17 934
SOCIETE BIC	Бухгалтерські послуги	8 677	-
BIC SERVICES SOFIA LTD	Закупівлі товару	18	-
BIC POLSKA SP. Z O.O.	Закупівлі товару	1	-
BIC Violex S.A	Закупівлі товару	1	-
Усього		238 030	163 821

Загальна сума компенсацій ключовому управлінському персоналу у вигляді заробітної плати за 2023 рік становить 14 525 тис. грн. (за 2022 рік становить 11 889 тис. грн.).

17. Договірні та умовні зобов'язання

Податкові ризики. Українське законодавство та регулювання, які стосуються оподаткування та здійснення операційної діяльності, в тому числі валютного та митного контролю продовжує розвиватись. Законодавчі та регуляторні акти не завжди чітко сформовані та їх тлумачення залежить від поглядів точки зору місцевих, регіональних та національних адміністрацій, інших урядових органів влади. Випадки протиріч та розходжень не є рідким явищем.

Керівництво вважає, що Компанія повністю дотримується всіх законодавчих актів і здійснило виплату та нарахування всіх необхідних податків. У разі значної вірогідності ризику відтоку ресурсів, Компанія здійснює нарахування, спираючись на оцінки Керівництва.

Майбутні платежі за невідмовною операційною орендою. Компанія уклала угоди операційної оренди офісу та складських приміщень. Середній термін оренди становить

Рисунок Ж.24

від 1 до 3 років з правом продовження оренди, передбаченим умовами орендних угод. На 31 грудня загальна сума майбутніх мінімальних орендних платежів за невідмовною орендою за строками оренди була наступною:

	2023 рік ГРН'000	2022 рік ГРН'000
До одного року	1 251	2 208
Від одного до п'яти років	-	3 148
Усього	1 251	5 351

18. Фінансові інструменти та ризик-менеджмент

Справедлива вартість фінансових активів та зобов'язань приблизно дорівнює їх балансовій вартості. Компанії, в першу чергу, притаманний ризик ліквідності, кредитний та валютний ризик.

Ризик ліквідності. Метою Компанії є підтримання безперервності і гнучкості фінансування за рахунок використання кредитних умов, наданих постачальниками.

Компанія аналізує термін давності своїх активів і зобов'язань і планує свою ліквідність залежно від очікуваних оплат різних фінансових інструментів.

Станом на 31 грудня 2023 року фінансові зобов'язання Компанії підлягають сплаті протягом наступних трьох місяців з дати балансу.

Кредитний ризик. Фінансові інструменти Компанії, яким потенційно притаманна значна концентрація кредитних ризиків, складаються, в основному, з грошових коштів та їх еквівалентів та торгової дебіторської заборгованості.

Схильність Компанії до кредитного ризику щодо торговельної дебіторської заборгованості та його рівень визначається, головним чином, індивідуальними характеристиками кожного клієнта. Політика Компанії з управління кредитним ризиком по відношенню до торгової дебіторської заборгованості полягає в систематичній роботі з дебіторами, що включає аналіз платоспроможності, визначення максимальної суми кредитного ліміту стосовно кожного покупця і контроль своєчасності погашення боргів. Більшість клієнтів Компанії є постійними з позитивною кредитною історією. Керівництво Компанії вважає, що немає суттєвого ризику втрат для Компанії в зв'язку з наявністю кредитного ризику.

Компанія співпрацює з банківськими установами, які мають достатню ліквідність та хорошу репутацію на фінансових ринках країни.

Максимальний розмір кредитного ризику дорівнює вартості грошових коштів та їх еквівалентів та торгової дебіторської заборгованості.

Валютний ризик. Валютний ризик являє собою ризик потенційних збитків по позиціям компанії, відкритим в іноземній валюті внаслідок несприятливої зміни курсів іноземних валют.

Рисунок Ж.25

Компанії, в основному, притаманний валютний ризик в частині закупівлі продукції ТМ ВІС®, виражених у валюті, відмінній від функціональної валюти Компанії. Протягом 2023 та 2022 років операції, в основному, були деноміновані в євро.

Балансова вартість монетарних активів та зобов'язань Компанії, деномінованих в іноземній валюті, станом на 31 грудня, така:

	31 грудня 2023 Євро'000	31 грудня 2022 Євро'000
Грошові кошти та їх еквіваленти	-	-
Торгова дебіторська заборгованість	-	-
Торгова кредиторська заборгованість та інші поточні зобов'язання	818	278
Усього	818	278

Нижче представлено аналіз чутливості прибутку до оподаткування Компанії до можливих змін обмінного курсу, при постійному значенні всіх інших змінних:

	2023 рік Євро'000	2022 рік Євро'000
10 % збільшення обмінного курсу	(82)	(28)
10 % зменшення обмінного курсу	82	28

19. Подальші події

24 лютого 2022 року російська федерація почала військове вторгнення в Україну. У результаті Указом Президента України був запроваджений воєнний стан на всій території України. Ці події та вплив на фінансові звітність розкриті у Примітці 2.

Верховна рада України 8 травня 2024 року прийняла проект Закону про затвердження Указу Президента України «Про продовження дії воєнного стану в Україні» (реєстр. № 271/2024 від 06.05.2024р.). Ним передбачено продовження строку дії воєнного стану в Україні з 05 годин 30 хвилин 14 травня 2024 року строком на 90 діб. Також був прийнятий Закон про затвердження Указу Президента України « Про продовження строку проведення загальної мобілізації» (реєстр №3685- IX від 08.05.2024 р.), поданий Президентом України.

Таким чином, воєнний стан та мобілізацію продовжено до 12 серпня 2024 року.

Згідно постанови Національного банку України № 56 від 03 травня 2024 року впроваджено пакет пом'якшених валютних обмежень для підприємств з початку повномасштабної війни.

Внаслідок впровадження даної постанови Компанією 13 травня 2024 року було погашено кредиторську заборгованість перед материнською Компанією «СОСЬТЕ БІК» за отримані послуги з логістики, маркетингу та управління персоналом в сумі 34 549 тис.грн.

На момент затвердження цієї фінансової звітності, керівництво не може оцінити подальший вплив даних подій на діяльність Компанії та її майбутню фінансову звітність.

