

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Тернопільський національний економічний університет
Навчально-науковий інститут міжнародних економічних відносин
ім. Б.Д.Гаврилишина
Кафедра міжнародних економічних відносин

ПОЛЮГА Віталій Михайлович

**Спільна підприємницька діяльність як форма виходу на
зовнішній ринок /**
Joint entrepreneurship as a form of exit on the foreign market

Спеціальність – 8.03060104 «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності»
Дипломна робота за освітньо-кваліфікаційним рівнем «магістр»

спеціальність: 073 – Менеджмент
магістерська програма – Міжнародний менеджмент

Магістерська робота

Виконав студент групи
МІМм-21
Полюга В. М.

(підпис)

Науковий керівник
к.е.н., доц. Баглей Р.Р.

(підпис)

Дипломну роботу допущено
до захисту «___» _____ 2018 р.

Завідувач кафедри
Сохацька О. М. _____
(підпис)

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ СТВОРЕННЯ ТА ЗАСАДИ ДІЯЛЬНОСТІ СПІЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА	7
1.1. Сутність та визначальні риси спільного підприємства.....	7
1.2. Стан розвитку спільних підприємств в Україні.....	18
1.3. Особливості входу підприємств на зовнішньоекономічні ринки.....	24
Висновки до розділу 1.....	42
РОЗДІЛ 3. АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА СИСТЕМИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПП «ГАЛІТ»	43
2.1. Загальна соціально-економічна характеристика ПП «Галіт».....	43
2.2. Оцінка фінансових результатів діяльності ПП «Галіт».....	59
2.3 Аналіз зовнішньоекономічної діяльності ПП «Галіт».....	71
Висновки до розділу 2.....	86
РОЗДІЛ 3. СТВОРЕННЯ СПІЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА З УЧАСТЮ ПП «ГАЛІТ»	89
3.1. Система менеджменту та опис діяльності створювального спільного підприємства.....	89
3.2. Доцільність створення спільного підприємництва.....	98
3.3. Шляхи оптимізації створення спільного підприємства.....	118
Висновки до розділу 3.....	124
ВИСНОВКИ	128
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	132
ДОДАТКИ	141

ВСТУП

Постановка проблеми. В умовах кризи, коли виникає необхідність удосконалення підходів щодо реформування економіки та інституціональних структур, які обслуговують економічну сферу, одним з перспективних напрямків економічних перетворень в Україні виступає спільне підприємництво. Організація та розвиток діяльності спільних підприємств є способом виходу держави з самоізоляції, засобом інтеграції її до світових систем господарювання і міжнародного розподілу праці. Підприємства за участю іноземного капіталу виступають найбільш прогресивною, конкурентоспроможною формою господарювання, інструментом формування ринкових відносин в економіці України. За сприятливих умов і при розширенні діяльності, створення спільних підприємств може позитивно впливати на економічний розвиток, гальмування спаду виробництва, зростання національної економіки.

Актуальність. Питання залучення інвестиційних ресурсів в Україну з-за кордону є досить актуальним вже протягом довготривалого періоду часу, оскільки на сучасному етапі розвитку, наша країна внаслідок трансформаційних процесів переживає період нестабільності та встановлення економічної, правової та соціальних структур. Ситуація з зовнішніми капіталовкладеннями в Україну складається не найкращим чином - внаслідок не найсприятливішого інвестиційного клімату та нестабільного законодавства. Однією з найбільш універсальних і найпоширеніших в Україні форм залучення іноземних інвестицій стало створення спільних підприємств.

Однак процес створення і функціонування спільних підприємств на території нашої держави не завжди відповідає тим завданням, які вони повинні вирішувати. Занадто велика їх частина функціонує зараз не в сфері виробництва високоякісної продукції, а у сфері торгівлі, посередництві, сфері послуг і т.п. До того ж, клімат, в якому змушені працювати дані підприємства неможливо назвати сприятливим. Існує велика кількість проблем з

недосконалістю законодавчої бази, оподаткуванням, високим ступенем ризику для тих, хто вирішив працювати на українському ринку. Крім того, процеси самого створення і функціонування спільного підприємства завжди пов'язані з низкою проблем.

Таким чином, вивчення особливостей спільного підприємництва набуває важливого значення, у зв'язку з аналізом можливостей, що відкриваються перед підприємцями в організації спільної діяльності з іноземними партнерами. Усе це вказує на актуальність дослідження діяльності спільного підприємства і необхідність розробки та реалізації заходів, спрямованих на удосконалення економічної діяльності спільних підприємств в умовах ринкових перетворень, що відбуваються в Україні.

Вагомий внесок у дослідження проблем, пов'язаних із створенням та особливостей ведення спільної підприємницької діяльності належить вітчизняним ученим економістам, серед яких В.Г. Андрійчук, О.Д. Гудзинський, П.Т. Саблук, О.М. Шпичак, С.П. Азізов, М.І. Кісіль, Ю. Нестерчук та зарубіжні вчені.

Мета - наукове обґрунтування та виявлення переваг у створенні та функціонуванні спільних підприємств, як форми виходу на зовнішні ринки, розробка практичних рекомендацій щодо оптимізації роботи спільних підприємств.

Комплексний підхід до реалізації поставленої мети окреслив коло **завдань**, які слід вирішити:

- дослідити сутність та визначальні риси спільного підприємства, як форми виходу на зовнішні ринки;
- проаналізувати стан розвитку спільних підприємств в Україні;
- охарактеризувати особливості входу підприємств на зовнішньоекономічні ринки;
- дослідити діяльність ПП «Галіт»;
- провести аналіз фінансового стану ПП «Галіт»;
- дослідити зовнішньоекономічну діяльність ПП «Галіт»;

- дослідити доцільність та провести аналіз ефективності створення спільного підприємства ПП «Галіт»;

- запропонувати шляхи оптимізації створення спільного підприємства.

Об'єкт - процес створення та діяльність спільних підприємств як ефективною форми виходу на зовнішні ринки (на прикладі ПП «Галіт»).

Предметом дослідження є система економічних, правових, організаційних, соціальних та інших взаємовідносин при створенні та функціонуванні міжнародних спільних підприємств.

Методи дослідження. Для розв'язання визначених завдань, досягнення мети використовувався комплекс взаємодоповнюючих методів дослідження. При проведенні дипломного дослідження були використані загальнонаукові методи: індукції та дедукції, аналізу і синтезу, економіко- статистичні методи аналізу –при вивченні фінансового стану та зовнішньоекономічної діяльності досліджуваного об'єкта, а також а також опис, вимірювання, порівняння. Метод узагальнення використовувався для здійснення висновків на основі проведених досліджень.

Інформаційною базою дослідження слугували нормативно-правові акти України, наукові праці вітчизняних і зарубіжних вчених, монографії, технічна документація плани, програми та стратегії розвитку ПП «Галіт», , фінансова звітність досліджуваної компанії.

Наукова новизна одержаних результатів проведеного дослідження полягає у розробці й економічному обґрунтуванні пропозицій щодо розширення ринків збуту та ефективності використання ресурсів підприємства за рахунок створення спільного підприємства з іноземною компанією.

Практичне значення одержаних результатів полягає у розробці науково - обґрунтованих практичних рекомендацій щодо удосконалення зовнішньоекономічної діяльності та економічному обґрунтуванні переваг створення спільного підприємства ПП «Галіт». Реалізація таких рекомендацій буде сприяти оптимізації збутового процесу та підвищенню

ефективності використання виробничих та трудових ресурсів підприємства.

Публікація матеріалів роботи. Матеріали магістерської роботи було викладено на науковій конференції «Інноваційні процеси економічного та соціально-культурного розвитку: вітчизняний та зарубіжний досвід» та опубліковані в збірнику наукових праць «Тези доповідей X Ювілейної міжнародної науково-практичної конференції молодих учених і студентів. – Тернопіль : ТНЕУ, 2017. – 121-123 с.

Структура і обсяг роботи. Дипломна робота складається з трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. Основний зміст роботи викладений на 140 сторінках, містить 40 таблиць, 16 рисунків, список використаних джерел містить 86 найменувань.

У вступі обґрунтовано актуальність теми дипломної роботи, визначено мету, завдання, об'єкт, предмет і методи дослідження, розкрито практичне значення одержаних результатів.

У першому розділі «Теоретико-методологічні основи створення та засади діяльності спільного підприємства» розглянуто сутність та визначальні риси спільного підприємства, стан розвитку спільних підприємств в Україні та особливості входу підприємств на зовнішньоекономічні ринки.

У другому розділі «Аналіз та оцінка системи розвитку зовнішньоекономічної діяльності ПП «Галіт» досліджено економічну систему підприємства, проведено аналіз фінансових результатів та зовнішньоекономічної діяльності ПП «Галіт».

У третьому розділі «Створення спільного підприємства з участю ПП «Галіт»» проведено аналіз доцільності та запропоновано шляхи оптимізації створення спільного підприємства.

Висновки роботи містять стислий виклад актуальності теми, зроблених оцінок та узагальнень під час аналізу, наголошення на якісних і кількісних показниках здобутих результатів, викладено рекомендації щодо їх використання.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ СТВОРЕННЯ ТА ЗАСАДИ ДІЯЛЬНОСТІ СПІЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність та визначальні риси спільного підприємства, як форми виходу на зовнішні ринки

Сучасний етап розвитку світової економіки характеризується інтенсивним розширенням міжнародної підприємницької діяльності, тобто діяльності, що здійснюється через науково-технічну, виробничу, торговельну, сервісну та іншу взаємно корисну співпрацю суб'єктів господарювання двох чи більше країн (міжнародних партнерів). [1]

У вітчизняній економічній літературі під поняттям “спільне підприємство” розуміють одну з форм міжнародного співробітництва, котра є юридично закріпленою угодою між суб'єктами господарювання різних держав про створення самостійної організаційної одиниці, у межах якої партнери домовляються про часткове об'єднання всіх видів ресурсів, спільне виконання певних видів діяльності та пропорційний розподіл прибутку й ризиків [2].

Термін «joint ventures», який частіше за інші зустрічається у вітчизняній літературі, в західній трактовці являє собою більш широке поняття, ніж „спільні підприємства”, й поєднує багато видів спільної діяльності, зокрема, міжфірмові контрактні зв'язки. В цілому в економічній літературі і в багатьох документах ООН під спільними підприємствами розуміють економічну форму зв'язків, що мають такі ознаки:

- 1) загальний капітал;
- 2) спільна господарська діяльність;
- 3) спільне керування;
- 4) розподіл прибутків та ризиків [3].

На сьогодні спільними визначаються лише ті підприємства, які засновані за участю іноземних суб'єктів. Підприємства, створені на основі

поєднання майна, яке є власністю різних українських суб'єктів права власності, належать до категорії підприємств, заснованих на змішаній формі власності. Враховуючи класифікацію, надану Господарським кодексом, спільні підприємства можуть бути віднесені до виду підприємств, заснованих на змішаній формі власності, оскільки вони також створюються поєднанням майна різних форм власності. Однак ці поняття не варто ототожнювати, оскільки спільні підприємства становлять особливу групу таких підприємств – серед їх засновників обов'язково має бути іноземний суб'єкт [4].

Господарським кодексом не визначено спільні підприємства як один із видів підприємств. Але відповідно до ст. 63 Господарського кодексу: підприємство, в статутному фонді якого не менше як десять відсотків становить іноземна інвестиція, визнається підприємством з іноземними інвестиціями. Підприємство, в статутному капіталі якого іноземна інвестиція становить сто відсотків, вважається іноземним підприємством [5].

В цілому для розвитку українсько-зарубіжних СП притаманні: висока динаміка; розширення масштабів, видів і сфер діяльності; географічна диверсифікація, як за кількістю країн-партнерів, так і за розподілом по областях України, оскільки діє ряд факторів, які сприяють створенню спільних підприємств:

- географічна близькість України до країн Західної і Східної Європи;
- спільність історико-культурних цінностей з європейськими країнами;
- наявність сировинних і трудових ресурсів;
- наявність ринку збуту на більшість товарів широкого вжитку, харчової промисловості, нові технології тощо [6].

Специфіка діяльності СП:

- Майно, що ввозиться в Україну, як внесок іноземного інвестора до статутного фонду СП (крім товарів для реалізації або власного споживання) звільняється від обкладення митом.

- Спільні підприємства самостійно визначають умови реалізації продукції (робіт, послуг), у тому числі ціну на них, а також приймають

рішення про патентування (реєстрацію) за кордоном винаходів, промислових зразків, товарних знаків та інших об'єктів інтелектуальної власності, які їм належать.

- Продукція СП не підлягає ліцензуванню і квотуванню за умови її сертифікації як продукції власного виробництва.

- Податки сплачуються спільними підприємствами відповідно до українського законодавства.

- Суперечки між партнерами спільних підприємств розглядаються в судах та/або арбітражних судах України або за домовленістю сторін у третейських судах, у тому числі за кордоном [7].

Для спільної підприємницької діяльності притаманні такі організаційні форми: контрактне виробництво, ліцензійне виробництво, міжнародний франчайзинг, спільне підприємство, управління за контрактом [8].

Контрактне виробництво полягає у тому, що закордонне підприємство приймає на себе зобов'язання виготовляти на власних виробничих потужностях продукцію, придбання якої гарантується вітчизняною фірмою договором на тривалий період.

Суть ліцензійного виробництва полягає в тому, що вітчизняний оферент (ліцензіар) передає закордонному виробникові (ліцензіату) права використовувати ноу-хау на продукт і виготовляти цей продукт на умовах оплати певного ліцензійного збору чи ліцензійної винагороди [9].

Суть франчайзингу – велика материнська фірма (франчайзер) надає право дрібному підприємству (франчайзі) протягом певного періоду часу і в певному місці вести підприємницьку діяльність з використанням її торгової марки, технологій виробництва, ноу-хау у формі, яка визначається умовами договору.

Управління за контрактом являє собою угоду на здійснення управлінських функцій і має обмежений термін дії.

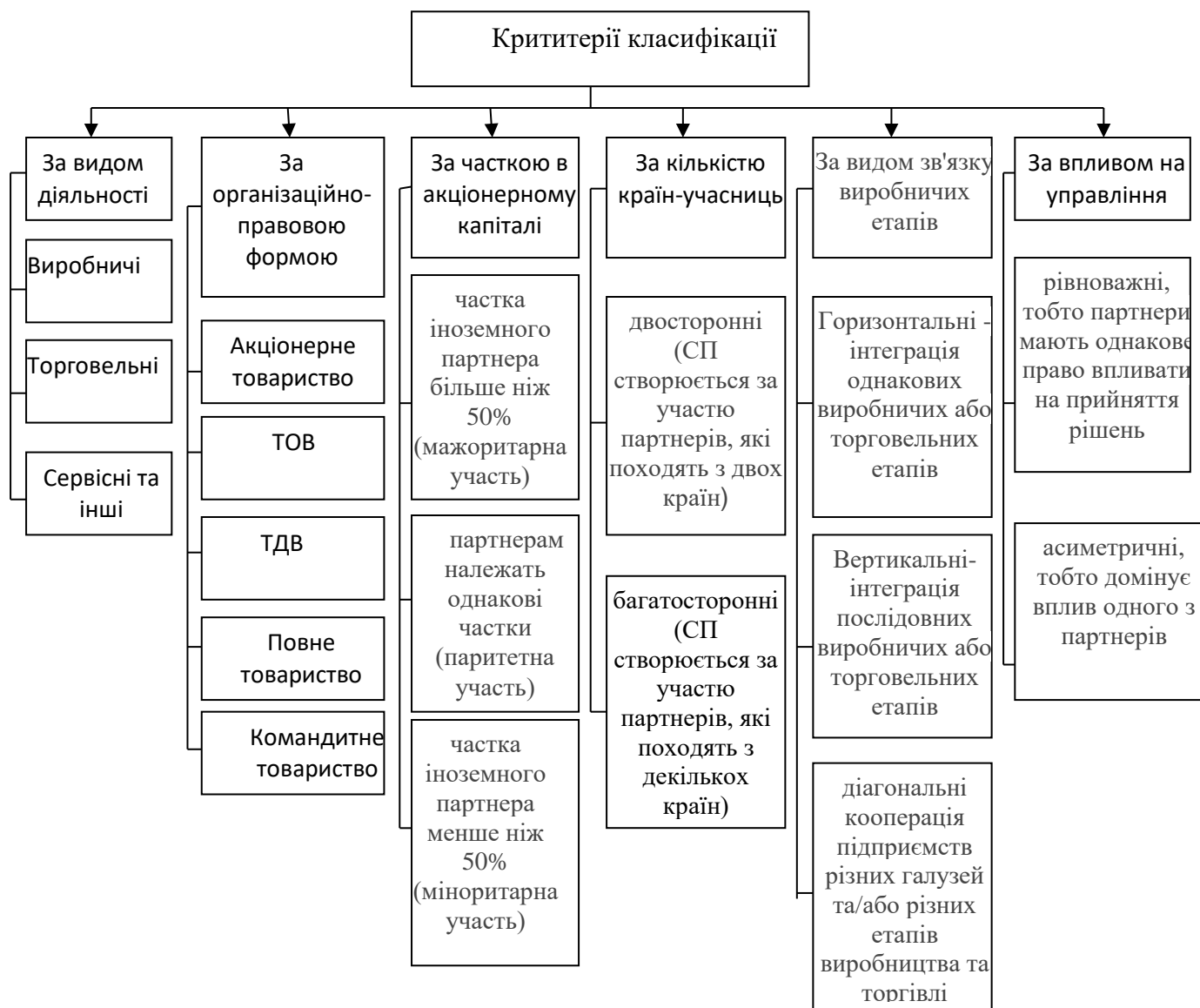


Рис. 1.1. Класифікація спільних підприємств

Джерело: Складено автором за даними: [10]

Стратегічна орієнтація при формуванні нормативно-правової бази створення спільних підприємств на території України виходить з необхідності активної участі нашої держави в міжнародному поділі праці, спеціалізації та кооперації, потреби ефективного використання науково-технічного, виробничого та ресурсного потенціалів [11]. Стратегії та мотиви створення спільних підприємств представлені у таблиці 1.1. [12].