Рисунок Ж.26

Фінансовий звіт ДП «БІК УКРАЇНА» за 2022 рік

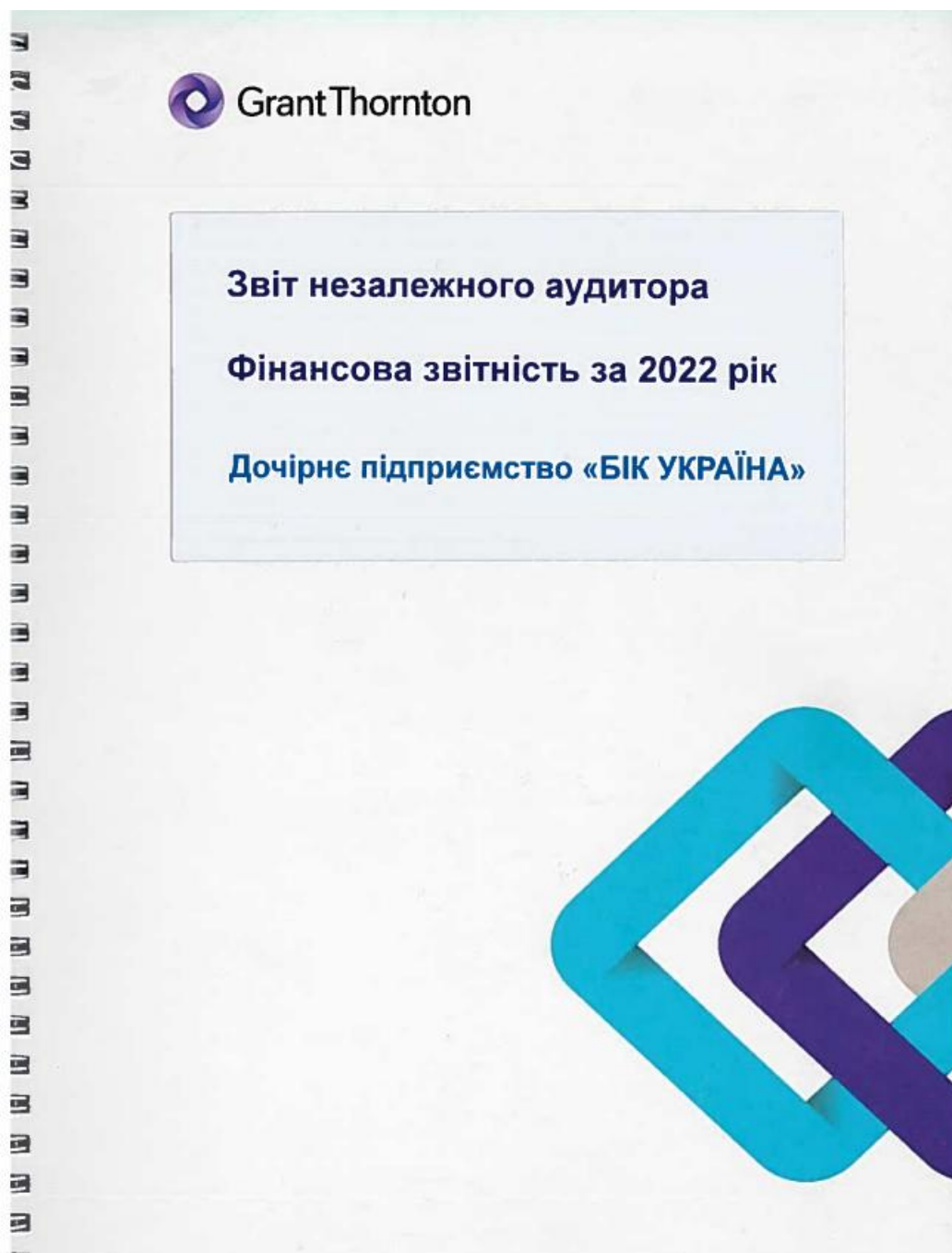


Рисунок И.1

**ЗАЯВА ПРО ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ КЕРІВНИЦТВА ЩОДО ПІДГОТОВКИ ТА
ЗАТВЕРДЖЕННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ СТАНОМ НА 31 ГРУДНЯ 2022 РОКУ
ТА ЗА 2022 РІК**

Керівництво несе відповідальність за підготовку фінансової звітності, яка достовірно відображає фінансовий стан ДП «БІК УКРАЇНА» станом на 31 грудня 2022 року, а також результати його діяльності, рух грошових коштів та зміни у капіталі за 2022 рік, відповідно до Національних Положень (стандартів) бухгалтерського обліку ("НП(с)БО").

Під час підготовки фінансової звітності керівництво відповідає за:

- Належний вибір та застосування облікової політики;
- Представлення інформації, включно з обліковою політикою, у спосіб, який забезпечує її доцільність, достовірність, співставність та зрозумілість;
- Додаткове розкриття інформації у випадках, коли дотримання вимог НП(с)БО є недостатнім для розуміння користувачами впливу конкретних операцій, інших подій та умов на фінансовий стан та фінансові показники діяльності Компанії;
- Здійснення оцінки щодо здатності Компанії продовжувати свою діяльність на безперервній основі.

Керівництво також відповідає за:

- Створення, впровадження та підтримку ефективної та надійної системи внутрішнього контролю;
- Ведення належної облікової документації, яка дозволяє у будь-який час продемонструвати та пояснити операції Компанії та розкрити інформацію з достатньою точністю щодо її фінансового стану і яка надає керівництву можливість забезпечити відповідність фінансової звітності Компанії вимогам НП(с)БО;
- Ведення облікової документації у відповідності до законодавства;
- Застосування обґрунтовано доступних заходів щодо збереження активів Компанії; та
- Виявлення і запобігання випадкам фінансових зловживань та інших порушень.

Фінансову звітність станом на 31 грудня 2022 року та за 2022 рік затверджено до випуску Керівництвом Компанії 20 травня 2023 року наступними особами:

Директор Ложкін С.О.		В.о. Головного бухгалтера Дем'яненко В.М.
---------------------------------	---	--

Рисунок И.2

до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності"

КОДПІ	
0	01
31408782	
ЕНТ ПРИЙНЯТ	
19633	
160	
46 90	

Дата (рік, місяць, число) 2023

Підприємство ДОЧІРНЕ ПІДПРИЄМСТВО "БІК УКРАЇНА" за СДРПОУ Територія м. Київ за КАТОТТГ ¹ Організаційно-правова форма господарювання Дохідне підприємство за КОПФГ Вид економічної діяльності Неспеціалізована оптова торгівля за КВЕД Середня кількість працівників ² 49

Адреса, телефон вулиця Вершин Вал, буд. 10, м. Київ, 04071 4906137 Одиниця виміру: тис. грн. без десятичного знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)

Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):

за національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку

за міжнародними стандартами фінансової звітності

Баланс (Звіт про фінансовий стан)

на 31 грудня 2022 р.

		№1 Код за Д	1801001
А К Т И В	Код рк,ока	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
I	2	3	4
I. Нематеріальні активи	1000	116	-
первісна вартість	1001	3 529	3 529
накопичена амортизація	1002	3 413	3 529
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби	1010	7 373	4 274
первісна вартість	1011	27 653	26 007
знос	1012	20 280	21 733
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-
накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-

Рисунок И.3

Довгострокові фінансові інвестиції, які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	5 101	11 061
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	12 590	15 335
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	23 772	19 904
виробничі запаси	1101	240	300
незавершене виробництво	1102	-	-
готова продукція	1103	-	-
товари	1104	23 532	19 604
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестрахування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	91 489	107 035
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	6 023	4 915
з бюджетом	1135	217	21
у тому числі з податку на прибуток	1136	149	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	39	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	-	-
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	126 880	159 283
готівка	1166	-	-
рахунки в банках	1167	-	-
Витрати майбутніх періодів	1170	220	228
Частка перестраховника у страхових резервах	1180	-	-
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-
резервах незароблених премій	1183	-	-

Рисунок И.4

інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	932	-
Усього за розділом II	1195	249 572	291 386
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибутті	1200	-	-
Баланс	1300	262 162	306 721

Пасив	Код разра	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
I	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (паіовий) капітал	1400	34 169	34 169
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	9 434	9 434
емісійний дохід	1411	-	-
накопечені курсові різниці	1412	9 434	9 434
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	166 599	182 089
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Вилучений капітал	1430	(-)	(-)
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	210 202	225 692
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	-
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
благотворна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:			
резерв довгострокових зобов'язань	1531	-	-
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-

Рисунок И.5

Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
Усього за розділом II	1595	-	-
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість та довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	336	12 967
розрахунками з бюджетом	1620	-	5 099
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	2 614
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	45	19
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	6	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	46 178	62 944
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	5 395	-
Усього за розділом III	1695	51 960	81 029
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та грузами вибуття			
IV Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1700	-	-
Баланс	1900	262 162	306 721



ЕП Войтенко
Вікторія
Анатоліївна

ЕП Ложкін Сергій
Керівник: Олександрович Ложкін Сергій Олександрович
Головний бухгалтер Войтенко Вікторія Анатоліївна

Класифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад

Визначається в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.

Рисунок И.6

ЄДРПОУ (найменування)
Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за Рік 2022 р.

КОДИ		
2023	01	01

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Форма № 2 Код за ДКУД І. ФІНАНСОВІ
РЕЗУЛЬТАТИ

1801003

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	384 585	451 731
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	-
премії підписані, валова сума	2011	-	-
премії, передані у перестраховування	2012	-	-
зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	-	-
зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(128 200)	(177 844)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
Валовий: прибуток	2090	256 385	273 887
збиток	2095	(-)	(-)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	-
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-	-
зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	-	-
зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	8 125	7 471
у тому числі: дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	-	-
дохід від перісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	-	-
дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	(33 898)	(43 691)
Витрати на збут	2150	(178 109)	(209 274)

Рисунок И.7

Інші операційні витрати	2180	(36 371)	(4 604)
у тому числі:	2181	-	-
витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	16 132	23 789
збиток	2195	(-)	(-)
Дохід від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	-	-
Інші доходи	2240	-	-
у тому числі:	2241	-	-
дохід від благодійної допомоги			
Фінансові витрати	2250	(-)	(-)
Втрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(-)	(-)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-



Продовження додатка 2

Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	16 132	23 789
збиток	2295	(-)	(-)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(642)	(4 282)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	15 490	19 507
збиток	2355	(-)	(-)

Рисунок И.8

			період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	15 490	19 507

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	1 006	1 343
Витрати на оплату праці	2505	43 775	32 683
Відрахування на соціальні заходи	2510	7 096	6 408
Амортизація	2515	3 400	5 110
Інші операційні витрати	2520	193 101	212 025
Разом	2550	248 378	257 569

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	-	-
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	-	-
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	-	-

Рисунок И.9

Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	-	-
Дивіденди на одну просту акцію	2650	-	-



ЕП Лажки Сергій
 Керівник Олександрович
 ЕП Войтенко
 Вікторія
 Анатоліївна
 Головний бухгалтер
 Войтенко Вікторія Анатоліївна

Рисунок И.10

КОДИ	
01	01
31408782	

Дата (рік, місяць, число) 2023

Підприємство ДОЧІРНЕ ПІДПРИЄМСТВО "БІК УКРАЇНА" за ЄДРПОУ (найменування)

Звіт про рух грошових коштів (за прямим методом)
за Рік 2022 р.

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Форма №3 Код за ДКУД

1801004

Стаття	Код	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
I. Рух коштів у результаті операційної діяльності	3000	432 708	516 137
Надходження від: Реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)			
Повернення податків і зборів	3005	-	-
у тому числі податку на додану вартість	3006	-	-
Цільового фінансування	3010	-	-
Надходження від отримання субсидій, дотацій	3011	-	-
Надходження авансів від покупців і замовників	3015	-	-
Надходження від повернення авансів	3020	453	3 934
Надходження від відсотків за залишками коштів на поточних рахунках	3025	6 295	5 598
Надходження від боржників неустойки (штрафів, пені)	3035	-	-
Надходження від операційної оренди	3040	-	-
Надходження від отримання роялті, авторських винагород	3045	-	-
Надходження від страхових премій	3050	-	-
Надходження фінансових установ від повернення позик	3055	-	-
Інші надходження	3095	-	-
Витрачання на оплату: Товарів (робіт, послуг)	3100	(282 519)	(350 858)
Праці	3105	(30 256)	(24 920)

Рисунок И.11

Відрахувань на соціальні заходи	3110	(6 790)	(5 945)
Зобов'язань з податків і зборів	3115	(38 539)	(34 330)
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на прибуток	3116	(3 839)	(9 203)
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на додану вартість	3117	(26 415)	(18 720)
Витрачання на оплату зобов'язань з інших податків і зборів	3118	(8 285)	(6 407)
Витрачання на оплату авансів	3135	(41 412)	(97 279)
Витрачання на оплату повернення авансів	3140	(-)	(-)
Витрачання на оплату цільових внесків	3145	(-)	(-)
Витрачання на оплату зобов'язань за страховими контрактами	3150	(-)	(-)
Витрачання фінансових установ на надання позик	3155	(-)	(-)
Інші витрачання	3190	(3 737)	(-)
Чистий рух коштів від операційної діяльності	3195	36 203	12 337
II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності Надходження від реалізації: фінансових інвестицій	3200	-	-
необоротних активів	3205	435	21
Надходження від отриманих: відсотків	3215	-	-
дивідендів	3220	-	-
Надходження від деривативів	3225	-	-
Надходження від погашення позик	3230	-	-
Надходження від вибуття дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3235	-	-
Інші надходження 3250 - -			
Витрачання на придбання: фінансових інвестицій	3255	(-)	(-)
необоротних активів	3260	(280)	(319)
Виплати за деривативами	3270	(-)	(-)
Витрачання на надання позик	3275	(-)	(-)
Витрачання на придбання дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3280	(-)	(-)
Інші платежі	3290	(-)	(-)

Рисунок И.12

Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	3295	155	-298
III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності Надходження від: Власного капіталу	3300	-	-
Отримання позик	3305	-	-
Надходження від продажу частки в дочірньому підприємстві	3310	-	-
Інші надходження	3340	-	-
Витрачання на: Викуп власних акцій	3345	(-)	(-)
Погашення позик	3350	-	-
Сплату дивідендів	3355	(-)	(30 958)
Витрачання на сплату відсотків	3360	(-)	(-)
Витрачання на сплату заборгованості з фінансової оренди	3365	(-)	(-)
Витрачання на придбання частки в дочірньому підприємстві	3370	(-)	(-)
Витрачання на виплати неконтрольованим часткам у дочірніх підприємствах	3375	(-)	(-)
Інші платежі	3390	(-)	(-)
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	3395	-	-30 958
Чистий рух грошових коштів за звітний період	3400	36 358	-18 919
Залишок коштів на початок року	3405	126 880	145 369
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	3410	(3 955)	430
Залишок коштів на кінець року	3415	159 283	126 880

Керівник *ЕП Ложкін Сергій Олександрович* Ложкін Сергій Олександрович



ЕП Войтенко Вікторія Анатоліївна

Анатоліївна

Головний бухгалтер Войтенко Вікторія

Рисунок И.13

ЄДРПОУ (наіменування)
Звіт про власний капітал
за Рік 2022 р.

КОДИ

Форма №4 Код за
ДКУД

1801005

Стаття	Код рядка	Зареє- строван- ний (пайов- ний) капіта- л	Капіта- л удобо- ці н ках	Додат- ковий капітал	Резер- вний капіта- л	Нероз- по- ділен- ий прибуто- к (непокри- тий збиток)	Нео- пла- чений капіта- л	Вилу- чений капіта- л	Всього
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Залишок на початок року	4000	34 169	-	9 434	-	166 599	-	-	210 202
Коригування: Зміна облікової політики	4005	-	-	-	-	-	-	-	-
Виправлення помилок	4010	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші зміни	4090	-	-	-	-	-	-	-	-
Скоригований зали- шок на початок року	4095	34 169	-	9 434	-	166 599	-	-	210 202
Чистий прибуток (збиток) за звітний період	4100	-	-	-	-	15 490	-	-	15 490
Інший сукупний дохід за звітний період	4110	-	-	-	-	-	-	-	-
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	4111	-	-	-	-	-	-	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	4112	-	-	-	-	-	-	-	-
Накопичені курсові різниці	4113	-	-	-	-	-	-	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих і спільних підприємств	4114	-	-	-	-	-	-	-	-
Інший сукупний дохід	4116	-	-	-	-	-	-	-	-

Рисунок И.14

Розподіл прибутку: Виплати власникам (дивіденди)	4200	-	-	-	-	-	-	-	-
Спрямування прибутку до зареєстрованого капіталу	4205	-	-	-	-	-	-	-	-
Відрахування до резервного капіталу	4210	-	-	-	-	-	-	-	-
Сума чистого прибутку, належна до бюджету відповідно до законодавства	4215	-	-	-	-	-	-	-	-
Сума чистого прибутку на створення спеціальних (цільових) фондів	4220	-	-	-	-	-	-	-	-



1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Сума чистого прибутку на матеріальне заохочення	4225	-	-	-	-	-	-	-	-
Внески учасників: Внески до капіталу	4240	-	-	-	-	-	-	-	-
Погашення заборго- ваності з капіталу	4245	-	-	-	-	-	-	-	-
Вилучення капіталу: Викуп акцій (часток)	4260	-	-	-	-	-	-	-	-
Перепродаж викуп- лених акцій (часток)	4265	-	-	-	-	-	-	-	-
Анулювання викупле- них акцій (часток)	4270	-	-	-	-	-	-	-	-

Рисунок И.15

Видучення частки в капіталі	4275	-	*	*	*	*	*	*	*
-----------------------------	------	---	---	---	---	---	---	---	---

Зменшення номінальної вартості акцій	4280	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші зміни в капіталі	4290	-	-	-	-	-	-	-	-
Придбання (продаж) неконтрольованої частки в дочірньому підприємстві	4291	-	-	-	-	-	-	-	-
Разом змін у капіталі	4295	-	*	*	*	15 490	-	-	15 490
Залишок на кінець року	4300	34 169	-	9 434	*	182 089	-	-	225 692



ЕП Ложкін Сергій
Олександрович
ЕП Войтенко
Вікторія
Анатоліївна

Керівник Ложкін Сергій Олександрович Головний

бухгалтер Войтенко Вікторія Анатоліївна

Рисунок И.16

Товариство з обмеженою відповідальністю ДОЧІРНЄ ПІДПРИЄМСТВО «БІК УКРАЇНА»
Фінансова звітність станом на 31 грудня 2022 року та за рік, що закінчився на цю дату
Примітки до фінансової звітності

1. Загальні відомості про компанію

ДОЧІРНЄ ПІДПРИЄМСТВО «БІК УКРАЇНА» (далі «Компанія») засноване за організаційно-правовою формою, як дочірнє підприємство та зареєстроване відповідно до чинного законодавства України 13 березня 2001 року за адресою: вул. Верхній Вал, будинок 10, м. Київ, 04071.