Таблиця 1.1

Стратегії й мотиви створення спільного підприємства

Стратегія	Мотиви
Підвищення ефективності виробництва	<ul style="list-style-type: none"> - Скорочення обсягу витрат капіталу при створенні нових потужностей виробництв. - Підвищення ефективності діючого виробництва маркетингу, збуту продукції. - Доступ до більш дешевих факторів виробництва. - Підвищення рентабельності завдяки економному витрачання ресурсів у результаті використання нової технології й організації праці. - Спрощення обміну патентами, ліцензіями, ноу-хау
Розширення операцій	<ul style="list-style-type: none"> - Проникнення на новий споживчий ринок. - Вступ до нової сфери діяльності. Придбання нової виробничої бази або нових каналів збуту. - Розширення і диверсифікація існуючого виробництва шляхом випуску нових товарів, виходу в інші сфери економіки
Зменшення ризику	<ul style="list-style-type: none"> - Отримання додаткової інформації і додаткових інвестицій. - Розширення можливостей реалізації товарів, послуг завдяки виходу на новий ринок. - Застосування вже раніше випробуваних методів виробництва, управління реалізацією
Розвиток, завдяки залученню інвестицій, технологій, кваліфікації	<ul style="list-style-type: none"> - Отримання додаткових грошових коштів, капіталу - Отримання нової технології, ноу-хау - Придбання управлінського досвіду - Розширення експорту. Заміщення імпорту - Навчання і підготовка кваліфікованих кадрів - Залучення кваліфікованих працівників
Включення в міжнародний розподіл праці	<ul style="list-style-type: none"> - Робота на основі ліцензій - Використання деталей і вузлів зарубіжних виробників - Науково-технічне обслуговування

Джерело: [12]

Слід відзначити взаємозв'язок основних цілей. По-перше, залучення передової зарубіжної технології сприяє, наприклад, вирішенню завдання додаткового виробництва продукції та вивільненню України від імпорту; по-друге, не байдуже, на якій технологічній основі забезпечується приріст виробництва споживчих товарів; по-третє, визначені цілі реалізуються, як правило, в комплексі.

Також розрізняють рівні пріоритетності створення та діяльності СП:

- подолання залежності України від імпорту;
- структурна перебудова економіки;
- виробництво товарів широкого вжитку [13].

У рамках основної цільової орієнтації безпосередні учасники реалізують свої конкретні інтереси, які залежать від багатьох чинників: типу підприємства, його виробничого, технологічного, управлінського потенціалу тощо (Таблиця 1.2.) [14].

Таблиця 1.2.

Мотивація безпосередніх партнерів

Виробничо-економічна	1.Зменшення капітальних витрат і ризиків при створенні нових потужностей.
	2.Придбання джерел сировини або нової виробничої бази.
	3.Розширення діючих виробничих потужностей.
	4.Реалізація переваг нижчої вартості чинників виробництва.
	5.Можливість запобігти циклічності або сезонності виробництва.
	6.Пристосування до процесу скорочення.
Маркетингова	1.Зростання ефективності існуючого маркетингу.
	2. Придбання нових каналів торгівлі.
	3.Проникнення на конкретний географічний ринок.
	4. Вивчення потреб, набуття управлінського досвіду на нових ринках та ін.
	5.Пристосування до умов країни, яка приймає капітал.
Інші мотиви	1. Пропагандистські, престижні.
	2. Персональні.
	3. Екологічні.

Джерело: [14]

Передумовами формування спільних підприємств є процес інтернаціоналізації виробництва і капіталу, який супроводжується створенням нових форм міжгосподарської взаємозалежності. Сьогодні важливого значення у світовій економіці набуває кооперація, яка здійснюється через спільні форми господарської діяльності. Створення СП є позитивним явищем, яке характеризує залучення інвестицій, що завжди сприяє зростанню економіки, особливо в умовах кризи. Безперечно, будь-яке явище має свої плюси та мінуси. Розглянемо переваги та недоліки прямих інвестицій у формі СП для приймаючої сторони в таблиці 1.3. [15]:

Таблиця 1.3.

Переваги та недоліки створення СП

Переваги	Недоліки
Імпорт прямих підприємницьких капіталів веде до збільшення виробничих потужностей та ресурсів.	Імпортовані через СП ресурси потребують окупності та отримання прибутку, який потім репатріюється.
Поширення передової технології і управлінського досвіду, як наслідок, підвищення кваліфікації трудових ресурсів.	Спільні підприємства залучають ресурси у своїх цілях, які можуть не збігатися з національними.
Мобілізація і більш продуктивне використання національних ресурсів; сприяння розвитку національної науково-дослідної бази.	СП як канали передачі технологій часто стають відносно закритими анклавом у національній економіці, слабо пов'язаними з іншою її частиною, на яку, проте, падають витрати із забезпечення функціонування анклаву.
СП як спосіб відновити або підтримати діяльність в умовах кризи.	Суттєві експортні надходження найбільш реальні у сировинних галузях в той час, коли в обробній промисловості іноземні інвестиції мають переважно імпортозаміщуючий характер.
Стимулювання конкуренції і пов'язані з цим позитивні явища (підрип позицій місцевих монополій, зниження цін та підвищення якості продукції, що заміщає як імпорт, так і застарілі вироби місцевого виробництва).	Являючи собою форму проникнення на зарубіжний ринок, СП можуть вступати в угоду з діючою на місцевому ринку олігополією (або ще гірше – монополією).
Підвищуються попит та ціни на національні (місцеві) фактори виробництва.	Нерегульований розвиток СП може підсилити соціальне розшарування, розшарування значної частини приймаючих країн та маси споживачів.
Збільшуються експортні надходження у вигляді податків на діяльність міжнародних СП.	СП можуть також справляти стримуючий вплив на національне підприємництво, поглинаючи фінансові накопичення у місцевій та іноземній валюті.
В умовах слабого контролю використання держпозик ризик з місцевих переноситься на іноземних інвесторів, які самостійно вирішують проблему самоокупності.	СП можуть створюватись як тіньова структура для незаконних економічних дій на території реципієнта інвестицій.

Джерело: [15]

СП має свої переваги та недоліки. Але головним чином, СП виступає дуже позитивним явищем, яке характеризує вливання інвестицій, що завжди сприяє росту економіки, особливо в умовах кризи. Необхідно також зазначити, що інвестиції можуть бути як іноземні так і зарубіжні.

Порядок утворення таких підприємств визначено в Господарському кодексі України, Законах України “Про зовнішньоекономічну діяльність”,

“Про інвестиційну діяльність”, “Про режим іноземного інвестування”. На території України СП може бути створене:

- а) шляхом його заснування;
- б) у результаті придбання іноземним інвестором частки участі (паю акцій) у діючому підприємстві без іноземної інвестиції;
- в) в результаті придбання юридичною чи фізичною особою України частки участі у підприємстві із 100%-вою іноземною інвестицією [16].

Закон України “Про господарські товариства” передбачає можливість створення українсько-іноземних СП у п’яти правових формах акціонерного товариства, товариства з обмеженою відповідальністю, товариства з додатковою відповідальністю, повного товариства, командитного товариства.

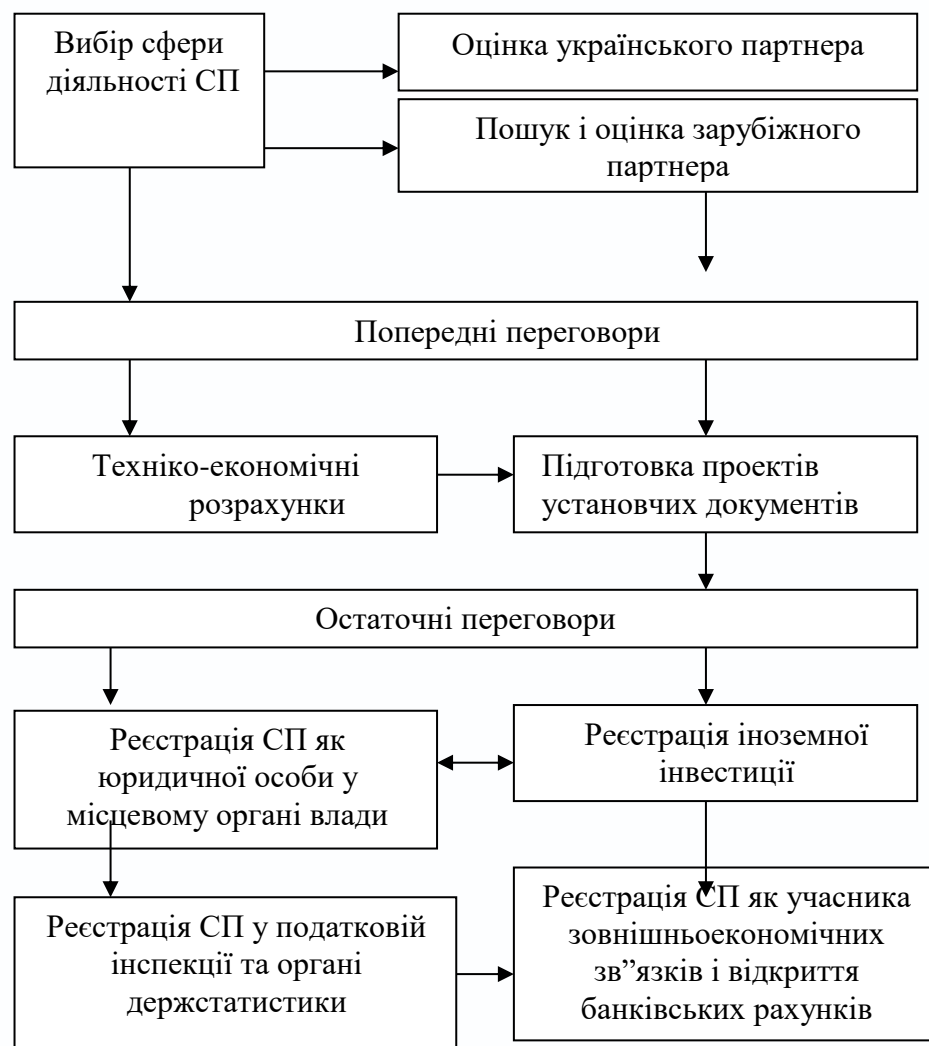


Рис.1.2. Порядок створення СП

Джерело: [17].

Вибираючи сферу діяльності, необхідно виходити з того, що СП може проводити будь-яку діяльність, яка відповідає цілям, передбаченим статутом підприємства, і не заборонена законами, що чинними на території України.

Пошук іноземного партнера має свої особливості залежно від вихідних умов українського партнера, який:

- 1) має досвід роботи з потенційним іноземним партнером, коли СП стає логічним етапом розвитку взаємодії експортно-імпортової діяльності, поглиблення науково-технічної або виробничої кооперації;
- 2) має досвід зовнішньоекономічної діяльності з іншими партнерами;
- 3) немає такого досвіду.

Після проведення попереднього аналізу встановлюються контакти з іноземними партнерами та проводяться попередні переговори, результатом яких є підписання протоколу про наміри, в якому вказуються:

1. Загальний обсяг виробництва, розміри поставок на внутрішній та зовнішній ринки.
2. Розмір статутного фонду, частки власників в ньому.
3. Співвідношення між власними та позичковими коштами, можливі розміри кредиту.
4. Загальні вимоги до технологічного устаткування.
5. Наявність кваліфікованої робочої сили в українського партнера і потреба в іноземному персоналі.
6. Організація продажу та післяпродажного обслуговування.
7. Забезпечення трансферу прибутку іноземного учасника.
8. Джерела надходження і напрямки використання іноземної валюти.
9. Можливості використання маркетингових структур іноземного партнера.
10. Загальні вимоги до рівня економічної ефективності СП [18].

У порівнянні з торгівлею всередині країни, експортно-імпортні операції часто більш вигідні, хоча і вимагають додаткових організаційно-

фінансових витрат та породжують більш високі ризики для торгових партнерів. Отже, якщо підприємство недостатньо техніко-економічно обґрунтує зовнішньоторговельні операції, будуть одержані значні збитки. Тому важливою умовою успішного функціонування спільних підприємств, де експорт або імпорт є основним видом діяльності, є створення досконалої системи оцінки результатів експортно-імпортних операцій, рівень яких характеризується ефективністю їх здійснення [19].

Одним із основних показників, який показує наскільки експорт товарів в тому чи іншому випадку є виправданим показує коефіцієнт ефективності експорту, який можна розрахувати за формулою (1.1.) :

(1.1.)

$$K_{e1} = \frac{B_e}{C_e + T_B + O_B};$$

де K_{e1} – коефіцієнт ефективності експорту;

B_e – виручка від експорту (експортний дохід), грн.;

C_e – собівартість експортного товару, грн.;

T_B – транспортні витрати;

O_B – організаційні витрати

Для того, щоб експорт товару був ефективним, необхідно, щоб експортний дохід перевищував експортні витрати. Цей коефіцієнт демонструє суму гривневого доходу від реалізації експортних товарів, що припадає на кожну витрачену підприємством гривню. Чим вищий цей коефіцієнт, тим вище ефективність експорту [20].

Також можна розрахувати коефіцієнт ефективності експорту за формулою (2.1):

(2.1)

$$K_{e2} = \frac{B_e(v)}{C_e}$$

де K_{e2} – коефіцієнт ефективності експорту;

$B_e(v)$ – вартість експорту у внутрішніх цінах, грн.;

C_e – собівартість експортного товару, грн..

Цей коефіцієнт свідчить про дохідність реалізації продукції на внутрішньому ринку. Експорт відповідних товарів вигідний для підприємства за умови, коли дохідність реалізації експортної продукції на зовнішньому ринку перевищує дохідність реалізації цієї ж продукції на внутрішньому ринку, тобто: $Ke1 > Ke2$ [21].

Також, варто зазначити, що для визначення ефективності експорту розрахунку лише базового коефіцієнту ефективності експорту недостатньо. Необхідно з'ясувати, чи є експорт товару більш вигідною операцією, ніж продаж цього товару всередині країни. Для цього використовують альтернативний коефіцієнт ефективності експорту, який розраховується за формулою (3.2.) [22].

(3.1)

$$K_{ea} = \frac{V_e - C_e - T_v - O_v}{V_v - C_e} ;$$

де K_{ea} – альтернативний коефіцієнт ефективності експорту;

V_e – виручка від експорту (експортний дохід), грн.;

V_v – виручка від продажу продукції в середині країни, грн.

Якщо $K_{ea} > 1$, то експорт товару ефективний [21].

1.2. Стан розвитку спільних підприємств в Україні

В умовах суверенного економічного розвитку необхідність утворення і диверсифікації діяльності спільних підприємств в Україні диктується такими головними факторами:

- по-перше, поглибленням загальносвітових процесів інтернаціоналізації, транснаціоналізації і глобалізації виробництва товарів і послуг, фінансово-кредитних відносин і створення на цій основі глобальних і регіональних економіко-технологічних систем і структур;

- по-друге, переходом до відкритої економічної системи, яка об'єктивно повинна залучати щоразу більше світогосподарських факторів і джерел для власного прогресивного розвитку;

- по-третє, потребами розв'язання завдань щодо ринкового реформування економіки, створення конкурентного середовища, подолання кризових явищ (насамперед в інвестиційно-виробничій сфері), структурної перебудови, удосконалення торговельних і платіжних відносин України із зарубіжними партнерами тощо [23].

На сьогодні спірним питанням є визначення спільного підприємства як самостійної організаційно-правової форми підприємств. Загальні положення про їх види та форми встановлюються в ст. 63 Господарського кодексу України. Щодо форм власності, то підприємства поділяються на види, а залежно від способу створення (заснування) та формування статутного капіталу як організаційні форми, то розрізняють унітарні й корпоративні. Отже, спільні підприємства можуть бути створені виключно у формі корпоративного підприємства, оскільки його заснування передбачає наявність не менше двох учасників (національного та іноземного) [24].