ДП «БІК УКРАЇНА» є дочірньою компанією SOCIETE BIC, всесвітньо відомого французького виробника продукції ТМ BIC®, асортимент якої представлений продукцією для гоління, запальничками та канцелярією, а також рекламною продукцією та спорядженням для водних видів спорту.

ДП «БІК УКРАЇНА» займається імпортом та дистрибуцією на території України товарів Групи, а саме канцелярських виробів, запальничок та бритв для гоління. Товари закуповуються у пов'язаної особи BIC SLOVAKIA S.R.O та реалізуються з використанням різних каналів продажу на території України, в тому числі на користь роздрібних торговельних точок та мереж та оптових дистриб'юторів.

Середня чисельність працівників станом на 31 грудня 2022 року становить 49 осіб (станом на 31 грудня 2021: 50 осіб).

Кінцевий бенефіціарними власник (контролер) – відсутній, оскільки акції власника Компанії знаходяться у вільному обігу на паризькій фондовій біржі.

2. Операційне середовище

У 2021 році Україна зіткнулася зі значними погашеннями державного боргу, що вимагало мобілізації значної внутрішньої та зовнішньої фінансування в умовах дедалі складнішого фінансового середовища для ринків, що розвиваються.

Події, які призвели до анексії Криму російською федерацією у лютому 2014 р. та конфлікту на сході України, яка розпочалася навесні 2014 року, досі не вирішена. 24 лютого 2022 року Російська Федерація розпочала військове вторгнення в Україну. У результаті уряд ввів воєнний стан на всій території України.

В умовах воєнного стану НБУ ввів деякі тимчасові обмеження, які впливають на економічне середовище, наприклад, обмеження транскордонних розрахунків в іноземній валюті, фіксація офіційного курсу на 24 лютого 2022 року, випуск готівки з рахунків клієнтів в іноземній валюті, призупиняючи дебетові операції з рахунків резидентів держави, яка перенесла збройної агресії проти України. Ці заходи спрямовані на забезпечення надійного та стабільного функціонування фінансів України системи та сприяти підтримці Збройних Сил України, а також безперебійній роботі критичної інфраструктури.

9 березня 2022 року Міжнародний валютний фонд схвалив додаткове фінансування для України в умовах надзвичайної ситуації. Програма підтримки, відома як інструмент швидкого фінансування («RFI»), на суму 1,4 мільярда доларів США. Кошти, виплачені за Програма RFI допоможе фінансувати пріоритетні видатки уряду та підтримувати платіжний баланс України.

Рисунок И.17

15 березня 2022 року Верховна Рада України прийняла наступні податкові зміни до закінчення воєнного стану:

- Скасування акцизного збору на паливо та зниження ставки ПДВ при імпорті палива з 20% до 7%;
- Річний ліміт доходів від застосування спрощеної системи 3 групи єдиного податку збільшено з 10 млн. грн. до 10 мільярдів грн. із фіксованою ставкою податку на рівні 2%, без обмежень на кількість працівників, що перебувають з платником податку у трудових відносинах;
- Землевласники звільняються від сплати земельного податку та оренди землі в районах, де ведуться бойові дії або тимчасово окуповані території, або засмічені вибухонебезпечними предметами (перелік таких територій буде визначено Кабінетом Міністрів України), період звільнення – з березня 2022 року по 31 грудня року, наступного за роком, в якому введення воєнного стану буде скасованим;
- Операції з добровільної передачі будь-якого інвентарю, надання послуг Збройним Силам України та територіальним підрозділи оборони не оподатковуються;
- Тимчасово, на період до припинення або скасування воєнного стану на території України, податки і збори справляються з урахуванням особливостей, визначених у п. 69 підрозділу 10 розділу XX ПКУ. За відсутності у платника податків можливості своєчасно дотримуватись терміни сплати податків та зборів, подати звітність, реєструвати у відповідних реєстрах податкові або акцизні накладні, розрахунки коригування, подавати електронні документи, що містять дані про фактичні залишки пального та обсяг обігу пального або спирту етилового тощо, платники податків звільняються від передбаченої ПКУ відповідальності з обов'язковим виконанням таких обов'язків протягом 3 місяців після припинення або скасування воєнного стану в Україні. Платників податків, які у зв'язку з наслідками їх безпосередньої участі у воєнних діях не дотрималися визначених п. 69 підрозділу 10 розділу XX ПКУ термінів виконання податкових обов'язків, звільняють від відповідальності, передбаченої ПКУ за невиконання податкових обов'язків, за умови виконання таких обов'язків протягом одного місяця з дня закінчення дії наслідків, які унеможливили виконання таких обов'язків;
- Сума ПДВ, сплачена з вартості придбаних товарів і послуг, буде включена до податкового кредиту на основі первинних документів через неможливість реєстрації податкових накладних в Єдиному реєстрі податкових накладних (ЄРПН);
- Скасовано на 2022 рік екологічний податок з об'єктів, розташованих на території, де велися бойові дії або на тимчасово окупованих територіях.

Через вторгнення російської федерації в Україну всі морські порти заблоковані, а транспортування вантажів Чорним і Азовським морями неможливе. Перевезення вантажів здійснюється залізницею та автомобільним транспортом.

Подальше економічне зростання залежить від вирішення російського вторгнення в Україну та від успіху Уряду у здійсненні нових реформ та стратегії відновлення після припинення вторгнення, співпраці з міжнародними фондами.

Рисунок И.18

В ході бойових дій було знищено товар Компанії, що знаходився на складі в селищі міського типу Гостомель на загальну суму 27 098 тис. грн. Заначений товар списано в 2022 році на витрати Компанії. Менеджмент докладає розумні зусилля для отримання відшкодування вартості знищеного товару з боку країни-агресора. Зазначені обставини не впливають на здатність Компанії продовжувати свою діяльність.

Поточну політичну та економічну невизначеність важко передбачити через військове вторгнення російської федерації на територію України в лютому 2022 року, що суттєво впливають на українську економіку та бізнес Компанії.

3. Основа підготовки фінансової звітності

Фінансову звітність Компанії було підготовлено відповідно до Національних Положень (стандартів) бухгалтерського обліку (НП(С)БО) України, затверджених Міністерством фінансів України.

Основа складання фінансової звітності. Дану фінансову звітність було підготовлено згідно з принципом оцінки за первісною вартістю, якщо інше не вказано в основних положеннях облікової політики.

Функціональна валюта та валюта подання. Фінансова звітність наводиться в національній валюті України – гривня, а всі суми заокруглені до цілих тисяч (000), за винятком випадків, де вказано інше.

Безперервність діяльності. Фінансова звітність була підготовлена виходячи з припущення, що Компанія буде продовжувати свою діяльність, як діюче підприємство в осяжному майбутньому, що передбачає реалізацію активів та погашення зобов'язань у ході звичайної діяльності. Обговорення ризиків можна знайти у Примітці 2 «Операційне середовище» та у відповідних примітках, що зазначені нижче.

4. Використання оцінок та припущень

При підготовці фінансової звітності керівництво Компанії може використовувати оцінки і припущення для визначення вартості деяких активів, зобов'язань, витрат і доходів, а також для розкриття інформації в примітках до фінансової звітності Компанії. В основному ці попередні оцінки охоплюють: терміни корисного використання основних засобів, тестів на знецінення запасів та резерву сумнівної заборгованості.

Оцінки і припущення базуються на інформації і позиціях, що відомі на кінець періоду і можуть значно відрізнятися від фактичних значень.

Нижче наведені судження, крім тих, що стосуються облікових оцінок, які керівництво використало під час застосування облікових політик Компанії та чинять найбільш суттєвий вплив на суми, що відображаються у фінансовій звітності.

Резерв сумнівної заборгованості. Відповідно до облікової політики Компанії, резерв сумнівної заборгованості визначається на підставі аналізу платоспроможності окремих

Рисунок И.19

дебіторів. З цією метою розглядають кредитну історію клієнта, оцінюють його поточний стан з урахуванням прогнозованої інформації.

5. Операції в іноземній валюті

Операції в іноземній валюті під час первісного визнання відображаються у валюті звітності шляхом перерахунку суми в іноземній валюті із застосуванням валютного курсу Національного банку України (НБУ), чинним на початок дня, дати здійснення операції (дати визнання активів, зобов'язань, власного капіталу, доходів і витрат). Прибуток та збитки, які виникають при розрахунку за таких операцій, а також при перерахунку монетарних статей, деномінованих в іноземних валютах, відображаються у звіті про фінансові результати.

На кожну дату балансу монетарні статті в іноземній валюті відображаються з використанням валютного курсу на кінець дня дати балансу; немонетарні статті, які відображені за історичною собівартістю і зарахування яких до балансу пов'язано з операцією в іноземній валюті, відображаються за валютним курсом на початок дня дати здійснення операції.

Курси валют у гривнях, встановлені НБУ, станом на зазначені дати були наступними:

	Долар США	Євро
Середній курс за 2021 рік	27,2862	32,309
31 грудня 2021 р.	27,2782	30,9226
Середній курс за 2022 рік	32,3684	35,842
31 грудня 2022 р.	36,5686	39,9146

6. Основні положення облікової політики

Основні засоби та нематеріальні активи

Об'єкт основних засобів визнається активом: якщо існує імовірність того, що Підприємство отримає в майбутньому економічні вигоди від його використання; якщо його вартість може бути достовірно визначена; якщо має очікуваний строк корисного використання більше, ніж 1 рік.

Активи, які відповідають критеріям визнання основних засобів і використовуються Підприємством більше одного періоду (одного року чи операційного циклу), проте вартість яких менша, ніж 20 000 гривень, визнаються як малоцінні необоротні матеріальні активи.

Компанія обліковує основні засоби за первісною вартістю за вирахуванням накопиченої амортизації.

До складу первісної вартості основних засобів включаються наступні витрати:

- ціна (вартість) придбання основних засобів;
- суми, що сплачують постачальникам активів та підрядникам за виконання будівельно-монтажних робіт (без відшкодованих Підприємству непрямих податків);

Рисунок И.20

- реєстраційні збори, державне мито та аналогічні платежі, що сплачуються в зв'язку з придбанням (отриманням) прав на об'єкти основних засобів, і не відшкодовуються Підприємству;
- суми ввізного мита;
- суми непрямих податків у зв'язку з придбанням (створенням) основних засобів (якщо вони не відшкодовуються Підприємству);
- витрати зі страхування ризиків доставки основних засобів;
- витрати на транспортування, зберігання, навантаження, розвантаження, установку, монтаж, налагодження основних засобів;
- інші витрати, безпосередньо пов'язані з доведенням основних засобів до стану, у якому вони придатні для використання із запланованою метою.

В процесі експлуатації основних засобів Підприємство несе додаткові (наступні) витрати, пов'язані з їх використанням. До таких витрат відносяться:

- витрати на технічне обслуговування основних засобів.
- витрати на поточний ремонт основних засобів.
- витрати на капітальний ремонт.
- витрати на модернізацію, модифікацію, добудову, реконструкцію основних засобів.

Рішення про характер і ознаки здійснюваних Підприємством робіт, тобто: (i) чи спрямовані вони на підвищення техніко-економічних можливостей (модернізація, модифікація, добудова, реконструкція) об'єкта основних засобів, що призведе у майбутньому до збільшення економічних вигод, (ii) чи здійснюються вони для підтримання такого об'єкта в придатному для використання стані та одержання первісно визначеної суми майбутніх економічних вигод від його використання - приймається керівниками технічних служб або відповідними уповноваженими особами Підприємства, відповідальними за проведення зазначених робіт, з урахуванням результатів аналізу існуючої ситуації та суттєвості таких витрат.

Амортизацію об'єктів основних засобів нараховується прямолінійним методом із застосуванням наступних термінів корисного використання об'єктів:

Назва групи	Строк експлуатації
Поліпшення орендованих приміщень	20 років
Комп'ютерне обладнання	3 роки
Транспортні засоби	5 років
Меблі, рекламні зразки продукції, стенди, подіуми	4 роки
Інші основні засоби	12 років

Ліквідаційна вартість основних засобів рівна нулю.

Амортизація МНМА нараховується у першому місяці використання об'єкта МНМА у розмірі 100 відсотків їх вартості.

Рисунок И.21

Нарахування амортизації починається з місяця, наступного за місяцем, у якому об'єкт основних засобів став придатним для корисного використання, крім амортизації МНМА, для яких нарахування амортизації здійснюється в розмірі 100% вартості в першому місяці використання.

Нарахування амортизації припиняється, починаючи з місяця, наступного за місяцем (i) вибуття об'єкта основних засобів, або (ii) переведення його на реконструкцію, модернізацію, добудову, дообладнання, консервацію.

Нематеріальний актив – немонетарний актив, який не має матеріальної форми та може бути ідентифікований.

Підприємство визнає в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності придбаний або отриманий іншим чином нематеріальний актив, якщо існує імовірність отримання майбутніх економічних вигод, пов'язаних з його використанням та його вартість може бути достовірно визначена.

Амортизація нематеріальних активів нараховується прямолінійним методом виходячи з терміну їх корисного використання.

Підприємство веде бухгалтерський облік нематеріальних активів щодо кожного об'єкта нематеріальних активів та встановлює для цілей бухгалтерського і податкового обліку наступні строки їх корисного використання:

Найменування	Строк корисного використання
<i>Права користування майном</i>	відповідно до правовстановлюючого документа;
<i>Права на комерційні позначення</i>	відповідно до правовстановлюючого документа;
<i>Права на об'єкти промислової власності (зокрема, право на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, комерційні таємниці, у тому числі ноу-хау)</i>	відповідно до правовстановлюючого документа, але не менш як 5 років;
<i>Авторське право та суміжні з ним права (зокрема, комп'ютерні програми, програми для електронно-обчислювальних машин, компіляції даних (бази даних))</i>	відповідно до правовстановлюючого документа, але не менш як 2 роки;
<i>Інші нематеріальні активи</i>	відповідно до правовстановлюючого документа.

Нарахування амортизації здійснюється щомісячно та починається з місяця, наступного за місяцем, у якому об'єкт нематеріальних активів введено в експлуатацію. Суму нарахованої амортизації Підприємство відображає збільшенням суми витрат (адміністративних витрат, витрат на збут, тощо - в залежності від функціонального

Рисунок И.22

призначення об'єктів нематеріальних активів) і накопиченої амортизації нематеріальних активів.

Зменшення корисності активів

Зменшення корисності основних засобів та інших необоротних активів відбувається тоді, коли балансова вартість активу перевищує суму його очікуваного відшкодування. Тест на зменшення корисності активів складається з двох етапів: 1) Підприємство визначає чи існують ознаки зменшення корисності активів; 2) у разі наявності ознак, які вказують на зменшення корисності активів, Підприємство обчислює суму очікуваного відшкодування таких активів.

Рішення про відсутність або наявності ознак зменшення корисності активів приймає інвентаризаційна комісія під час проведення щорічної інвентаризації.

У разі встановлення інвентаризаційною комісією ознак, що свідчать про зменшення корисності активів, відділ бухгалтерії Підприємства на дату річного балансу визначає суму очікуваного відшкодування активу.