Спільне підприємство не може бути визнане самостійною організаційно-правовою формою підприємства, а є лише одним із його видів, вирізняючись за ознакою наявності серед своїх засновників (учасників) іноземних суб'єктів. Віднесення підприємства до спільних вказує лише на склад його учасників та не відображає порядку його утворення, формування

й діяльності органів управління, розподілу одержаного в результаті діяльності прибутку [25].

Тому при створенні підприємств цього виду необхідно також визначати їхню організаційно-правову форму згідно з передбаченими чинним законодавством: акціонерне товариство, товариство з обмеженою відповідальністю тощо.

Такий висновок підтверджується й положеннями ст. 16, 17 Закону “Про режим іноземного інвестування”, відповідно до яких на території України підприємства з іноземними інвестиціями створюються й діють у формах, закріплених у вітчизняному законодавстві. Крім того, згідно з Державним класифікатором “Класифікація організаційно-правових форм господарювання”, затвердженим наказом Державного комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики від 28.05.2004 № 97, чинне законодавство не передбачає створення та державну реєстрацію нових підприємств з організаційно-правовою формою “спільне підприємство”. Із набуттям чинності Господарським кодексом України з 1 січня 2004 р. втратив силу Закон України “Про підприємства в Україні”, відповідно до якого організаційно-правова форма господарювання “спільне підприємство” визначалася як підприємство, засноване на базі об’єднання майна різних власників, і згідно з котрим здійснювалася державна реєстрація спільних підприємств. Сьогодні відповідно до ст. 63 Господарського кодексу України підприємства, що діють на основі приватної власності одного або кількох громадян, іноземців, осіб без громадянства та його (їх) праці чи з використанням найманої праці, а також підприємства, які діють на основі приватної власності суб’єкта господарювання — юридичної особи, належать до організаційно-правової форми господарювання “приватне підприємство”. У зв’язку з цим визначення кількості спільних підприємств на поточний момент є ускладненим через відсутність відповідного реєстру. Отже, кількість спільних підприємств можна встановити лише до початку 2012 р. (табл.1.4) [26].

Оскільки створення СП передбачає залучення іноземного капіталу, то доцільно розглянути обсяги надходження інвестицій зовнішньоекономічної діяльності в Україну. Так, станом на 1 жовтня 2016 р. інвестовано 45,152 млрд дол. США. Інвестиції надійшли зі 125 країн світу. У десятку основних країн-інвесторів, на які припадає 83,1% загального обсягу прямих інвестицій, входять: Кіпр - 11 млрд дол., Нідерланди - 5 млрд дол., Німеччина - 5,4 млрд дол., Російська Федерація - 4,6 млрд дол., Австрія - 2,6 млрд дол., Великобританія - 1,9 млрд дол., Віргінські Острови (Брит.) - 1,8 млрд дол., Франція - 1,5 млрд дол., Швейцарія - 1,5 млрд дол. і Італія - 1,15 млрд дол.

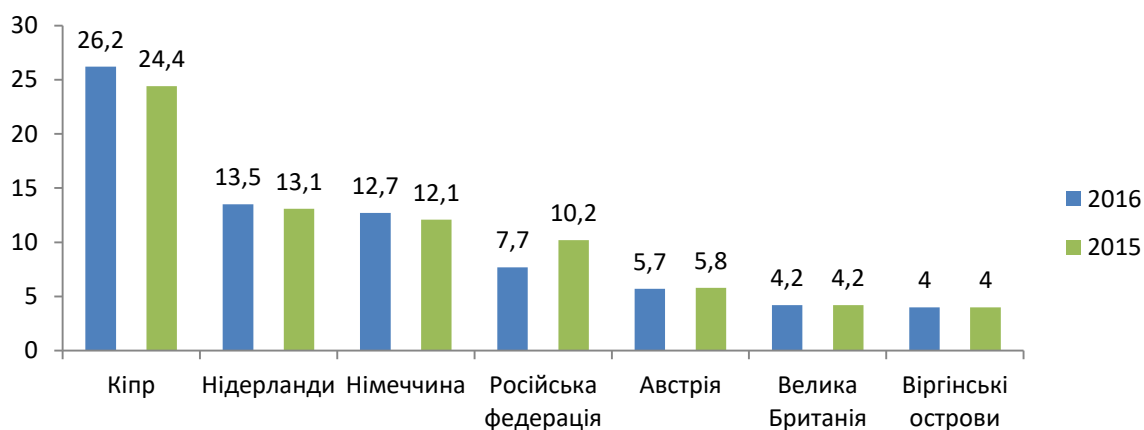


Рис. 1.3. Розподіл прямих інвестицій в Україну за основними країнами-інвесторами (у % до загального обсягу)

Джерело: сформовано автором на основі даних: [27]

Як видно з табл. 1.4., на початок 2012 р., порівняно з 1997 р., кількість спільних підприємств із 9901 зменшилася до 4823, тобто вдвічі.

Таблиця 1.4.

Динаміка кількості спільних підприємств в Україні
впродовж 1997—2012 рр.

Показники	1997	2001	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Всього суб'єктів ЄДРПОУ	61568	83488	10233	10707	11332	11870	12288	12585	12946	13238
Спільні підприємства	9901	6798	5431	5291	5148	5068	5013	4954	4925	4823
Частка, %	1,61	0,81	0,53	0,49	0,45	0,43	0,41	0,39	0,38	0,36

Джерело: [26]

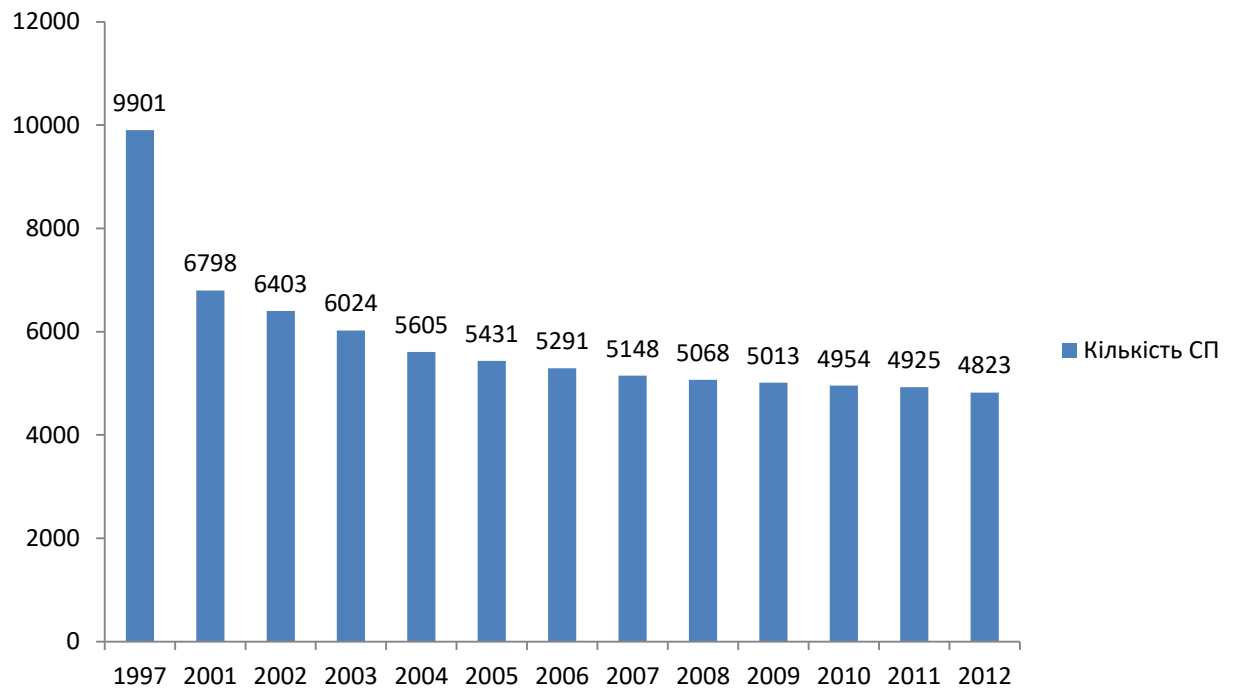


Рис. 1.4 Динаміка зміни кількості СП протягом 1997-2012 рр.

Джерело: сформовано автором на основі даних: [26]

Таблиця 1.5.

Розподіл спільних підприємств України за галузями економіки

№	Галузі	Кількість СП	Частка
1	Торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	1128	35,20
2	Переробна промисловість	857	26,74
3	Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	376	11,73
4	Будівництво	352	10,98
5	Діяльність транспорту і зв'язку	159	4,96
6	Діяльність готелів та ресторанів	85	2,65
7	Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	69	2,15
8	Надання комунальних та індивідуальних послуг, діяльність у сфері культури і спорту	62	1,93
9	Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	36	1,12

Продовження табл. 1.5.

10	Освіта	32	1,00
11	Фінансова діяльність	26	0,81
12	Добувна промисловість	15	0,47
13	Державне управління	4	0,12
14	Рибальство, рибництво	3	0,09
15	Виробництво та розподілення газу, електроенергії та води	1	0,03
	Всього по всіх галузях	3205	100

Джерело: [4]

Якщо аналізувати число спільних підприємств за видами діяльності, то найбільше їх було створено в таких галузях: торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку, переробна промисловість, операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям, будівництво.

Попри загальну тенденцію до скорочення кількості спільних підприємств, високі темпи зростання спостерігаються в прикордонних регіонах України, зокрема у Львівській обл. Передовими регіонами щодо розташування підприємств є також Харківська, Закарпатська області та місто Київ. Найменша кількість підприємств за участю іноземного капіталу зосереджена в Чернігівській, Кіровоградській та Херсонській областях. Нерівномірність їх у розташуванні по території України зумовлена такими чинниками: рівень економічного розвитку території; частка валового внутрішнього продукту регіону в його сукупному обсязі; фінансові результати й рентабельність підприємств; наявність трудових ресурсів; рівень освіченості населення; наявність програм, розроблених місцевими органами влади щодо стимулювання іноземного інвестування; економіко-правові відносини регіону з іноземними державами; рівень оплати праці [22].

Основними причинами, які гальмують розвиток спільного підприємництва за участю іноземних інвесторів та знижують ефективність його функціонування, є: правова нестабільність, економічна криза в країні;

відсутність чіткої політики сприяння пріоритетним напрямам розвитку спільних підприємств з боку держави, недостатнє вдосконалення правових й економічних важелів регулювання їх діяльності. Їхньому розвитку перешкоджає також відсутність виваженості й узгодженості у сфері податкової, амортизаційної та інвестиційної політики. Для усунення цих причин необхідно створити сприятливий інвестиційний клімат шляхом запровадження податкових, фінансових та нефінансових стимулів.

Можна виділити певні тенденції щодо розвитку СП в Україні:

- відносно висока динаміка процесів створення, розширення масштабів, видів і сфер підприємницької діяльності;
- переважання партнерів по спільному підприємництву, які належать до промислово розвинених країн, що зумовлено потужністю, стратегічною організацією і мобільністю капіталу цих країн;
- створення СП переважно на двосторонній основі і заради здійснення промислової діяльності;
- орієнтація СП на продукування видів продукції, якими світовий ринок практично насичений (наприклад, комп'ютерна техніка певних класів, офісні меблі) та сферу різноманітних послуг;
- обмеженість іноземних партнерів щодо великих за обсягом інвестицій (особливо в обробну промисловість), зумовлена відсутністю надійних гарантій їхнього правового захисту, стратегією виходу на практично малознайомий і тривалий час закритий український ринок;
- активна участь у формуванні СП малих зарубіжних фірм і компаній, зорієнтованих на швидку віддачу невеликих інвестицій або комерційну вигоду від разових операцій, нерідко суто посередницьких чи відверто спекулятивних;
- зосередження СП передовсім у науково – технічних і виробничо – промислових центрах і регіонах України, зокрема Києві, Київській, Львівській, Донецькій та Одеській областях, бажання і намагання формувати більш – менш потужні центри підприємницької діяльності. [28].

1.3. Особливості входу підприємств на зовнішньоекономічні ринки

Для багатьох українських компаній малого та середнього бізнесу вихід на ринки Азії, СНД та Європейського Союзу (ЄС) став сьогодні єдиним шляхом для подальшого розвитку. Після одностороннього відкриття ЄС своїх ринків, стало можливим поставляти продукцію вітчизняних виробників без мит та на рівних конкурувати зі світовими виробниками [29].

У країнах Європейської Співдружності (ЄС) основним бар'єром входу на ринок є сертифікація продукції, завдання якої в законодавчо регульованій сфері такі самі, як і в Україні. Відмінність полягає лише в порядку здійснення сертифікації: випробування і наступна оцінка продукції здійснюються на відповідність гармонізованим для країн ЄС вимогам директив (законодавчих актів) з безпеки. Перелік видів цієї продукції закріплений в європейських директивах «нового підходу» і є обов'язковим для країн, що входять до ЄС. Комісія ЄС прийняла рішення стосовно системи оцінки відповідності для різноманітних сімей (груп) продукції [30].

Дотримання технічних нормативів і стандартів Євросоюзу складає значну частину витрат українських експортерів на сертифікацію, а це влаштовує далеко не всіх. Власне, хтось саме через вартість відмовляється від самої ідеї [31].

Підготовка продукції українських компаній для експорту в Євросоюз передбачає кілька етапів сертифікаційних робіт та пов'язаних з ними дій, які комплексно надаються Палатою і нашими партнерами на території Євросоюзу:

Багато виробів можуть одночасно підпадати під дію відразу декількох Директив Євросоюзу, серед яких близько тридцяти Директив Нового підходу (New Approach) і не менше 10 найбільш часто задіяних Директив і Регул (Regulations), прийнятих Євросоюзом раніше. Залежно від специфіки продукції, діапазон розглянутих при аналізі Директив може змінюватися.

Виробник видає так званий Технічний файл, в якому детально описується його продукція: матеріали та технології; порядок використання,

транспортування, зберігання та утилізації виробу; вимоги до безпеки; відповідність стандартам та іншим нормативам; додаткові дані. Документ складається англійською мовою за певним шаблоном [32].

Комплексна взаємодія з європейськими лабораторіями включає узгодження фінансових та інших умов проведення випробувань, митне очищення зразків продукції, доставку їх у лабораторію, контроль за перебігом випробувань, зворотний вивіз зразків продукції (за необхідності), отримання замовником протоколів випробувань [32].

Продукція не може бути допущена на ринок Європейського Союзу без маркування CE. Влада країн Європейського Співтовариства серйозно контролюють ситуацію з обігу продукції на своєму ринку, яка підпадає під процедуру сертифікації з правом маркування знаком CE, особливо в умовах економічної кризи, забезпечуючи таким чином захист споживачів від несумлінних виробників. Безпека продукції для людини і навколишнього середовища в країнах Європейського Союзу прирівняна за значимістю до національної безпеки кожної з країн ЄС.

Маркування знаком «CE» – це заява з боку виробника стосовно того, що продукція відповідає всім чинним законодавчим положенням на виконання певних директив ЄС. Маркування знаком «CE» дає змогу компаніям легше отримувати доступ на європейський ринок і продавати свою продукцію без адаптації чи необхідності проходити додаткові перевірки. «Синя книга» Європейської комісії (Інструкції щодо виконання директив нового підходу та глобального підходу) містить перелік директив, де застосовується маркування знаком «CE». Цей перелік можна отримати на веб-сайті Комісії [30].

Для цілей збуту продукції на ринку Європейського Союзу розрізняють два види вимог: обов'язкові та добровільні. Обов'язкові вимоги є безумовними і зазвичай закріплені у нормативних актах Європейського Союзу та країн-членів ЄС. Це, наприклад, необхідність нанесення знаку відповідності CE на визначені категорії промислової продукції перед її

виведенням на ринок Європейського Союзу. Виконання обов'язкових вимог українськими виробниками та експортерами дає змогу легально завезти товари на митну територію Європейського Союзу. Уточнити інформацію про такі вимоги можна через базу даних Служби підтримки експорту ЄС [33].

З іншого боку, легальне ввезення товарів на територію Європейського Союзу саме по собі не може гарантувати збуту такої продукції. Так, для продажу первинної сільськогосподарської продукції роздрібним мережам, українські фермери мають пройти через сертифікацію GlobalGAP, реалізація харчових продуктів може вимагати відповідності одному зі стандартів GFISI, а реалізація електротехнічної продукції через великі роздрібні мережі в Німеччині може потребувати отримання сертифікату від німецького TUV.

Водночас, іноді отримання необов'язкових сертифікатів слугує одночасно і методом підтвердження відповідності продукції до тих базових обов'язкових вимог, що закріплені у законодавстві ЄС та в національних законодавствах його країн-членів. Скажімо, сертифікація електротехнічних виробів німецьким TUV означає як надзвичайно високу надійність результатів перевірки, що високо цінується бізнес-партнерами та споживачами, так і можливість нанесення знаку CE на товар [34].

В Європі широко використовуються такі стандарти:

- Стандарт ISO 9001. Це добровільна система менеджменту якості, яка засвідчує те, що компанія має ефективну організаційну структуру.
- Стандарт ISO 14001. Це сертифікація підприємства зі здійснення впливу на навколишнє середовище (екологічний менеджмент).
- Стандарт OHSAS 18001. Міжнародний стандарт, який описує розробку та впровадження на підприємстві системи управління та охорони праці та здоров'я. Деякі з Директив Євросоюзу для постачальників продукції на ринок ЄС вимагають впровадження цих стандартів на підприємстві-виробнику. Залежить це від виду продукції, яку ви виробляєте і плануєте поставляти до ЄС [29].



Рис. 1.5. Служба підтримки експорту Export Helpdesk: з'ясування умов експорту

Джерело: [29]

Досить цікавим сайтом, який може надати інформацію щодо експорту на територію ЄС є Служба підтримки експорту (Export Helpdesk), яка є електронною базою даних, яка містить детальну інформацію щодо імпорتنних тарифів ЄС, вимог до товарів, преференційних угод, квот та торгової статистики. Доступ до інформації бази даних можна отримати англійською, французькою, іспанською та португальською мовами

Для того, щоб потрапити до ринку ЄС, українські продукти повинні відповідати уніфікованим вимогам якості та безпечності харчових продуктів. У ЄС діють єдині вимоги щодо:

- Маркування відповідності продукції.
- На упаковку або на товар наноситься знак «СЕ», який означає, що товар відповідає усім чинним нормам та пройшов експертизу якості продукції. Пакування товарів повинно відповідати вимогам ЄС щодо екологічності та безпечності для здоров'я людини.
- На упаковку товару має бути нанесена повна інформація про якість, вміст, властивості та інші характеристики товару.
- Сільськогосподарська продукція повинна відповідати ринковим

стандартам продукції, які поставляються споживачеві у свіжому вигляді з метою забезпечення однакового рівня якості для всіх видів товарів [29].

Таблиця 1.6.

Терміни і вартість експортних процедур в країнах Європи

Вид операції	Україна		Італія		Німеччина		Швейцарія		Велика Британія		Латвія		Сербія	
	Термін, год	Вартість, дол.	Термін, год	Вартість, дол.	Термін, год	Вартість, дол.	Термін, год	Вартість, дол.	Термін, год	Вартість, дол.	Термін, год	Вартість, дол.	Термін, год	Вартість, дол.
Підготовка документів	96	292	1	0	1	45	2	75	4	25	2	35	2	35
Прикордонний і митний контроль	26	75	0	0	36	345	1	201	24	280	24	150	4	47
Всього	122	367	1	0	37	390	3	276	28	305	26	185	6	82

Джерело: складено автором за даними: [35]

Таблиця 1.7.

Терміни і вартість імпорتنних процедур в країнах Європи

Вид операції	Україна		Італія		Німеччина		Швейцарія		Велика Британія		Латвія		Сербія	
	Термін, год	Вартість, дол.	Термін, год	Вартість, дол.	Термін, год	Вартість, дол.	Термін, год	Вартість, дол.	Термін, год	Вартість, дол.	Термін, год	Вартість, дол.	Термін, год	Вартість, дол.
Підготовка документів	168	212	1	0	0	0	2	75	2	0	1	0	3	35
Прикордонний і митний контроль	72	100	0	0	1	0	1	201	3	0	0	0	4	52
Всього	240	312	1	0	1	0	3	276	5	0	1	0	7	87

Джерело: складено автором за даними: [35]

Таблиця 1.8.

Терміни і вартість експортних процедур в країнах СНД

Вид операції	Росія		Білорусь		Вірменія		Узбекистан		Казахстан		Молдова	
	Термін, год	Вартість, дол..	Термін, год	Вартість, дол..	Термін, год	Вартість, дол..	Термін, год	Вартість, дол..	Термін, год	Вартість, дол..	Термін, год	Вартість, дол..
Підготовка документів	25	92	4	140	2	150	174	292	128	320	48	44
Прикордонний і митний контроль	96	765	5	108	39	100	112	278	133	574	3	76
Всього	121	857	9	248	41	250	286	570	261	894	51	120

Джерело: складено автором за даними: [35]

Таблиця 1.9.

Терміни і вартість імпорتنних процедур в країнах СНД

Вид операції	Росія		Білорусь		Вірменія		Узбекистан		Казахстан		Молдова	
	Термін, год	Вартість, дол..	Термін, год	Вартість, дол..	Термін, год	Вартість, дол..	Термін, год	Вартість, дол..	Термін, год	Вартість, дол..	Термін, год	Вартість, дол..
Підготовка документів	43	153	4	0	2	100	174	292	6	0	2	41
Прикордонний і митний контроль	96	112 5	1	0	41	100	111	278	2	0	4	83
Всього	139	1278	5	0	43	200	285	570	8	0	6	124

Джерело: складено автором за даними: [35]

Для митного оформлення імпорту в Росію потрібні наступні документи:

- Приймально-здавальний ордер (Acceptance order);
- Коносамент (Bill of lading);
- Сертифікат відповідності (Certificate of conformity);
- Рахунок-фактура (Commercial invoice);

- Товарно-транспортна накладна (Consignment note);
- Імпортна митна декларація (Customs import declaration);
- Складські документи (Document of warehouse);
- Лист з банку, яке засвідчує відкриття акредитива (Letter from the bank certifying opening of letter of credit);
- Пакувальний лист (Packing list);
- Договір купівлі-продажу (Sales purchase contract) [36].

Для митного оформлення імпорту в Білорусь потрібні наступні документи:

- Коносамент (Bill of Lading);
- Вказівка на видачу вантажу (Cargo release order);
- Сертифікат відповідності / Сертифікат технічного регламенту (Certificate of conformity / Technical standard certificate);
- Рахунок-фактура (Commercial invoice);
- Зовнішньоторговельний договір, зареєстрований в банку Білорусі (Contract registered by bank);
- Автомобільна транспортна накладна міжнародного зразка CMR (Convention des Marchandises Routiers - CMR);
- Імпортна митна декларація (Customs import declaration);
- Документ, що підтверджує сплату митних платежів (Document confirming payment of customs fees);
- Пакувальний лист (Packing list);
- Транзитна декларація (T1) (Transit document (T1)) [36].

Технічне регулювання в Білорусі здійснюється Державним комітетом з стандартизації Республіки Білорусь (Держстандарт). Технічне регулювання в Білорусі регламентується Законом РБ «Про технічне нормування та стандартизацію », прийнятим у 2004 році [37].

Таблиця 1.10.

Терміни і вартість експортних процедур в країнах Азії

Вид операції	Китай		Ізраїль		Японія		Кіпр		Саудівська Аравія		Індія		Сінгапур	
	Термін, год	Вартість, дол..	Термін, год	Вартість, дол..	Термін, год	Вартість, дол..	Термін, год	Вартість, дол..	Термін, год	Вартість, дол..	Термін, год	Вартість, дол..	Термін, год	Вартість, дол..
Підготовка документів	21	85	13	73	2	60	2	50	90	105	38	92	2	37
Прикордонний і митний контроль	26	522	36	150	23	265	18	300	69	264	106	413	12	335
Всього	47	607	49	223	25	325	20	350	159	369	144	505	14	372

Джерело: складено автором за даними: [35]

Таблиця 1.11.

Терміни і вартість імпорتنих процедур в країнах Азії

Вид операції	Китай		Ізраїль		Японія		Кіпр		Саудівська Аравія		Індія		Сінгапур	
	Термін, год	Вартість, дол..	Термін, год	Вартість, дол..	Термін, год	Вартість, дол..	Термін, год	Вартість, дол..	Термін, год	Вартість, дол..	Термін, год	Вартість, дол..	Термін, год	Вартість, дол..
Підготовка документів	66	177	44	70	3	100	2	50	131	390	61	135	3	40
Прикордонний і митний контроль	92	777	64	307	40	299	15	335	228	779	92	283	35	220
Всього	158	954	108	377	43	399	17	385	359	1169	153	418	38	260

Джерело: складено автором за даними: [35]

Як видно із таблиць 1.10. та 1.11. терміни і вартість експортних та імпорتنих процедур в східних країнах в рази перевищують відповідні умови в країнах Євросоюзу, тому вихід з продукцію в ці країни обідеться українським підприємцям дорожче.

Таблиця 1.12.

Складність сплати податків в різних країнах світу

Країна	Кількість податків та зборів (загальних і місцевих)	Час, який витрачається на їхню сплату, годин на рік
Гонг-Конг	3	80
Норвегія	4	87
Грузія	5	100
Китай	7	398
Данія	9	135
Казахстан	9	271
Росія	11	320
Сша	11	187
Україна	11	290
Італія	15	285

Джерело: складено автором на основі [37]

Як видно із таблиці 1.12. одним із найскладнішою країною щодо сплати податків є Росія, де, згідно з чинним Податковим кодексом в Росії діють такі види податків:

- податок на додану вартість (ставка ПДВ в Росії становить 18% і застосовується за замовчуванням, якщо операція не входить в перелік оподатковуваних за ставкою 10% або в перелік зі ставкою 0%);

- страхові внески;

- податок на доходи фізичних осіб (основна податкова ставка - 13%, деякі види доходів оподатковуються за іншими ставками 9, 15, 30, 35%);

- акцизи (підакцизними товарами визнаються спирт, спиртовмісна і алкогольна продукція, тютюнова продукція, легкові автомобілі, бензин, дизельне і пічне паливо, моторні масла та ін.);

- податок на прибуток (ставка з податку на прибуток дорівнює 20%, з них 2% зараховується в федеральний бюджет, 18% - до бюджету суб'єкта РФ);

- водний податок (визначається в залежності від об'єкта оподаткування);

- податок на видобуток корисних копалин (визначається в залежності від об'єкта оподаткування);

- збори за користування об'єктами біологічних ресурсів;

- держмити [38].

У Китаї діють наступні ставки основних податків:

- Податок на прибуток підприємств. Встановлено єдину ставку податку для китайських підприємств і підприємств з іноземним капіталом (25%). Також передбачена знижена ставка податку на прибуток для малих малорентабельних підприємств (20%), а також підприємств нових і високих технологій (15%).

- Податок на додану вартість (ПДВ). стандартна ставка податку в розмірі 17% застосовується при продажі та імпорті товарів, надання деяких видів послуг. Знижена ставка в розмірі 13% застосовується до таких товарів як книги. Експортери мають право на повернення ПДВ на матеріали, куплені в Китаї. Малі підприємства з оборотом менш встановленого законом рівня, сплачують ПДВ за ставкою в розмірі 3%.

- Споживчий податок. Залежно від об'єкта оподаткування (тютюнові вироби, алкогольна продукція, косметика, ювелірні вироби, нафтопродукти, автомобілі та ін.) ставка податку варіюється від 3% (мотоцикли) до 56% (сигарети).

- Податок на господарську діяльність. Даний вид податку вводиться в Китаї замість ПДВ на види діяльності, відмінні від виробничої діяльності, включаючи основні види послуг і передачі нерухомості. Податок стягується, коли постачальник послуг або замовник знаходяться в Китаї. Повернення податку повинен реєструватися щомісяця. Надання послуг в сфері транспорту, будівництва та ін. Обкладається податком за ставкою від 3% до 20% (розваги).

- Особистий прибутковий податок. Залежно від величини доходу стосовно заробітної плати фізичної особи встановлена прогресивна шкала ставок в розмірі від 3% (при доході нижче 1,5 тис.юанів) до 45% (понад 80

тис. юанів). Доходи від інших видів діяльності оподатковуються в розмірі 5% - 35%.

- Податок на приріст вартості землі. У ставленні до оподатковуваного доходу застосовується прогресивна ставка податку в розмірі від 30% до 60%.

- Податок на міську нерухомість. Ставка податку для власників орендованої офісної нерухомості становить 1,2% від вартості нерухомості, або 12% від суми оренди нерухомості.

- Податок на передачу майна. Ставка податку становить від 3% до 5% від оподатковуваного суми. Конкретна ставка податку встановлюється в даних межах народними урядами провінційного рівня.

- Податок на придбання автотранспорту. Ставка податку становить 10% від вартості автотранспортного засобу.

- Податок на користування землями міст і міських районів. Податок розраховується на підставі площі фактично займаної платником податку за ставками від 1,5 до 12 юанів за 1 кв. метр площі.

- Податок на міське будівництво та обслуговування. Усі платники непрямих податків в Китаї зобов'язані сплачувати цей додатковий податок. Ставки встановлені в розмірі 1% для районів з низьким рівнем населення, 5% для областей, 7% для великих міст. Іноземні компанії сплачують цей податок з 1.01.2011 р. [39].

Таблиця 1.13.

Середні імпортні тарифи

Товар	Україна	Білорусь	Китай	Росія	Узбекистан
Живі тварини і продукти тваринного походження	8,57 %	15,98 %	16,73 %	15,91 %	30,26 %
Продукти рослинного походження	12,80 %	5,24 %	22,3 %	5,33 %	21,99 %
Жири та олії тваринного або рослинного походження, продукти їх розщеплення	8,66 %	10,09 %	17,79 %	9,97 %	8,7 %
Продукти харчової промисловості, алкогольні та безалкогольні напої і оцет, тютюн	13,62 %	26,91 %	23,42 %	26,29 %	40,88 %

Продовження таблиці 1.13.

Мінеральні продукти	6,33 %	3,54 %	1,83 %	3,52 %	37,12 %
Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	4,88 %	9,02 %	8,85 %	8,98 %	17,37 %
Пластмаса та вироби з неї; каучук, гума та вироби	8,0 %	12,29 %	11,68 %	12,23 %	23,33 %
Шкіряна сировина, шкіра, хутро, хутрянну сировину і вироби з них	12,78	19,18 %	17,15 %	18,99%	44,1%
Деревина та вироби з деревини	4,0 %	19,75 %	5,89 %	19,62 %	13,37 %
Маса з деревини або інших волокнистих рослинних матеріалів	0,00 %	13,34 %	7,56 %	13,25 %	23,07 %
Текстиль і текстильні вироби	65,34 %	13,71 %	22,16 %	13,58 %	47,37 %
Взуття і головні убори, палиці, батоги; пір'я мистецтв. квіти, вироби з волоса	10,00 %	15,09 %	24,05 %	15,15 %	47,9 %
Вироби з каменю, гіпсу, цементу, азбесту, слюди та інше	7,41 %	16,84 %	16,69 %	16,73 %	45,41 %
Дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння, дорогоцінні метали, біжутерія, монети	6,95 %	22,66 %	8,1 %	22,51 %	51,55 %
Неблагородні метали і вироби з них	5,66 %	8,9 %	7,73 %	8,84 %	17,47 %
Машини, обладнання, прилади і апарати	4,83 %	6,31 %	10,08 %	6,27 %	19,43 %
Засоби наземного, повітряного і водного транспорту, їх частини та Приналежності	12,22%	13,85 %	28,81 %	14 %	34,89 %
Прилади та апарати оптичні, фотографічні та інші; годинник; музичні інструменти	6,40 %	7,16 %	8,35 %	7,11 %	17,31 %
Зброя та боєприпаси; їх частини та приладдя	7,5 %	25,94 %	19,15 %	25,75 %	10,84 %
Різні товари і вироби	9,68%	20,07 %	13,16 %	18,34 %	45,64 %
Твори мистецтва, предмети колекціонування та антикваріат	0 %	0 %	130,3 %	0 %	51,73 %

Джерело: складено автором на основі [36]

Ставки увізного мита, які будуть застосовуватись у ЄС стосовно товарів походженням з України, можна перевірити в режимі он-лайн на

інтернет-ресурсі Європейської комісії ExportHelpdesk, вибравши дати поставки після 1 січня 2017 року.

З огляду на те, що впродовж 2018 року щодо низки товарів діятиме режим GSP, також підготовлено перелік товарів за кодами КН ЄС, ставки увізного мита за якими в 2017 році нижчі в межах режиму GSP [40].

Для митного оформлення товарів у режимі вільної торгівлі необхідна наявність сертифікату перевезення товару EUR.1, який з 1 січня 2016 року видається митними органами ДФС на безоплатній основі. Для митного оформлення товарів у режимі GSP необхідна наявність сертифікату перевезення форми А, який видається торгово-промисловою палатою [41], (Додаток А).

В Італії будь-який бізнес ведуть за своєю спеціальністю: не прийнято, щоб, наприклад, юрист відкривав піцерію. Для відкриття компанії та початку роботи доведеться підтвердити кваліфікацію та професійне звання, якщо диплом виданий поза межами ЄС. Медиків атестує Міністерство охорони здоров'я, для підтвердження кваліфікацій в інших професійних областях потрібно звернутися до генерального директорат цивільних справ

Для реєстрації компанії потрібно вказати її юридичну адресу. В Італії юридичною адресою може бути фактична адреса проживання бізнесмена, тому немає необхідності витратитися на оренду двох об'єктів нерухомості.

Далі буде потрібно обзавестися рахунком в італійському банку, ПІН і реєстраційним номером. Заявку на надання ПІН можна заповнити через інтернет, в найближчому відділенні податкової служби або в італійському консульстві в Україні. Для отримання ідифікаційного коду знадобитися тільки паспорт. Документ буде виданий відразу, вся процедура займає не більше десяти хвилин. Рахунок юридичній особі можна відкрити в будь-якому італійському банку за 40 хвилин. Знадобитися два документа: закордонний паспорт і ідифікаційний код. Реєстраційний номер видають в Відділенні Бюро Доходів або через офіційний сайт.