Сума очікуваного відшкодування активу обчислюється як більша з двох оцінок: чиста вартість реалізації активу або теперішня вартість майбутніх чистих грошових надходжень від активу.

Запаси

Запаси зараховуються на баланс Компанії за первісною вартістю. Первісною вартістю запасів, що придбані за плату, є собівартість запасів, яка складається з наступних фактичних витрат:

- ціна придбання, що сплачується згідно з договором постачальнику (продавцю) за вирахування непрямих податків;
- суми ввізного мита;
- суми непрямих податків у зв'язку з придбанням запасів, які не відшкодовуються Підприємству;
- транспортно-заготівельні витрати;
- інші витрати, які безпосередньо пов'язані з придбанням запасів і доведенням їх до стану, в якому вони придатні для використання у запланованих цілях.

У разі, якщо на момент оприбуткування запасів неможливо достовірно визначити їх первісну вартість, такі запаси можуть оцінюватися та відображатися в обліку за справедливою вартістю з наступним коригуванням до первісної вартості. Такою справедливою вартістю може бути нормативна ціна запасів, визначена у програмному забезпеченні «JD EDWARDS».

При придбанні однорідних запасів, які надійшли однією партією, первісну вартість одиниці придбаних запасів, за якою вони відображаються у бухгалтерському обліку, Підприємство визначає шляхом ділення фактичних витрат, що пов'язані з придбанням однорідних запасів, на загальну кількість придбаних запасів.

Рисунок И.23

Відображення в бухгалтерському обліку фактичної вартості товарів здійснюється відповідальним бухгалтером відповідно до виконаного ним розрахунку на підставі Бухгалтерської довідки.

На дату балансу сума митних платежів, які відносяться до вартості товарів, що залишились на балансі та не були реалізовані (списані, використані іншим чином), відображається на бухгалтерському рахунку 28* загальною сумою без збільшення вартості кожної окремої одиниці товарів.

При відпуску запасів, їх продажу та іншому вибутті оцінка таких запасів здійснюється за методом середньозваженої собівартості.

У разі повернення постачальникам раніше реалізованих товарів Підприємство оприбутковує такі товари як запаси виходячи з ціни їх реалізації.

Підприємство відображає запаси в бухгалтерському обліку і звітності за найменшою з двох оцінок:

- первісною вартістю; або
- чистою вартістю реалізації.

Запаси відображаються за чистою вартістю реалізації, якщо на дату балансу:

- ціна запасів знизилась;
- запаси зіпсовані, застаріли, або іншим чином втратили первісно очікувану економічну вигоду.

Фінансові інструменти

Для цілей бухгалтерського обліку фінансові інструменти поділяються на наступні категорії:

- **Фінансові активи.** Включають: (i) грошові кошти та їх еквіваленти; (ii) дебіторську заборгованість, не призначену для перепродажу; (iii) фінансові інвестиції, що утримуються до погашення; (iv) фінансові активи, призначені для перепродажу; (v) інші фінансові активи.
- **Фінансові зобов'язання.** До них належать: (i) фінансові зобов'язання, призначені для перепродажу, та (ii) інші фінансові зобов'язання.
- **Інструменти власного капіталу.** Включають прості акції, частки та інші види власного капіталу;
- **Похідні фінансові інструменти.** До цієї категорії належать: (i) ф'ючерсні контракти, (ii) форвардні контракти та (iii) інші похідні фінансові інструменти.

Фінансовий актив або фінансове зобов'язання відображається у балансі, якщо Компанія є стороною-укладачем угоди щодо фінансового інструмента.

Компанія первісно оцінює та відображає фінансові інструменти за їх фактичною собівартістю, яка складається із справедливої вартості активів, зобов'язань або інструментів власного капіталу, наданих або отриманих в обмін на відповідний фінансовий інструмент, і витрат, які безпосередньо пов'язані з придбанням або вибуттям фінансового інструмента.

Рисунок И.24

На кожну наступну після визнання дату балансу фінансові зобов'язання оцінюються за амортизованою собівартістю, крім фінансових зобов'язань, призначених для перепродажу, і зобов'язань за похідними фінансовими інструментами.

Зобов'язання за похідним фінансовим інструментом, яке має бути погашене шляхом передачі пов'язаного з ним інструмента власного капіталу, справедливую вартість якого на кожну наступну після визнання дату балансу не можна достовірно визначити, оцінюється за собівартістю.

Балансова вартість фінансових активів, щодо яких не застосовується оцінка за справедливою вартістю, переглядається щодо можливого зменшення корисності на кожну дату балансу на основі аналізу очікуваних грошових потоків. Сума втрат від зменшення корисності фінансового активу визначається як різниця між його балансовою вартістю та теперішньою вартістю очікуваних грошових потоків, дисконтованих за поточною ринковою ставкою відсотка на подібний фінансовий актив, з визнанням цієї різниці іншими витратами звітного періоду.

Дебіторська заборгованість

Дебіторська заборгованість визнається активом, якщо існує ймовірність отримання Підприємством майбутніх економічних вигод та сума такої дебіторської заборгованості може бути достовірно визначена.

До дебіторської заборгованості належить:

- торгова дебіторська заборгованість – заборгованість, що виникає від реалізації продукції, товарів, послуг Підприємства;
- аванси видані – передоплати, перераховані постачальникам чи підрядникам за товари або послуги, що не отримані на звітну дату;
- інша дебіторська заборгованість – дебіторська заборгованість, яка не є торговою заборгованістю чи передоплатами виданими (розрахунки з бюджетом, розрахунки із підзвітними особами, за нарахованими доходами, тощо).

За строками погашення Підприємство розрізняє поточну (короткострокову) та довгострокову дебіторську заборгованість. Критерієм поділу є термін майбутньої оплати (погашення).

Дебіторська заборгованість первісно визнається в бухгалтерському обліку у сумі, що дорівнює вартості переданих товарів, наданих послуг, сплачених коштів або переданих активів згідно з умовами договору.

Поточна дебіторська заборгованість, яка є фінансовим активом (крім придбаної заборгованості та заборгованості, призначеної для продажу), включається до підсумку балансу за чистою реалізаційною вартістю. Для визначення чистої реалізаційної вартості на дату балансу обчислюється величина резерву сумнівних боргів.

Довгострокова дебіторська заборгованість, на яку нараховуються проценти, відображається в балансі за її теперішньою вартістю. Визначення теперішньої вартості залежить від виду такої дебіторської заборгованості та умов її погашення.

Резерв сумнівних боргів

Рисунок И.25

Підприємство формує резерв сумнівних боргів, величина яких визначається на основі класифікації дебіторської заборгованості, та/або виходячи з даних щодо платоспроможності окремих дебіторів.

Визначена на основі класифікації дебіторської заборгованості величина сумнівних боргів на дату балансу становить залишок резерву сумнівних боргів на ту саму дату.

Залишок резерву сумнівних боргів на дату балансу не може бути більшим, ніж сума дебіторської заборгованості на ту саму дату.

Виключення безнадійної дебіторської заборгованості з активів здійснюється з одночасним зменшенням величини резерву сумнівних боргів. У разі якщо суми нарахованого резерву сумнівних боргів недостатньо, безнадійна дебіторська заборгованість списується з активів на інші операційні витрати. Сума відшкодування раніше списаної безнадійної дебіторської заборгованості включається до складу інших операційних доходів.

Резерв сумнівних боргів обчислюється та відображається в бухгалтерському обліку в кожному звітному періоді (місяць). Бухгалтерська служба здійснює коригування резерву сумнівних боргів в бухгалтерському обліку на суму різниці між розрахованою сумою резерву на звітну дату (кінець місяця або кварталу) і створеним резервом в попередніх періодах методом «сторно».

Забезпечення

Забезпечення створюється при виникненні внаслідок минулих подій зобов'язання, погашення якого ймовірно призведе до зменшення ресурсів, що втілюють в собі економічні вигоди, та його оцінка може бути розрахунково визначена.