Коли всі документи зібрані, необхідно звернутися до нотаріуса та зареєструвати у нього компанію, після чого потрібно звернутися в торгово-промислову палату і внести інформацію про фірму до обласного реєстру. Там же видадуть документ, в якому буде вказана сума для внесення на банківський рахунок підприємства (статутний капітал). Ця довідка називається *Dichiarazione di attestazione dei parametri di capacita 'economica e finanziaria*. До речі, як доказ виконання зобов'язань по оплаті статутного капіталу, після внесення коштів на рахунок в банку також потрібно взяти довідку про те, що ці кошти на рахунок надійшли.

Для ведення бухгалтерської звітності в Італії прийнято користуватися аутсорсингом, тобто послугами автономно працюючого на кілька фірм бухгалтера. Контракт з цим фахівцем обійдеться від 300 євро в рік, в залежності від оборотів підприємства. А це набагато дешевше, ніж мати штатного бухгалтера.

В Китаї найвищі імпорتنі тарифи встановлені щодо продукції товарних груп «Засоби наземного, повітряного і водного транспорту, їх частини та приладдя» - 28,81%, «Взуття і головні убори, палиці, батоги; пір'я, штучні квіти, вироби з волосся» - 24,05%, «Продукти харчової промисловості, алкогольні та безалкогольні напої і оцет, тютюн» - 23,42%. Найнижчі - на «Мінеральні продукти» - 1,83%, «Маса з деревини або інших волокнистих рослинних матеріалів» - 7,56%, «Неблагородні метали і вироби з них» - 7,73%.

Якщо планується експорт продуктів харчування або напоїв в Китай, то потрібно зареєструватися в Генеральній адміністрації з контролю за якістю, огляду та карантину Китайської Народної Республіки (<http://ire.eciq.cn/>). І хоча на їхньому сайті частина інформації дублюється англійською мовою, розібратися в цій системі дистанційно та ще й без знання китайської майже неможливо. Перед реєстрацією в якості експортера необхідно переконатися, що імпорту даного товару в Китай з вашої країни дозволений, для цього немає жодних обмежень. Це можна зробити на сайті Certification and Accreditation

Administration of PRC: <http://www.cnca.gov.cn/bsdt/ywzl/jkspjwscpqzc>. Тут вже без знань китайської мови точно не обійтися [42].

Середній імпорнтний тариф Росії, в залежності від товарної категорії, варіюється від 0% до 26,29%. Найвищий тариф встановлений щодо продуктів харчової промисловості - 26,29%, далі йдуть зброю і боєприпаси - 25,75%, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння, дорогоцінні метали, біжутерія, монети - 22,51%. При ввезенні творів мистецтва, предметів колекціонування та антикваріату імпортна мито дорівнює 0.

Також слід зазначити, що при спробі вийти на російський ринок із своєю продукцією потрібно бути обережним і провести детальний аналіз на предмет того, чи не заборонена дана продукція для експорту на територію Росії. Оскільки, накладення заборон на ввезення деяких товарів українських виробників почалося ще в 2014 році поряд з першими санкціями європейського союзу щодо Російської держави. До 2017 року цей список заборонених продуктів подвоївся практично в два рази.

Першим забороненим товаром, що ввозяться на територію Росії стали кондитерські вироби торгових марок «Конті» і «АВК». Представництвом Росспоживнагляду було виявлено порушення основних вимог щодо захисту прав споживачів.

Другим на черзі став український алкоголь, а точніше горілка, коньяк і пиво. Заборона торкнулася таких торгових марок, як: «Оболонь», «Хортиця», «Чернігівське», «Шустов». У 2014 році також в список заборонених товарів потрапили: соєві боби, соняшник, кукурудзяна крупа, соєвий шрот.

Заборона на цю категорію товарів обумовлюється з російської сторони порушеннями вимог в області фітосанітарних умов [43].

Також була накладена заборона на соки українського виробництва. У тому ж році в список заборонених товарів потрапило і дитяче харчування, виготовлене на території України. Основною причиною заборони на ці категорії товарів стала невідповідність технічним нормам, висунутим

Митним Союзом. А, як відомо, Російська Федерація є членом Митного Союзу.

Під заборону потрапила і рибна, овочева і м'ясна консервація в виробничих упаковках. Але в цьому випадку, заборона стосується лише продукції, виготовленої на таких консервних заводах, як Одеський, Вінницький, Ніжинський.

Також до списку заборонених продуктів можна додати картоплю, вирощену на українській території [43].

Ставки ПДВ встановлюються кожною країною самостійно. Економічна криза активізувала податкові пошуки більшості країн, ставки податку на додану вартість змінюються останні роки часто, і ця тенденція продовжиться. Нижче розміщено таблицю зі ставками ПДВ для більшості є країн, яку можна використовувати і для орієнтовного розрахунку повернення податку на додану вартість в системі таксфрі.

Практично всі країни поділяють сплату податків резидентами і нерезидентами. Зрозуміло, користуватися податковими пільгами і зниженими ставками ПДВ, зокрема, в країнах Євросоюзу можуть виключно резиденти, які офіційно зареєстрували свій бізнес в країні і відкрили тут свій офіс.

Тому до вибору країни для реєстрації бізнесу необхідно підходити скрупульозно і вивчати, крім самих ставок, ще й можливість простого і швидкого отримання ПМЖ або другого паспорта.

При виборі країни для ведення бізнесу важливої уваги також потрібно приділити розміру ставки ПДВ, що являє собою законодавчо встановлену частину приросту вартості, яка стягується в бюджет. При цьому, оплачується ПДВ покупцем товару, шляхом включення його у ціну, а вноситься в бюджет продавцем.

Таблиця 1.14.

Стандартні і знижені ставки ПДВ по країнам

Країна	Ставка, %		Абревіатура
	Стандартна	Знижена	
Україна	20	7/ 0	ПДВ
Австрія	20	10 / 13	USt.
Бельгія	21	6 / 12	BTW TVA
Великобританія	20	5	VAT
Угорщина	27	5 / 18	ÁFA
Німеччина	19	7	MwSt./USt.
Данія	25	-	moms
Ірландія	23	9 / 13,5	CBL VAT
Італія	22	5 / 10	IVA
Кіпр	19	5 / 9	ФПА
Латвія	21	12	PVN
Люксембург	17	8	TVA
Мальта	18	5 / 7	TVM
Нідерланди	21	6	BTW
Польща	23	5 / 8	PTU/VAT
Португалія	23	6 / 13	IVA
Румунія	19	5 / 9	TVA
Словенія	22	9.5	DDV
Франція	20	5,5 / 10	TVA
Хорватія	25	5 / 13	PDV
Чехія	21	10 / 15	DPH
Швеція	25	6 / 12	Moms
Росія	18	10/ 0	НДС
Японія	8	0	消費税
Джерсі	3	0	GST
Ісландія	24.5	14	VSK
Австралія	10	0	GST

Джерело: [44].

Найбільш високі основні ставки ПДВ становлять 23-27%. Причому найменше вигідно вести міжнародний бізнес в Фінляндії, Швеції, Ірландії, Норвегії, Ісландії, Угорщині, Данії. У цих країнах навіть найнижчі пільгові ставки становлять 8-14%.

Серед держав, що пропонують резидентам максимально вигідні податкові умови є Джерсі, Швейцарія та Ліхтенштейн. Однак, Швейцарія абсолютно не зацікавлене в іноземних інвестиціях, перш за все, в силу мікроскопічної площі держави. А ось швейцарський уряд може схвалити бізнес-проект, який вважатиме корисним для економіки.

Отримати ПМЖ Швейцарії надзвичайно складно, але тим не менш можна. Для цього буде потрібно інвестувати не менше 1 млн. Євро в схвалений урядом бізнес [45].

Отже, при виборі країни для ведення бізнесу, слід врахувати кілька чинників [45]:

- легкість і витрати на отримання статусу резидента (ВНЖ, Громадянство);
- простота реєстрації підприємства;
- можливості для оптимізації оподаткування компанії;
- отримання податкових канікул, відстрочок платежів;
- поїздки по різних країнах без віз для налагодження партнерських зв'язків;
- надійність національних банків, що працюють в країні.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1

Кооперація із зарубіжними партнерами у вигляді створення спільних підприємств на території України буде сприяти збільшенню обсягу виробництва за рахунок нових технологій, оновлення виробничих площ і підвищення кваліфікації співробітників, що позитивно позначиться на конкурентоспроможності вітчизняних виробників не тільки на внутрішньому, а й на зовнішньому ринку. Таким чином, буде розвиватися експортний сектор економіки країни, а також розшириться сама товарна структура експорту, використовуючи природний зв'язок спільних підприємств зі світовим ринком. Створення взаємовигідних спільних підприємств дасть той необхідний стимул для розвитку підприємництва.

Спільне підприємство в Україні не може бути визнане самостійною організаційно-правовою формою підприємства, а є лише одним із його видів, вирізняючись за ознакою наявності серед своїх засновників (учасників) іноземних суб'єктів. Віднесення підприємства до спільних вказує лише на склад його учасників та не відображає порядку його утворення, формування й діяльності органів управління, розподілу прибутку.

В 2016 році в Україну інвестовано 45,152 млрд дол. США. Інвестиції надійшли зі 125 країн світу. У трійку основних країн-інвесторів, на які припадає 83,1% обсягу інвестицій, входять: Кіпр, Нідерланди, Німеччина.

Якщо аналізувати число спільних підприємств за видами діяльності, то найбільше їх було створено в таких галузях: торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку, переробна промисловість, оренда, інжиніринг та будівництво.

При виборі країни-учасника спільного підприємства, українським організаціям варто ретельно досліджувати економічний та політичний стан відповідного ринку, зокрема, увагу слід приділити вартості та термінам митного й експортного оформлень, ставкам мита, розміру ПДВ, об'ємам зовнішньоекономічного обороту необхідної продукції, провести дослідження макрорівня.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА СИСТЕМИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПП «ГАЛІТ»

2.1. Загальна соціально-економічна характеристика ПП «Галіт»

Приватне підприємство «Галіт» – виробник стоматологічного обладнання. Головним принципом виробництва є досягнення високої якості та доступної ціни через максимальне використання високоякісних компонентів партнерів по кооперації.

ПП «Галіт» здійснює свою діяльність відповідно до Цивільного та Господарського кодексів України, є юридичною особою та діє на підставі статуту, свідоцтва про реєстрацію юридичної особи, довідки з єдиного державного реєстру підприємств та організацій України, свідоцтва про право власності, свідоцтва про реєстрацію випуску акцій, свідоцтва про реєстрацію платника податку на додану вартість, свідоцтва платника ПДВ та положення про наглядову раду.

Підприємство засновано в 2000 році. Компанія знаходиться за адресою Тернопільський район, с. Байківці, вул. 15 квітня, 6.

Основною метою діяльності ПП «Галіт» є реалізація економічних, соціальних, професійних та творчих інтересів співвласників і працівників підприємства, отримання прибутку від діяльності та задоволення суспільних потреб, напрямки і форми якої визначаються чинним законодавством.

Основними видами діяльності є:

- виробництво медичної техніки, включаючи хірургічне устаткування, та ортопедичних пристосувань;
- монтаж та встановлення медичного устаткування;
- спеціалізований ремонт медичного обладнання;
- спеціалізований ремонт та технічне обслуговування електроустаткування;
- роздрібна та оптова торгівля медичними та ортопедичними виробами.

Підприємство займається виготовленням стоматологічних крісел та

стілців, моніторів для медицини, компресорів, обладнання для імплантології та мікрохірургії ультразвукових апаратів, стоматологічних наконечників та моніторів, стоматологічних світильників, зуботехнічного обладнання, апарат VECTOR, імплантатів Leader, і запасних частин.

За період існування компанії, спостерігається дуже низький коефіцієнт плинності, люди залишають її з дуже вагомих причин. Половина трудових ресурсів працює на виробництві, яке розташоване на першому поверсі, інша половина здійснює продаж готової продукції. Адже підприємство не тільки виготовляє стоматологічне обладнання, але й продає на території України високоякісне обладнання американського, європейського, японського виробництва, серед якого - медичні меблі, рентгенологічне та стерилізаційне обладнання [46].

ПП «Галіт» представляє в Україні цілий ряд відомих світових виробників стоматологічного обладнання. На підприємстві діє міжнародна система управління якістю ISO 13485-87.

Стоматологічні установки «Галлант» відповідають усім європейським стандартам і мають знак СЕ. Все обладнання, яке продає «Галіт», зареєстровано в МОЗ України, має сертифікати відповідності та санітарно-гігієнічні висновки.

Підприємство має ліцензію Державного комітету ядерного регулювання, яка дає право на монтаж, технічне обслуговування та ремонт пристроїв, що генерують іонізуюче випромінювання.

Підприємство надає якісний сервіс реалізованого обладнання. Близько 2000 українських стоматологів працюють на установках «Галіт». Організація експортує обладнання більш як у 10 зарубіжних країн.

ПП «Галіт» під час здійснення своєї діяльності керується принципом особливого, індивідуального підходу до споживачів і підтримки високого престижу торгової марки. Підприємство також володіє рядом заслужених нагород, серед яких: «Вища проба - 2009» (кращий зразок вітчизняної продукції), «Лідер України торгівельної - 2011» (лідер відродження

національної економіки та технології організації торгівельного процесу). ПП «Галіт» було учасником Всеукраїнського конкурсу якості продукції, товарів, послуг регіонального рівня «Сто кращих товарів України - 2010».

На території України є лише два підприємства, які займаються не лише дистрибуцією стоматологічної техніки, а й безпосередньо її виробництвом, одним із них є ПП «Галіт». Варто зазначити і те, що дане підприємство, на відміну від конкурента, у своїй діяльності використовує комплектуючі відомих провідних світових компаній. Компанія володіє позитивним іміджем та посідає стійкі позиції на ринку стоматологічного обладнання, здатне задовольнити заздалегідь встановлені і непередбачувані потреби ринку, надавати споживачам продукцію високої якості, з чого стає зрозумілим, що рівень конкурентоспроможності даного підприємства є досить високим.

Що стосується управління якістю, то в даному аспекті ПП «Галіт» володіє багатьма позитивними аспектами. Одним із них є те що, на даному підприємстві великої уваги приділяють дотриманню міжнародних норм стандартизації ISO 9001 та ISO 13485 «Система менеджменту якості для виробників медичної техніки». Даний аспект вказує на належний рівень проектування та розробки технічних вимог щодо процесів виготовлення продукції, що мають місце на підприємстві.

Позитивної характеристики даному підприємству надає і те, що в організаційній структурі наявний відділ контролю якості, який забезпечує ефективне виконання завдань, що поставлені для покращення функціонування системи управління якістю на ПП «Галіт».

Звертаючи увагу на виробництво продукції можемо зазначити, що на ПП «Галіт» існують поодинокі проблеми з матеріально-технічним постачанням і підготовкою виробництва, які зумовлені періодичними змінами в технологічних процесах при виготовленні різнопланової продукції, відповідно до замовлень клієнтів. Однак керівництво підприємства рухається у напрямку подолання даної проблеми, адже цього року була впроваджена система «канбан», яка ґрунтується на тому, щоб забезпечити

підготовку виробництва з непостійним попитом, тобто адаптованої під виготовлення саме тієї продукції, яка є необхідною в відповідний період для виконання відповідного замовлення [47].

Також ПП «Галіт» не забуває про навколишнє середовище, оскільки проводить утилізацію залишків від ливарного виробництва пластикових виробів. На ливарній машині «термопласт» виробляють певні запчастини з первинного матеріалу, після чого утворюються відходи, які підприємство не викидає, а здійснює їх переробку на дробильній машині, які пізніше використовуються для виготовлення менш важливих деталей та упаковальних матеріалів.

На сьогодні основною стратегічною ціллю ПП «Галіт» є підвищення його ролі, а отже, і частки оптового товарообороту на внутрішньому та зовнішньому ринках. Головні принципи побудови товарної політики ПП «Галіт» ґрунтуються на виконанні місії, стратегічної мети і завдань організації; відповідності асортименту товарів та номенклатури контингенту оптових покупців; задоволенні; стійкості та оновлюваності асортименту продукції, збалансованості товарної політики із збутовою; рентабельності реалізації асортименту товарів, що формується, та послуг, що мають надаватися партнерам; стійкості на ринку стоматологічного обладнання підприємства і зростання його ринкової вартості [47].

Асортимент продукції – це весь спектр стоматологічного обладнання, що існує в світі, починаючи від портативних та бормашин і закінчуючи стоматкабінетами. Із них стаціонарні стоматологічні установки – 5 видів, пересувні стоматологічні установки – 2 види, портативно-пневматична і пневматично електрична – 2 види, електро-портативна – 3 види, вакуумні агрегати, компресори тощо. Підприємство виготовляє та постачає весь перелік обладнання, що необхідне для комплектації стоматологічного кабінету. Виробничі потужності організації дозволяють виробляти, складати в місяць: 30 стаціонарних та навісних установок; 15 пересувних стоматологічних установок; 25 стоматологічних компресорів; 20 витяжних

агрегатів; 30 стоматологічних крісел пацієнта. Основний товарний асортимент ПП «Галіт» поданий в таблиці 2.1.:

Таблиця 2.1.

Продукція ПП «Галіт»

Номенклатура	Асортимент	Середня ціна тис. грн.	Вигляд
Стоматологічні установки	Gallant Омніпрактик NEW (HU, HL, HK, FU, FL, FK); стоматологічна установка Gallant Pro (TU, TL, TK); Gallant автономний; Gallant Омніпрактик (HU, HL, HK, FU, FL, FK); Стоматологічна установка Gallant Ambidextre.	240 000	
Стоматологічні крісла та стільці	Крісла пацієнта: LUX IT, LINDA 3, ECO 19, STING; стілці лікаря: ERGO A Stool, ERGO S Stool, EGG R.	100 000 13 000	
Компресори	Торнадо 1, Торнадо 2, Квадро, DK 50-10Z, DUO	50 000	
Відсмоктуючі апарти	Радіальна аспіраційна установка Tyscor V2, Агрегат мокрого відсмоктування з сепаратором V300S, Агрегат сухого відсмоктування V600, Агрегат мокрого відсмоктування з сепаратором VS250S...	80 000	
Монітори для стоматологів	NEOVO DR22, NEOVO DR17	29 000	
Автоклави та аксесуари для них	Melatronc 23, Euroklav 23VS+, Sonica S.A.M.3, Vacuklav 31B+, Vacuclav 23B+, MELAdest 65...	130 000	
Дезінфекція	Orochemie, Durr Dental	1 200	
Стоматологічні наконечники	Турбіна TORNADO, Кутовий наконечник EVO.15, Optima MCX LED, FRESH CARE, Турбіна Bora L (Galit) з 4-канальним перехідником Unifix, Турбіна Black Pearl Eco...	20 000	

Продовженн таблиці 2.1.

Рентгенапарати та рентгенопроявочне обладнання	Panoura 18S, DENT NAVY, MAX70, XR 04....	200 000	
Стоматологічні світильники	IRIS VIEW, POLARIS, Clair, Denta Hybrid, Denta MIDI...	80 000	
Ультразвукові апарати, фотополімерні лампи	Combi touch, Multipiezo, Фотополімеризаційна лампа Starlight Pro, Easyjet Pro,	54 000	
Обладнання для імплантології та мікрохірургії	Система для імплантології та хірургії Chiropro, Piezosurgery white, П'єзоелектричний апарат для мікрохірургії Piezosurgery 3, Хірургічний відсмоктуючий пристрій VARIOSUC...	180 000	
Зуботехнічне обладнання	Фрезерний станок M5, Сканер S600 ARTI, Шпindel, Магазин для автоматичної заміни фрез,	150 000	
Програмне забезпечення	Програмні модуля: MODELLIER, CAM, CAD/CAM Prettau, CAD/CAM Attachment	30 000	
Мікроскопи	Prima DNT Microscope, MAGNA Microscope...	500 000	

Джерело: сформовано автором на основі даних ПП «Галіт»

Завдання підвищення продуктивності праці лікаря-стоматолога як і раніше залишається актуальним у всіх країнах світу. Воно вирішується в різних напрямках, насамперед, шляхом оснащення робочого місця сучасним обладнанням, високотехнологічними установками, високоякісним інструментарієм тощо. Найважливіше значення надається впровадженню новітніх методик і технологій, що дозволяють звести до мінімуму невиправдані витрати часу. Відповідно до цього, ПП «Галіт» докладає максимум зусиль під час виробництва обладнання, щоб воно було якомога зручнішим та ефективнішим під час використання лікарем.

ПП «Галіт» інвестує в інноваційні технології, модернізацію виробничих приміщень та умов праці його співробітників. Підприємство використовує новітні технології, такі як високоточна обробка і числове програмне управління (ЧПУ), лазери та зварювальні роботи, щоб забезпечити не тільки високоефективні продукти, але й найбільш інноваційні технології. Числове програмне управління – це комп'ютеризована система керування, що забезпечує якісне управління механізмами та верстатами. Саме ЧПУ відповідає за рухи робочих органів станка, швидкість їх переміщення під час формоутворення, за різні допоміжні функції, а також за послідовність циклу самої обробки [46].

Процес обробки деталей на станках з ЧПУ відбувається доволі просто. На комп'ютер встановлюється спеціальна програма керування Linux CNC або Mach3 та завантажується потрібна для обробки деталь. Своєю чергою, подібна програма дає змогу з легкістю регулювати напрямок і швидкість переміщення елементів, а також скорочує час наладки верстата. Фрезерно-гравірувальні, лазерні, токарні та інші верстати, які обладнанні числовим програмним управлінням, дають можливість якісно автоматизувати виготовлення складних деталей, при цьому повністю виключають помилку на виробництві, так би мовити людський фактор [48].

Щоб подовжити термін служби і забезпечити чудову продуктивність, ПП «Галіт» застосовує оцинковане покриття та інтегрує компоненти з високо надійних матеріалів, таких як PUR (поліуретан). Фірма використовує тільки найкращі матеріали та інноваційну технологію порошкового покриття, щоб створити барвисту та майже непроникну поверхню. Компанія забезпечує високу якість, точність та надійність за допомогою 3D-вимірювальних систем, що застосовуються в процесі виробництва.

Завдяки ретельному тестуванню Галіт забезпечує відмінною якістю кожен товар. Протягом усього виробничого процесу використовуються лише високо надійні якісні матеріали, які також підлягають ретельному первинному контролю.

На підприємстві «Галіт» виробництво, складання стоматологічного обладнання складається із дев'яти основних процесів, яким передують огляд сировини, у разі невідповідності, вона повертається постачальнику, або у разі незначних пошкоджень доробляється підприємством. Виробничий процес складається із таких операцій: приймання, зберігання, підготовка сировини, механічна обробка, складання стоматологічного обладнання, пакування та маркування, контроль готової продукції, зберігання, транспортування. Структура взаємодії виробничих операцій ПП «Галіт» подано на рисунку 2.1.

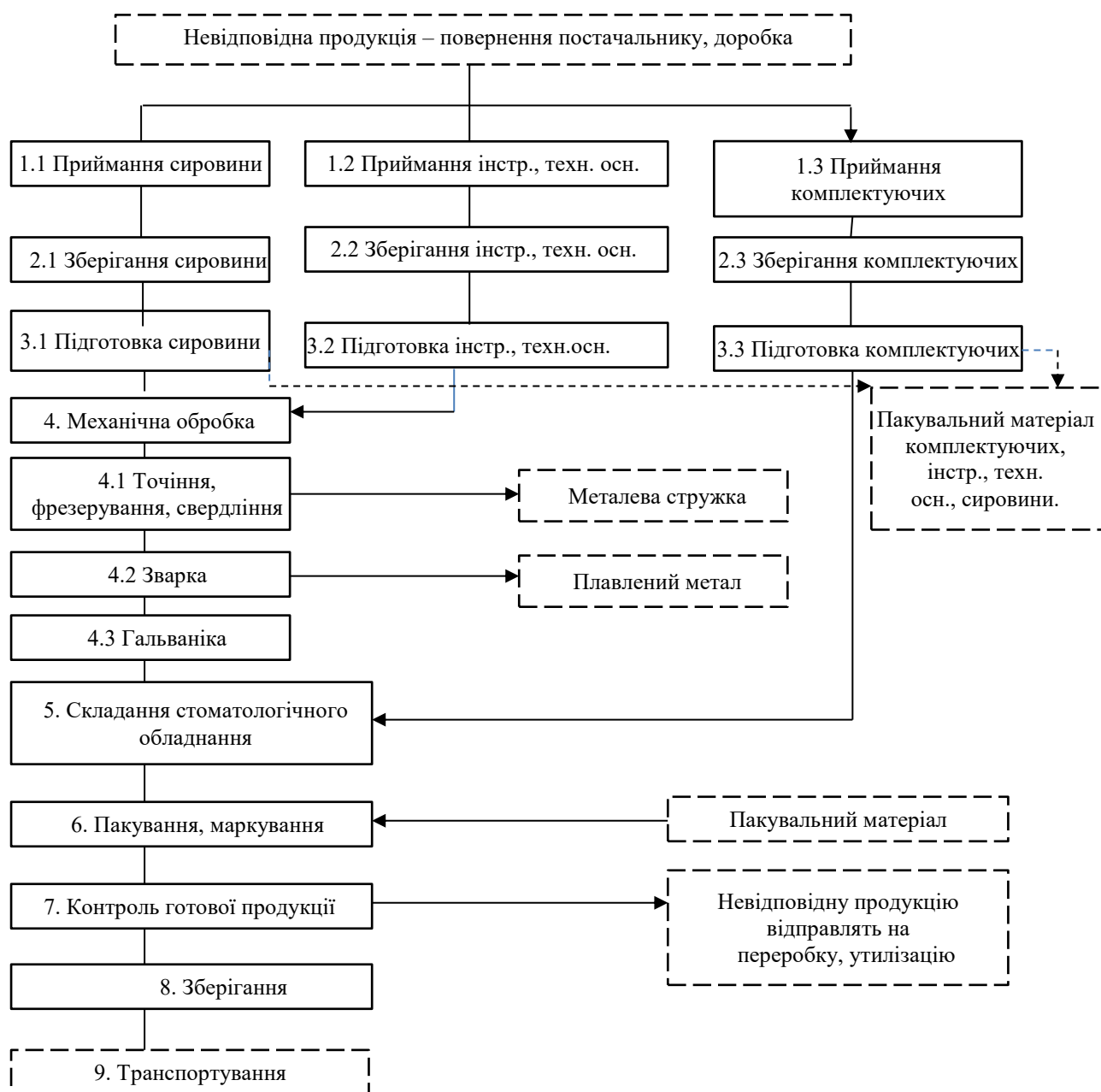


Рис 2.1. Схема взаємодії виробничих процесів ПП «Галіт»

Джерело: сформовано автором на основі даних ПП «Галіт»

Ринок стоматології успішно розвивається на території України. На ньому, в умовах жорсткої конкуренції у тісній взаємодії між собою працюють виробники та реалізатори стоматологічних матеріалів, інструментів, устаткування, дезінфікуючих засобів, медичного одягу та меблів, стоматологічні клініки, державні стоматологічні установи, громадські організації, спеціалізовані засоби масової інформації. Кінцевим споживачем стоматологічної послуги, що створюється на основі тісної взаємодії праці всіх учасників ринку у ланцюгу її виробництва та надання, є населення.

З метою провадження ефективної взаємодії всіх суб'єктів ринку стоматології та ПП «Галіт», зокрема, важливим є забезпечення їх всією необхідною інформацією про свою діяльність, яка б забезпечувала ефективні комунікації. На рисунку 2.2. подано основні канали розповсюдження інформації про продукцію та діяльності даного підприємства [49]:

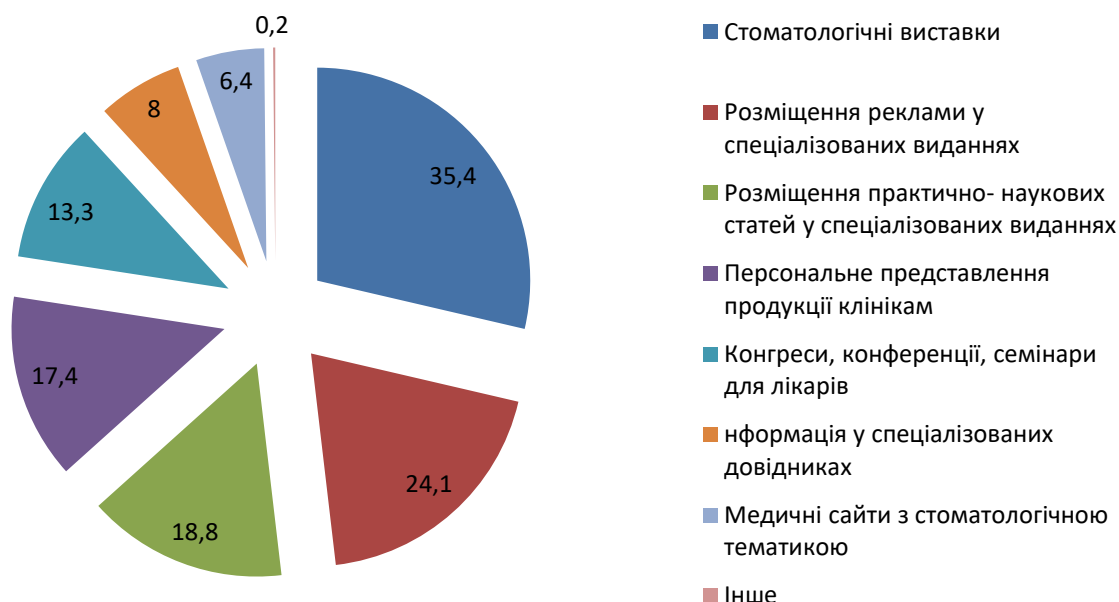


Рис. 2.1. Розподіл методів донесення інформації про стоматологічне обладнання ПП «Галіт»

Джерело: сформовано автором на основі даних ПП «Галіт»

З рисунка 2.1 видно, що ПП «Галіт» у донесенні інформації про свою діяльність надає перевагу виставкам та розміщенню рекламних матеріалів у спеціалізованих виданнях. Це пов'язано з тим, що стоматологічні виставки відбуваються у форматі виставка-ярмарок, тому це є реальною можливістю для підприємства продати свою продукцію. Що стосується, спеціальних видан, то вони володіють високими для такого ринку накладками і завдяки підпискам, кур'єрським доставкам та розповсюдженням на виставках, здійснюють сильний вплив на цільову аудиторію (лікарів). Також, варто зазначити, що для керівництва ПП «Галіт» пріоритетним та найефективнішим є комплексний підхід, що ґрунтується на персональній роботі зі споживачем та розміщенні реклами у спеціалізованих виданнях.

Ініціатором створення та генеральним директором ПП «Галіт» є Золотий Володимир Петрович, який 17 років тому він працював у компанії, яка виготовляла та продавала стоматологічне обладнання – "Сатва". Керівництво ПП «Галіт» обрало правильний курс, адже організації вдалося пережити вже не одну кризу і готове пережити усі наступні, не припиняючи не те що виробництва, а й процесу експортування [40].

Структура промислово-виробничого персоналу підприємства залежить від багатьох факторів особливостей галузі та підприємства, технологічного обладнання, обсягів господарювання тощо. Організаційна структура даного підприємства за типом є лінійно-функціональною. Дана структура спирається на розподіл повноважень та відповідальність за функціями управління і прийняття рішень по вертикалі. Всі структурні одиниці підпорядковуються генеральному директору. При цьому, в кожному відділі є відповідальна особа, якій підпорядковуються всі інші працівники відділення і який виконує функції координатора та організовує роботи в межах свого відділу. Організаційна структура підприємства представлена на рисунку 3.2 [50].

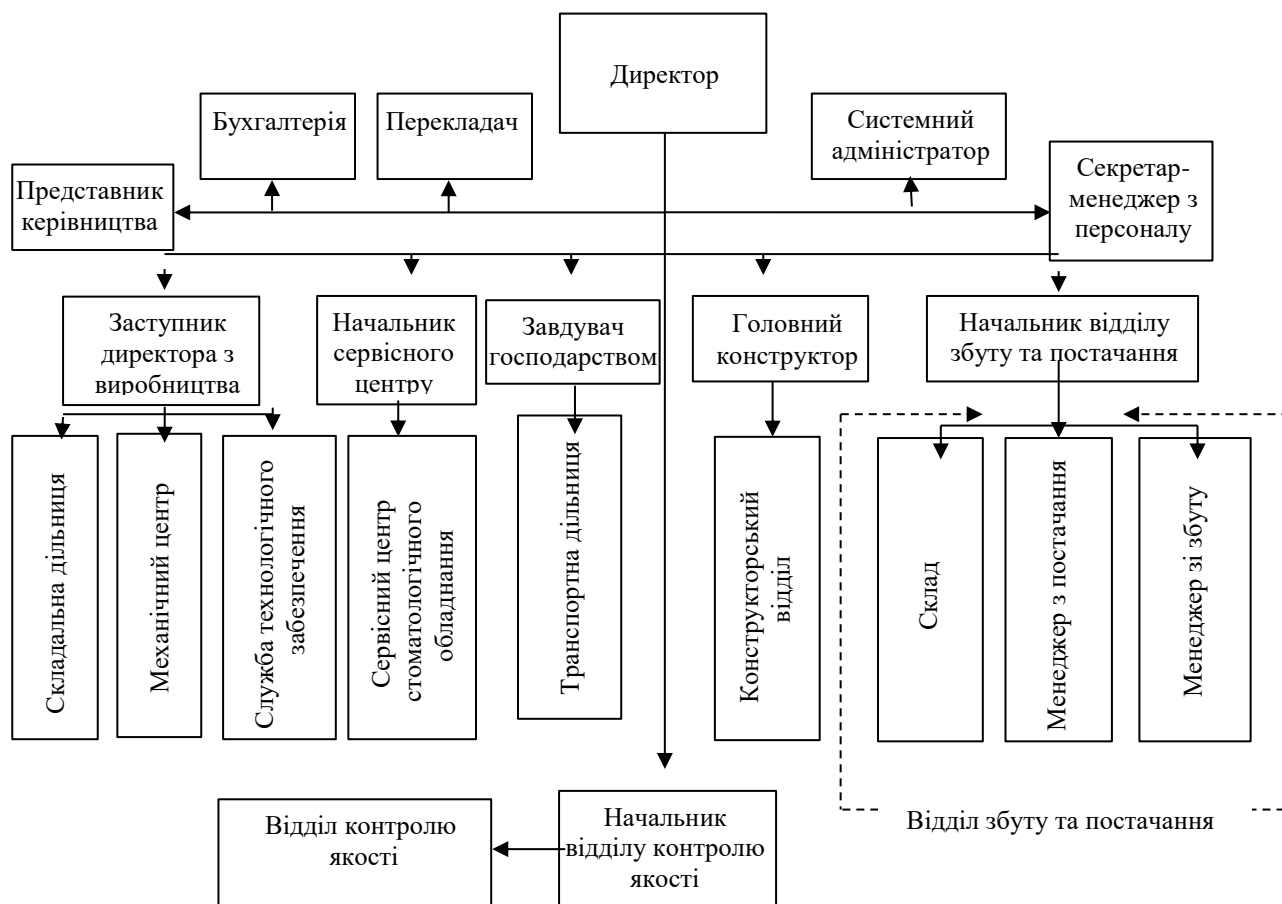


Рис. 2.2. Організаційна структура ПП «Галіт»

Джерело: сформовано автором на основі даних ПП «Галіт».