Забезпечення на виплату відпусток створюється з метою рівномірного розподілу витрат на оплату щорічних оплачуваних відпусток протягом року, а також з метою запобігання заниженню зобов'язань і витрат у фінансовій звітності Підприємства. Підприємство нараховує забезпечення на виплату відпусток в кінці кожного місяця. Для подальшого коригування забезпечення на виплату відпусток ведеться облік сум нарахованих виплат накопичених та використаних відпусток у розрізі кожного працівника та (при необхідності) здійснюється коригування (сторнування) сум забезпечення на перший день наступного звітного місяця.

Тимчасові забезпечення щодо придбаних послуг – це забезпечення для відшкодування наступних (майбутніх) витрат Підприємства, пов'язаних з операціями придбанням послуг, які були отримані Підприємством, але щодо яких постачальником на момент фактичного отримання таких послуг не було надано первинних документів, не були виставлені рахунки, або вартість таких послуг не була офіційно узгоджена з постачальником, або в разі відсутності у Підприємства інформації чи документів, які можуть бути використані для достовірної оцінки витрат Підприємства (чи визначення часу погашення зобов'язання).

Підприємство здійснює формування тимчасових забезпечень щодо придбаних послуг у разі виконання наступних умов:

- Підприємству надано послуги, які на звітну дату не підтверджені належним чином оформленими оригіналами первинних документів;

Рисунок И.26

- Відповідну суму витрат на придбання послуг можна розрахунково оцінити.

Забезпечення на виплату премій (бонусів) працівникам

Підприємство здійснює виплату премій (бонусів) працівникам за результатами їх особистої діяльності та/або діяльності Підприємства за визначений період часу (рік, квартал). Розмір премії (бонусу) працівникам визначається згідно з трудовим договором працівника або іншим документом і затверджується керівником Підприємства.

Нарахування забезпечення на виплату премій (бонусів) працівникам відбувається щомісячно з урахуванням єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування.

Податок на прибуток

Поточні податкові активи і зобов'язання за поточний і попередні періоди оцінюються за сумою, передбачуваною до відшкодування від або сплати до податкових органів. Поточний податок на прибуток Компанії розраховується у відповідності з українськими правилами оподаткування і визначається виходячи з доходів і витрат, які підлягають оподаткуванню, та включаються Компанією в декларацію з податку на прибуток. Ставка податку на прибуток у 2022 та 2021 роках складала 18%.

Витрати (дохід) з податку на прибуток – загальна сума витрат з податку на прибуток, яка складається з поточного податку на прибуток з урахуванням відстроченого податкового зобов'язання і відстроченого податкового активу. Підприємство проводить розрахунок відстрочених податкових активів та відстрочених податкових зобов'язань на щорічній основі з відображенням їх в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності станом на останній день звітного року

Визначення доходів і витрат

Дохід визнається під час збільшення активу або зменшення зобов'язання, що зумовлює зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків учасників Компанії), за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена.

Дохід (виручка) від реалізації продукції визнається в разі наявності всіх наведених нижче умов:- покупцеві передані ризики й вигоди, пов'язані з правом власності на продукцію;- Компанія не здійснює надалі управління та контроль за реалізованою продукцією;- сума доходу (виручка) може бути достовірно визначена;- є впевненість, що в результаті операції відбудеться збільшення економічних вигод Компанії, а витрати, пов'язані з цією операцією, можуть бути достовірно визначені.

Дохід, пов'язаний з наданням послуг, визнається, виходячи зі ступеня завершеності операції з надання послуг на дату балансу, якщо може бути достовірно оцінений результат цієї операції

Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) визначається шляхом вирахування з доходу від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг наданих знижок, вартості повернутих раніше проданих товарів та податків і зборів.

Рисунок И.27

Витрати звітного періоду визнаються або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу Підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками Підприємства), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені.

Витрати визнаються витратами певного періоду одночасно з визнанням доходу, для отримання якого вони здійснені.

Витрати, які неможливо прямо пов'язати з доходом певного періоду, відображаються у складі витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені.

Собівартість реалізованих товарів визначається відповідно до облікової політики Компанії - «Запаси».

Витрати, пов'язані з операційною діяльністю, які не включаються до собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), поділяються на адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати.

Оренда

В бухгалтерському обліку Підприємства оренда поділяється на операційну та фінансову. Класифікація оренди ґрунтується на тому, яким чином між орендарем та орендодавцем розподіляються ризики та винагороди, пов'язані з правом власності на актив.

Операційна оренда – це будь-яка оренда, крім фінансової.

Фінансова оренда – оренда, що передбачає передачу орендарю всіх ризиків та вигід, пов'язаних з правом користування та володіння активом.

Оренда, при якій орендодавець зберігає за собою практично всі ризики і вигоди, пов'язані з володінням активом, класифікується як операційна. Платежі за договорами операційної оренди визнаються як витрати на прямолінійній основі протягом строку оренди.

Поліпшення орендарем активів за договорами операційної оренди (модернізація, модифікація, реконструкція), які призводять до збільшення майбутніх економічних вигід від його використання, відображаються орендарем як капітальні інвестиції у створення (будівництво) інших необоротних активів.

Вартість завершених капітальних інвестицій в об'єкти операційної оренди обліковуються в складі основних засобів Компанії.

Якщо в угоді про фінансову оренду не вказана орендна ставка відсотка, то для визначення теперішньої вартості суми мінімальних орендних платежів і розподілу фінансових витрат Підприємство застосовує ставку відсотка на можливі позики орендаря.

Рисунок И.28

7. Грошові кошти та їх еквіваленти

Станом на 31 грудня грошові кошти та їх еквіваленти, що представлені у рядку 1165 «Грошові кошти та їх еквіваленти» балансу Компанії, включали:

	31 грудня 2022 ГРН'000	31 грудня 2021 ГРН'000
Грошові кошти в банку:		
в національній валюті	157 024	123 608
в іноземній валюті	-	-
Спеціальний рахунок	2 259	3 271
Усього	159 283	126 880

8. Запаси

	31 грудня 2022 ГРН'000	31 грудня 2021 ГРН'000
Запасні частини	290	233
Паливо	9	7
Товари	19 605	23 542
Усього	19 903	23 772

Станом на 31 грудня 2021 року на балансі Компанії немає застарілих запасів.

9. Торгова дебіторська заборгованість

Станом на 31 грудня 2022 року торгова дебіторська заборгованість, що представлена у ряду 1125 «Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги» балансу Компанії складається із чистої торгової дебіторської заборгованості в розмірі 113 014 тис. грн. (станом на 31 грудня 2021 року – 92 105 тис. грн.) та нарахованого резерву на заборгованість у сумі 5 979 тис. грн (станом на 31 грудня 2021 року – 616 тис. грн.)

Станом на 31 грудня 2022 року заборгованість пов'язаних сторін у складі торгової дебіторської заборгованості відсутня.

10. Торгова кредиторська заборгованість

Торгова кредиторська заборгованість, що представлена у ряду 1615 «Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги» балансу Компанії, станом на 31 грудня складається:

	31 грудня 2022 ГРН'000	31 грудня 2021 ГРН'000
Торгова кредиторська заборгованість за розрахунками за поставлений товар та надані послуги:		
від вітчизняних постачальників	-	-
від іноземних постачальників	12 967	336
Усього	12 967	336

Заборгованість пов'язаних сторін у складі торгової кредиторської заборгованості складає 10 841,9 тис. грн..

11. Статутний капітал

Власником Компанії станом на 31 грудня 2022 року є юридична особа за законодавством Франції, СОСЬЄТЕ БІК (SOCIÉTÉ BIC).

Протягом 2022 року дивіденди на користь СОСЬЄТЕ БІК (SOCIÉTÉ BIC) не виплачувались.

12. Поточні забезпечення

Станом на 31 грудня поточні забезпечення, що представлені у ряду 1660 балансу Компанії, включали:

	31 грудня 2022 ГРН'000	31 грудня 2021 ГРН'000
Резерв на консультаційні послуги від материнської компанії	16 394	5 786
Резерв під послуги стимулювання та просування збуту продукції	38 085	31 307
Бонуси працівникам	3 812	3 485
Резерв під інші послуги	990	3 489
Резерв невикористаних відпусток	3 663	2 112
Усього	62 944	46 179

13. Інші операційні доходи (витрати)

Інші доходи і витрати наведені у розділі 5 Форми №5 «Примітки до річної фінансової звітності» за 2022 рік. До складу рядка «Інші операційні доходи і витрати» даного розкриття, Компанія включає проценти, нараховані на кошти, розміщені за депозитом до запитання, розмір яких за 2022 рік складав 6 294 тис. грн. (2021 рік - 5 666 тис. грн.).