Як видно із рисунку 2.2., для підприємства характерна лінійно-функціональна структура управління, в основу якої покладено принцип розмежування повноважень і відповідальності за функціями та прийняття рішень по вертикалі [51].

В структурі ПП «Галіт» за 17 років діяльності сформувалося 7 основних елементів, серед яких: адміністративний апарат, виробництво, сервісний центр, транспортна дільниця, бухгалтерія, конструкторський відділ, відділ збуту та постачання, відділ контролю якості. Керівництво поточною діяльністю здійснює генеральний директор на основі єдиноначальності, в рамках компетенції і прав, визначених у статутті підприємства. До його компетенції входить затвердження місії, стратегічних планів розвитку та річні плани діяльності підприємства.

Висококваліфіковані працівники ПП «Галіт» постійно працюють над покращенням технологічних процесів та впроваджують оновлені технології для виконання головного завдання – виготовлення високоякісних товарів для широкого кола споживачів. Рух трудових ресурсів ПП «Галіт» відображається в балансі кадрів, в якому містяться відомості про зміну їх чисельності і структури. Вони містять дані про чисельність працівників на початок і кінець відповідного періоду, про кількість прийнятих та звільнених за певний період.

Таблиця 2.2.

Оцінка ефективності використання кадрового складу ПП «Галіт»

№ п/п	Показники	2014 рік	2015 рік	2016 рік	Відхилення (2016 рік до 2014 року)	
					Абсолютне	Відносне.%
1	Середньоспискова чисельність штатних працівників, чол.	62	71	86	24	38,7
2	Прийнято працівників	15	12	18	3	20,0
3	Вибуло працівників, чол., в тому числі: - за власним бажанням; - звільнено за прогул та інші порушення трудової дисципліни;	8	3	4	- 4	-50,0
		1	0	0	-1	-100
4	Коефіцієнт загального обороту	0,39	0,21	0,26	-0,13	-33,3
5	Коефіцієнт обороту з прийому працюючих	0,24	0,17	0,21	-0,03	-12,5
6	Коефіцієнт плинності кадрів	0,14	0,04	0,05	-0,09	-64,3
7	Коефіцієнт стабільності складу персоналу підприємства (більше 5 років)	0,68	0,61	0,63	-0,05	-7,4
8	Фонд оплати праці, тис. грн.	4 315	5 101	6 580	2265	52,5
9	Середньомісячна заробітна плата, грн.	5 800	5 987	6 377	577	9,9
10	Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.	42 350	45 553	50 320	7 970	18,8
11	Продуктивність праці (тис. грн. / чол.)	683,1	641,6	585,1	-97,8	-14,4
12	Середньорічна вартість основних фондів, тис. грн.	1 134	2 134	3 239	2105	185,6
13	Фондоозброєність, тис. грн / чол.	18,3	30,1	37,7	19,4	106,0

Джерело: розраховано автором на основі даних ПП «Галіт».

За наведеними в таблиці 2.2. даними, можемо зробити висновки щодо використання трудового потенціалу на ПП «Галіт». Так, що стосується середньоспискової кількості працівників підприємства, то вона за останні три роки зросла на 38,7 %, а пік зростання припадає на 2016 рік (на підприємство прийнято 18 нових працівників). Таку тенденцію, можна пояснити, по-перше, збільшенням обсягів виробництва та реалізацією продукції підприємства на нових зовнішніх ринках, по-друге, збільшенням асортименту та початком виробництва нових видів стоматологічного обладнання, для освоєння яких необхідним було залучення додаткового персоналу. Що стосується вибуття персоналу, то найбільша кількість працівників звільнилась у 2014 році (7 чоловік), що було пов'язано нестабільною економіко-політичною ситуацією в Україні [51].

Відносні показники стану та ефективності використання трудових ресурсів, які мають місце у таблиці 2.4. використовуються для характеристики руху робочої сили. Одним із найважливіших показників є коефіцієнт обороту з прийому працюючих, так, у 2016 році, в порівнянні із 2015 роком, даний показник збільшився і становить 0,21, для ПП «Галіт» це свідчить про збільшення кількості прийнятих працівників за останній рік. Коефіцієнт плинності кадрів дещо зріс за останній рік, але залишається меншим ніж у 2014 році і складає 0,05, тобто в розрахунку на 100 чоловік працюючих за третій рік звільнилось 5 чоловік [52].

Коефіцієнт плинності кадрів за останні 2 роки коливається в межах 3-5%, тобто керівництву організації нема про що турбуватися. Це вказує на природне оновлення персоналу, а не про проблеми в управлінні або колективі [53].

Позитивним елементом є збільшення у 2016 році коефіцієнту стабільності складу персоналу підприємства, який становить 0,63 пункти. Коефіцієнт стабільності складу персоналу розраховується як відношення кількості працівників, які проробили більше п'яти років, до середньоспискової кількості працівників. В 2015 році на 100 чоловік

працюючих 61 працівник працювали більше 5 років , у 2016 році – 63 чоловік.

Продуктивність праці є характеризує наскільки ефективно використовуються трудові ресурси. На ПП «Галі» продуктивність праці за останні три роки зменшилась на 14,4% і становить 585,1 тис. грн. на одного працівника. Слід зазначити, що протягом трьох років спостерігається рівномірне зменшення продуктивності, що пов'язано із збільшенням персоналу за останні три роки та освоєнням нових видів продукції

Фонд оплати праці за три роки зріс на 52,5 %, в той час як середньомісячна заробітна плата - на 9,9 %. Ще одним показником, який використовують для характеристики використання персоналу організації є фондоозброєність праці, яка вказує на рівень технічного оснащення праці, кількість основних фондів, які використовує один працівник. Фондоозброєність праці має зростаючу тенденцію, що свідчить про зменшення питомої ваги ручної праці на підприємстві, і складає 37,7 тис. грн. на одного працівника [53].

Протягом останнього часу ринок стоматологічного обладнання набув стрімкого розвитку. З'явилося досить багато, аналогічних Галіту, підприємств, з якими тернопільському виробнику потрібно вести важку боротьбу за частку на ринку.

Професор Гарфардського університету М.Портер виділив п'ять сил, які визначають рівень конкуренції, і, отже, привабливості ведення бізнесу в конкретній галузі, серед яких [54]:

1. Конкуренти, які вже працюють на ринку.
2. Потенційні учасники ринку.
3. Товари-субститути.
4. Покупці.
5. Постачальники.

Кількість конкурентів, які зараз є на ринку України дуже велика. Серед найбільших виробників стоматологічного обладнання варто виділити ТОВ

„УкрМед" та ТОВ „Майстер Дент", які є київськими підприємствами і на двох займають 37% ринку.

ТОВ „УкрМед" вважається найбільшою компанією, яка працює на ринку. Це товариство займається продажем пломбуєчих матеріалів, стоматологічних установок та матеріалів. Сильною стороною цієї компанії є те, що вона пропонує клієнтам продукцію вітчизняних виробників за досить низькою ціною разом із імпортом товаром високої якості, але і за високою ціною, однак, вітчизняна продукція даного підприємства є низької якості. Це стосується в основному інструменту, його дизайну та ергономіки [55].

ТОВ «Майстер Дент» працює на стоматологічному ринку України з 1997 р. За цей час підприємством був придбаний неоціненний досвід, що стосується специфіки вітчизняного стоматологічного ринку, завдяки якому компанія "Майстер-Дент" по праву вважається дуже надійною і респектабельною фірмою, одним з найбільших стоматологічних депо країни.

Компанія володіє великими зв'язками з різними регіонами України, налагодженою системою поставок і продажів, а також зарубіжними партнерами. Підприємство готове надати своїм клієнтам необхідні консультаційні послуги та оперативно вирішити виниклі проблеми. Компанія "Майстер-Дент" гарантує своїм покупцям високу якість придбаної продукції та повноцінне сервісне обслуговування. Підприємство бере активну участь у проведенні різних спеціалізованих міжнародних та регіональних виставок, під час яких намагається продемонструвати весь спектр реалізованого обладнання та матеріалів. Компанія систематично запрошує на виставки своїх закордонних партнерів, організовує практичні курси та семінари за участю провідних фахівців в галузі стоматології ближнього і далекого зарубіжжя [56].

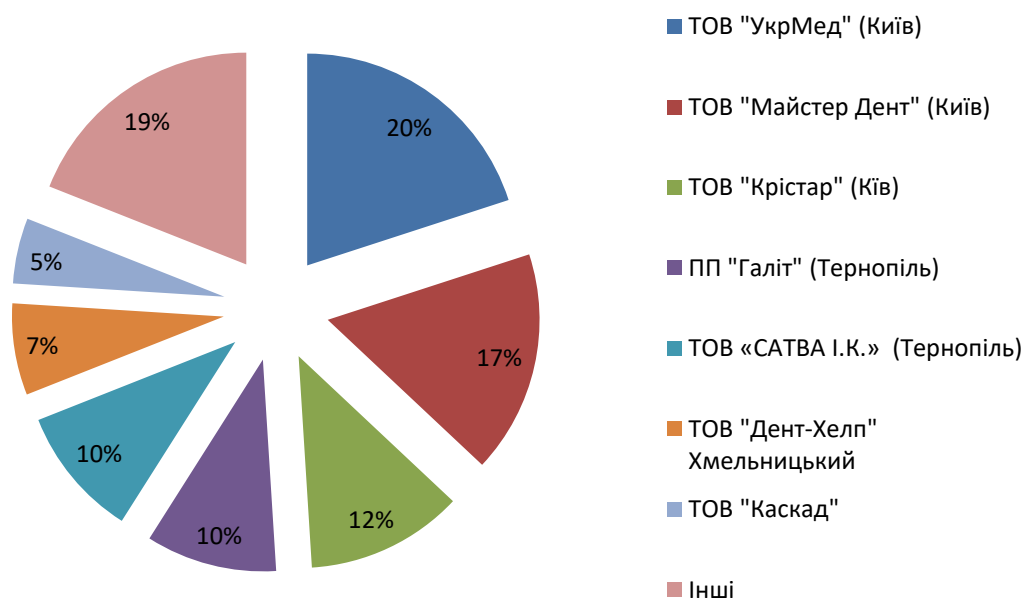


Рис.2.3. Частки ПП «Галіт» та його конкурентів на ринку стоматологічного обладнання

Джерело: сформовано автором на основі даних ПП «Галіт».

Головними потенційними учасниками ринку можуть стати невеликі компанії, які займаються перепродажем стоматологічного матеріалу. Але вони не загрожують ПП «Галіт», оскільки сумарна доля ринку, яку займають усі ці фірми не перевищує 8-9%. Але негативне в цій ситуації є те, що вони займаються продажем контрабандного товару, незареєстрованого в Україні, а це хоч і суперечить закону, але цю продукцію покупають за її низьку ціну. Саме цей факт створює на ринку недобросовісну конкуренцію, яка ніяк не припиняється через неякісне функціонування регулюючих органів.

Що стосується споживачів, то кількість стоматологічних клінік за останні 3 роки зросло. Цьому не помішала несприятлива економічна ситуація в Україні та погіршення добробуту населення. Стоматологи зрозуміли, що зуби у людей будуть завжди, а тому їх лікування є стабільною та досить прибутковою роботою, тому в них не буде недостачі пацієнтів і в цій сфері завжди можна буде заробити грошей. А це вигідно саме для ПП «Галіт», оскільки його споживачами є саме стоматологічні клініки і кабінети [55].

2.2. Оцінка фінансових результатів діяльності ПП«Галіт»

Фінансовий стан та економічні показники ПП «Галіт» залежать від результатів його виробничої, комерційної та фінансової діяльності. Відповідно якщо фінансовий і виробничий плани успішно виконуються, то це позитивно впливає на фінансове становище підприємства, і навпаки, у результаті недовиконання плану по виробництву і реалізації продукції відбувається підвищення її собівартості, зменшення виручки і суми прибутку і як наслідок – погіршення фінансового стану підприємства і його платоспроможності. Тому нижче розглянемо основні економічні показники ПП «Галіт» за 2015-2016 роки (табл.2.4.).

Таблиця 2.3.

Склад і структура доходів та витрат підприємства

Статті	2016		2015		Відхилення	
	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Абсо- лютне	У струк- турі, %
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	50 320	93,18	45 553	92,21	4 767	0,97
Інші операційні доходи	3 680	6,81	3 808	7,71	-128	-0,9
Інші доходи	1	0,01	42	0,08	-41	-0,07
Всього доходів	54 001	100	49 403	100,00	4 917	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	32 616	75,77	31 976	78,87	640	-3,11
Адміністративні витрати	2 953	6,86	2 154	5,31	799	1,55
Витрати на збут	2 143	4,98	1 869	4,61	274	0,37
Інші операційні витрати	2 806	6,52	2 511	6,19	295	0,32
Фінансові витрати	84	0,20	54	0,13	30	0,06
Інші витрати	4	0,01	19	0,05	-15	-0,04
Витрати з податку на прибуток	2 442	5,67	1 958	4,83	2 507	0,84
Всього витрат	43 048	100,00	40 541	100,00	2 507	-
Чистий фінансовий результат (прибуток або збиток)	11 127	-	8 924	-	711	-

Джерело: розраховано автором на основі даних ПП «Галіт».

Дані таблиці 2.3. показують, що найбільшу питому вагу у структурі доходів як у 2016, так й у 2015 роках займає чистий дохід від реалізації продукції (відповідно 93,18 % і 92,21%)

Найбільший вплив на загальний фінансовий результат підприємства робить фінансовий результат (валовий прибуток) від реалізації продукції. Так у ПП «Галіт», як видно із звіту про фінансові результати, валовий прибуток у звітньому році збільшився на 4 127 тис. грн. Це трапилося під впливом дії двох факторів:

- на 4 767 тис. грн. збільшилась сума чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) також, спостерігається збільшення її частки у доходах на 0,97%, що пояснюється підвищенням попиту на продукцію та виходом підприємства на нові ринки;

- лише на 640 тис. грн., в порівнянні із зростанням доходу, збільшилась собівартість реалізованої продукції, робіт і послуг, а її частка у витратах зменшилась на 3,11% .

У звітньому періоді сума фінансового результату від операційної діяльності становила 13 482 тис. грн. Позитивне значення показника свідчить про ефективну основну діяльність підприємства, яка здатна генерувати прибуток.

Як видно із таблиці 2.3, у витратах найбільшу питому вагу має собівартість реалізованої продукції. Її сума збільшилась на 640 тис. грн., однак її частка у витратах зменшилась на 3,11% до 75,77%.

Інші операційні витрати збільшилися на 295 тис. грн.. Так як зростання інших операційних витрат супроводжувалося зростанням інших операційних доходів, то можна зробити висновок, що у звітньому періоді обсяг реалізованих запасів й інших оборотних активів збільшився, відповідно, збільшилися доходи від їхньої реалізації.

У звітньому періоді зберігається незначна сума й питома вага фінансових витрат (84 тис. грн.) Це пояснюється тим, що підприємство протягом року менше використало кредитних ресурсів.

Негативним моментом варто вважати збільшення суми (+7 99 тис. грн.) й питомої ваги (+ 1,55%) адміністративних витрат. Це є наслідком підвищення оплати праці адміністративно-управлінського персоналу підприємства.