Рисунок И.30

14. Податок на прибуток

Компоненти податку на прибуток за роки, що закінчилися 31 грудня, представлені наступним чином:

	2022 рік ГРН'000	2021 рік ГРН'000
Поточний податок на прибуток	642	4 282
Витрати з податку на прибуток	642	4 282

Звірка між результатом з податку на прибуток в податковому обліку та бухгалтерському обліку, помноженим на ставку оподаткування за роки, що закінчилися 31 грудня, є наступною:

	2022 рік ГРН'000	2021 рік ГРН'000
Прибуток/(збиток) до оподаткування	16 132	23 789
Податок на прибуток за ставкою 18%	2 904	4 282
Ефект від постійних різниць	(2 262)	-
Витрати з податку на прибуток	642	4 282

Протягом 2022 та 2021 року податок на прибуток в Україні обчислювався за ставкою 18%.

15. Пов'язані сторони

Пов'язаними сторонами Компанії є компанії, які прямо або опосередковано (через одну або кілька компаній) контролюють Компанію або є підконтрольними Компанією, або перебувають під спільним контролем акціонерів або керівництва Компанії.

Операції з пов'язаними сторонами за 2022 та 2021 роки представлені наступним чином:

Тип операцій		2022 рік ГРН'000	2021 рік ГРН'000
Закупівлі та послуги			
SOCIETE BIC	Послуги з логістики та постачання, маркетингу та управління персоналом	18 028	24 320
BIC SLOVAKIA S.R.O	Закупівлі товару	240 036	183 093
Усього		258 064	165 415

Загальна сума компенсацій ключовому управлінському персоналу у вигляді заробітної плати за 2022 рік становить 11 748 тис. грн. (за 2021 рік становить 8 821 тис. грн.).

16. Договірні та умовні зобов'язання

Податкові ризики. Українське законодавство та регулювання, які стосуються оподаткування та здійснення операційної діяльності, в тому числі валютного та митного контролю продовжує розвиватись. Законодавчі та регуляторні акти не завжди чітко сформовані та їх тлумачення залежить від поглядів точки зору місцевих, регіональних та національних адміністрацій, інших урядових органів влади. Випадки протиріч та розходжень не є рідким явищем.

Рисунок И.31

Керівництво вважає, що Компанія повністю дотримується всіх законодавчих актів і здійснило виплату та нарахування всіх необхідних податків. У разі значної вірогідності ризику відтоку ресурсів, Компанія здійснює нарахування, спираючись на оцінки Керівництва.

Майбутні платежі за невідмовною операційною орендою. Компанія уклала угоди операційної оренди офісу та складських приміщень. Середній термін оренди становить від 1 до 3 років з правом продовження оренди, передбаченим умовами орендних угод. На 31 грудня загальна сума майбутніх мінімальних орендних платежів за невідмовною орендою за строками оренди була наступною:

	2022 рік ГРН'000	2021 рік ГРН'000
До одного року	2 208	3 794
Від одного до п'яти років	3 143	2 947
Усього	5 351	6 741

17. Фінансові інструменти та ризик-менеджмент

Справедлива вартість фінансових активів та зобов'язань приблизно дорівнює їх балансовій вартості. Компанії, в першу чергу, притаманний ризик ліквідності, кредитний та валютний ризик.

Ризик ліквідності. Метою Компанії є підтримання безперервності і гнучкості фінансування за рахунок використання кредитних умов, наданих постачальниками.

Компанія аналізує термін давності своїх активів і зобов'язань і планує свою ліквідність залежно від очікуваних оплат різних фінансових інструментів.

Станом на 31 грудня 2022 року фінансові зобов'язання Компанії підлягають сплаті протягом наступних трьох місяців з дати балансу.

Кредитний ризик. Фінансові інструменти Компанії, яким потенційно притаманна значна концентрація кредитних ризиків, складаються, в основному, з грошових коштів та їх еквівалентів та торгової дебіторської заборгованості.

Схильність Компанії до кредитного ризику щодо торгівельної дебіторської заборгованості та його рівень визначається, головним чином, індивідуальними характеристиками кожного клієнта. Політика Компанії з управління кредитним ризиком по відношенню до торгової дебіторської заборгованості полягає в систематичній роботі з дебіторами, що включає аналіз платоспроможності, визначення максимальної суми кредитного ліміту стосовно кожного покупця і контроль своєчасності погашення боргів. Більшість клієнтів Компанії є постійними з позитивною кредитною історією. Керівництво Компанії вважає, що немає суттєвого ризику втрат для Компанії в зв'язку з наявністю кредитного ризику.

Компанія співпрацює з банківськими установами, які мають достатню ліквідність та хорошу репутацію на фінансових ринках країни.

Рисунок И.32

Максимальний розмір кредитного ризику дорівнює вартості грошових коштів та їх еквівалентів та торгової дебіторської заборгованості.

Валютний ризик. Валютний ризик являє собою ризик потенційних збитків по позиціям компанії, відкритим в іноземній валюті внаслідок несприятливої зміни курсів іноземних валют.

Компанії, в основному, притаманний валютний ризик в частині закупівлі продукції ТМ BIC®, виражених у валюті, відмінній від функціональної валюти Компанії. Протягом 2022 та 2021 років операції, в основному, були деноміновані в євро.

Балансова вартість монетарних активів та зобов'язань Компанії, деномінованих в іноземній валюті, станом на 31 грудня, така:

	31 грудня 2022 Євро'000	31 грудня 2021 Євро'000
Грошові кошти та їх еквіваленти	-	-
Торгова дебіторська заборгованість	-	-
Торгова кредиторська заборгованість та інші поточні зобов'язання	10 824	-
Усього	10 824	-

Нижче представлено аналіз чутливості прибутку до оподаткування Компанії до можливих змін обмінного курсу, при постійному значенні всіх інших змінних:

	2022 рік Євро'000	2021 рік Євро'000
10 % збільшення обмінного курсу	(1 082)	-
10 % зменшення обмінного курсу	1 082	-

18. Подальші події

24 лютого 2022 року російська федерація почала військове вторгнення в Україну. У результаті Указом Президента був запроваджений воєнний стан на всій території України. Ці події та вплив на фінансові звітність розкриті у Примітці 2.

Рисунок И.33

ДОДАТОК К

Орлов М. Є. Практичні рішення щодо просування товарів на ринку:
досвід ДП «Бік Україна»

КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА



СЕРТИФІКАТ

ПІДТВЕРДЖУЄ, ЩО

Орлов Міхаїл Євгенійович

взяв участь у роботі платформи
«Імперативи розвитку
бізнес-економіки та підприємництва в Україні»
в межах 92-ОЇ ЩОРІЧНОЇ СТУДЕНТСЬКОЇ НАУКОВОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ
«ІННОВАЦІЙНІ РІШЕННЯ ДЛЯ ВІДРОДЖЕННЯ УКРАЇНИ
У ПАРАДИГМІ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ»

Проректор з наукової роботи
д.е.н., професор

Лариса Антонюк

17 КВІТНЯ - 17 ТРАВНЯ 2025 РОКУ
М. КИЇВ, УКРАЇНА

ДОДАТОК Л

Орлов М. Є. Сучасні підходи до формування асортиментної політики
підприємства в умовах конкурентного ринку.



Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана
Кафедра бізнес-економіки та підприємництва
Інститут інноваційного підприємництва Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
Громадська організація «Науково-дослідний інститут економічного розвитку»



КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ
ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА
З 1994 РОКУ



Факультет економіки
та управління



Кафедра бізнес-
економіки та
підприємництва

СЕРТИФІКАТ
підтверджує, що
Орлов Михайл Євгенійович

взяв участь у ІУ Всеукраїнській науковій інтернет-конференції
студентів, аспірантів і молодих вчених
«НАУКОВІ БАРВИ»

21 листопада 2025 року

Голова оргкомітету
Інна Репіна