Як результат розглянутих вище факторів підприємство сформувало позитивний чистий фінансовий результат на 31 грудня 2016 року, який склав 11 127 тис. грн. Це позитивне явище, яке свідчить про те, що підприємство діє ефективно і може генерувати прибуток для свого розвитку.

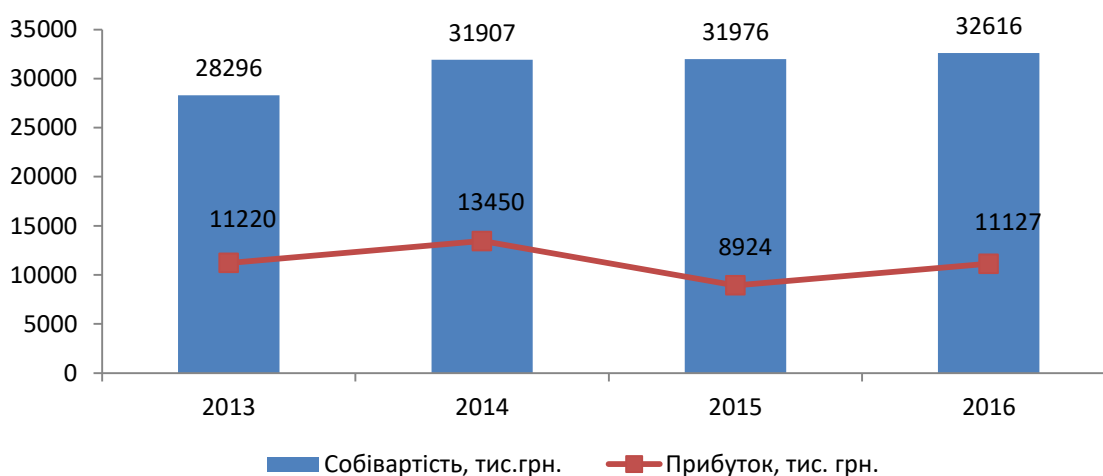


Рис. 2.4. Динаміка зміни собівартості продукції та отриманого прибутку ПП «Галіт»

Джерело: сформовано автором на основі даних ПП «Галіт».

Динаміку собівартості продукції та отриманого прибутку за 2013-2016 рр. можна побачити на рисунку рис. 2.4. Собівартість продукції ПП «Галіт» за відповідний період мала зростаючу тенденцію. Це пояснюється збільшенням загальної кількості виготовленої продукції та збільшенням адміністративних витрат. Також у 2016 році спостерігалось збільшення витрат підприємства на збут.

Наступними проведемо розрахунок оцінки ефективності діяльності ПП «Галіт» на основі традиційного підходу, який ґрунтується на класичній моделі Дюпона "Рентабельність капіталу" та передбачає оцінку ефективності

на основі узагальнюючих показників першого рівня, які характеризують ефективність діяльності підприємства в цілому, порівнюючи результативні показники з витратами усіх ресурсів [57].

Таблиця 2.4.

Показники рентабельності

Фінансовий показник	Нормативне значення	Розрахункове значення фінансового показника, %		
		2016	2015	Відхилення (+,-)
A	1	2	3	4
1.1. Рентабельності продажів	Збільшення	22,11	19,59	2,52
1.2. Рентабельності активів	Збільшення	46,00	33,00	13,00
1.3. Рентабельність власного капіталу	Збільшення	88,82	82,53	6,29
1.4. Рентабельність реалізації продукції	Збільшення	33,43	26,5	6,93
1.5. Загальна рентабельність підприємства	Збільшення	28,1	24,2	3,9

Джерело: розраховано автором на основі даних ПП «Галіт».

Проаналізувавши показники рентабельності ПП «Галіт», можна зробити висновки проте, що в 2016 році в порівнянні з 2015 роком спостерігається збільшення по всім показникам рентабельності, можна сказати про те, що діяльність підприємства за останні роки покращилася.

Рентабельність продажів показує скільки прибутку припадає на кожен грошову одиницю виручки. На кінець 2016 року рентабельність становить 22,11 %, тобто на кожен гривню виручки припадає 0,22 грн. прибутку.

У 2016 році, в порівнянні з 2015 р. рентабельність активів підвищилася, якщо в 2015 р. ПП «Галіт» отримало 33 копійок чистого прибутку на кожен вкладену гривню активів, то в 2016 р. - вже 46 копійок. Факторами такого підвищення є оптимізація структури оборотних активів, і збільшення суми

чистого прибутку. Збільшення рівня рентабельності активів свідчить про зростаючий попит на продукцію підприємства

Щодо показника рентабельності власного капіталу, то в 2016 кожна вкладена власниками гривня коштів принесла їм 89 копійок чистого прибутку. Додатне значення показника свідчить про зменшення собівартості реалізованої продукції, додатній фінансовий результат, ефективне використання власного капіталу.

Коефіцієнт рентабельності продукції показує, яку суму операційного прибутку одержує підприємство з кожної гривні проданої продукції, тобто у 2016 році отримало прибуток у розмірі 0,33 грн. з кожної гривні проданої продукції.

При оцінці фінансової стійкості не тільки розраховують співвідношення між поточним активами і поточними зобов'язаннями, але також визначають і їх різницю. Одним із найважливіших показників під час оцінки фінансової стійкості є коефіцієнт платоспроможності, фінансування (ступінь незалежності від зовнішніх запозичень).

Таблиця 2.5.

Показники фінансової стійкості та платоспроможності

Фінансовий показник	Нормативне значення	Розрахункове значення фінансового показника		
		2016	2015	Відхилення (+,-)
A	1	2	3	4
3.1. Коефіцієнт платоспроможності	$\geq 0,5$	0,51	0,49	0,02
3.2. Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	0,4-0,6	0,52	0,51	0,01
3.3. Коефіцієнт фінансування	$\geq 1,0$	0,92	1,02	-0,10
3.4. Коефіцієнт забезпеченості	$\geq 0,1$	0,44	0,41	0,03
3.5. Коефіцієнт маневреності власного капіталу	≥ 0	0,74	0,70	0,04

Джерело: розраховано автором на основі даних ПП «Галіт».

Значення коефіцієнта платоспроможності за досліджуваний період знаходиться в межах нормального значення та спостерігається його збільшення, так за 2016 рік він зріс на 0,02. Чим вищим є значення цього показника, тим вища фінансова стійкість підприємства, тим більш стабільним та незалежним є становище від зовнішніх джерел фінансування і кредиторів. Значення даного показника в ПП «Галіт» є достатньо високим, що говорить про те, що підприємство володіє високою часткою власного капіталу, тому кредитори вкладатимуть кошти охочіше, бо воно з більшою ймовірністю може погасити борги за рахунок власних коштів.

Коефіцієнт концентрації позикового капіталу свідчить про те, скільки зобов'язань припадає на сукупний обсяг пасивів. Спостерігається позитивна тенденція, так, в 2016 році 52% активів підприємства фінансувалися за рахунок позикового капіталу.

Коефіцієнт забезпеченості власними оборотним коштами у 2016 році зріс і становить 0,44 тобто на кожну гривню оборотних коштів припадає 44 копійок власних оборотних коштів, і перевищує нормативне значення, що свідчить про високий рівень платоспроможності та кредитоспроможності підприємства. Підприємство здатне фінансувати оборотні активи за рахунок власних коштів.

Коефіцієнт фінансування показує, що 0,92 грн. позикових коштів залучило підприємство на 1 грн. вкладених в активи власних коштів.

Додатне значення коефіцієнту маневреності власного капіталу свідчить про достатність власних фінансових ресурсів для фінансування необоротних активів та частини оборотних. Також варто відмітити, що існує позитивна динаміка показника, що свідчить про збільшення вкладень до оборотних коштів підприємства. Цей коефіцієнт показує, що 74% власного капіталу використовується для фінансування поточної діяльності, тобто вкладена в оборотні кошти. Це слід розглядати як позитивну тенденцію, оскільки таке

збільшення супроводжувалося випереджаючим зростанням власних коштів щодо позичених [58].

На рисунку 2.6. можна наочно побачити зміни джерел фінансування майна на ПП «Галіт» за 2014-2016рр. З рис. видно, що за аналізований період сума власного капіталу на даному підприємстві мала позитивну тенденцію. Така зміна пояснюється збільшенням вартості резервного капіталу, а також зростанням суми нерозподіленого прибутку (непокритого збитку). Що стосується зміни суми зобов'язань ПП «Галіт», то дана динаміка не є однозначною. У 2016 році загальна сума зобов'язань на даній фірмі збільшилась, а посприяло цьому збільшення короткострокових кредитів банків на 50 тис. грн. та зростання поточної кредиторської заборгованості за одержаними авансами на 1020 тис. грн.

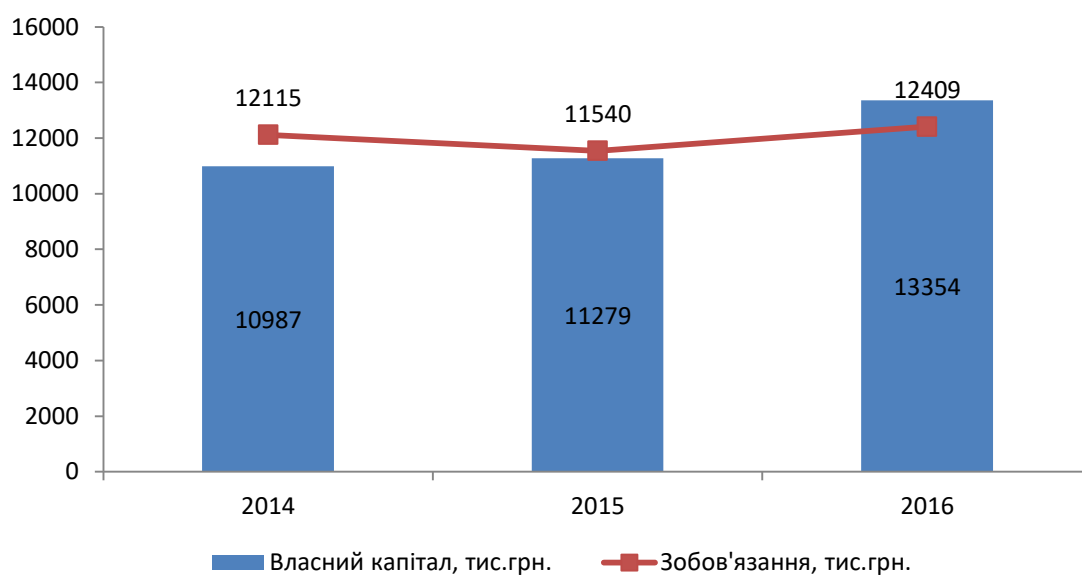


Рис. 2.5. Динаміка джерел фінансування майна на ПП «Галіт»

Джерело: сформовано автором на основі даних ПП «Галіт».

Стабільність фінансового стану ПП «Галіт» в умовах ринкової економіки обумовлена значною мірою його діловою активністю, яка залежить від відносно широких ринків збуту продукції, його ділової репутації, ступеня виконання плану за основними показниками господарської

діяльності, рівня ефективності використання ресурсів і стабільності економічного зростання.

Ділова активність підприємства у фінансовому аспекті проявляється, насамперед, у швидкості обороту його коштів. Аналіз ділової активності полягає в дослідженні рівнів і динаміки різноманітних коефіцієнтів оборотності, основні з них ми розрахуємо та результати наведемо в таблицю 2.6.

Таблиця 2.6.

Показники оцінювання ділової активності

Фінансовий показник	Нормативне значення	Розрахункове значення фінансового показника		
		2016	2015	Відхилення (+,-)
A	1	2	3	4
4.1. Коефіцієнт оборотності активів	Збільшення	2,07	2,01	0,06
4.2. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	Збільшення	2,32	2,11	0,21
4.3. Строк погашення дебіторської заборгованості	Зменшення	155	131	-24
4.4. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	Збільшення	6,30	6,15	-0,15
4.5. Строк погашення кредиторської заборгованості	Зменшення	57,14	58,5	-1,40
4.6. Коефіцієнт оборотності основних засобів	Збільшення	2,55	2,21	0,34
4.7. Коефіцієнт оборотності власного капіталу	Збільшення	4,08	3,16	0,92

Джерело: розраховано автором на основі даних ПП «Галіт».

На кінець 2015 року значення показника оборотності активів становило 2,01. Це означає, що за допомогою використання кожної гривні активів було вироблено продукції та надано послуг на суму 2,01 гривень. В 2016 році

значення показника збільшилося і кожна вкладена в активи гривня дозволила отримати 2,07 грн.. Тобто на підприємстві підвищується ефективність використання активів.

Зростання коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості на 2,32 свідчить про зменшення швидкості погашення дебіторської заборгованості, збільшення обсягів продажу в кредит.

Зменшення коефіцієнта кредитної заборгованості у 2016 році свідчить про зменшення швидкості погашення кредиторської заборгованості, збільшення покупок у кредит. Тобто зменшення значення коефіцієнта порівняно з аналогічним коефіцієнтом попереднього періоду показує збільшення витрат підприємства на виплату відсотків за кредит. Це вказує на зниження ефективності управління кредиторською заборгованістю, адже це означає, що підприємство використовує кожен окрему гривню цих коштів протягом коротшого періоду часу [59].

Щодо показника коефіцієнта оборотності основних засобів(фондовіддачі), то він вказує на те, що в 2015 році кожна гривня вкладена в основні засоби принесла підприємству 2,21грн. виручки. В 2016 році ефективність використання виробничих і збутових основних засобів збільшилась на 0,92грн.. Збільшення фондовіддачі на даному підприємстві свідчить про значне зростання ефективності використання основних фондів [60].

Коефіцієнт оборотності власного капіталу має тенденцію на збільшення, що свідчить про пришвидчення оборотності власного капіталу і як наслідок, це може вплинути на збільшення прибутку підприємства.

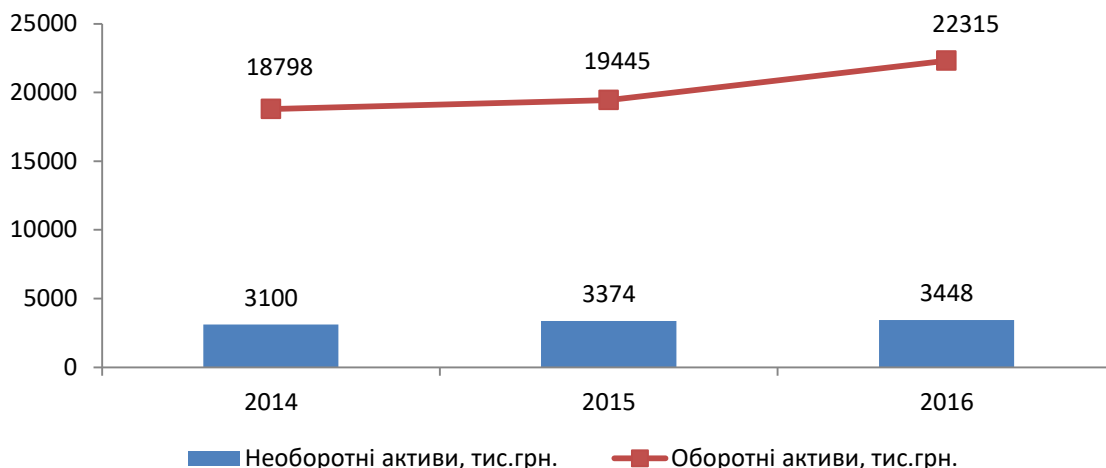


Рис. 2.6. Динаміка вартості оборотних та необоротних активів ПП «Галіт»

Джерело: сформовано автором на основі даних ПП «Галіт».

Як видно із рисунка 2.6., у 2016 році спостерігалася позитивна зміна як необоротних, так і оборотних активів ПП «Галіт». Зокрема, зростання вартості можна пояснити тим, що підприємство купило нове обладнання на суму 609 тис. грн.. Що стосується оборотних активів, то їхнє зростання можна пояснити збільшенням суми запасів на 2507 тис. грн., в якій найбільшу частку займає товари (54,14 %) для клієнтів організації, збільшення розмірів коштів підприємства на 679 тис. грн. та вартості інших оборотних активів на 71 тис. грн..

Для детальнішого аналізу економіко-фінансової діяльності підприємства, розглянемо показники ліквідності, яка характеризує здатність підприємства швидко перетворити активи на гроші. Ліквідність підприємства в короткостроковому періоді визначається його можливостями покрити свої короткострокові зобов'язання [61].

Таблиця 2.7.

Баланс ліквідності підприємств

Групи активів в залежності від рівня ліквідності	Значення показника	Зіставлення	Групи пасивів в залежності від строків погашення	Значення показника
Найбільш ліквідні активи (А1)	2 368	<	Найбільш термінові зобов'язання (П1)	11 305
Швидкоореалізовані активи (А2)	5 653	>	Короткострокові пасиви (П2)	2 208
Повільноореалізовані активи (А3)	14 037	>	Довгострокові пасиви (П3)	0
Важкоореалізовані активи (А4)	16 385	>	Постійні пасиви (П4)	13 354

Джерело: розраховано автором на основі даних ПП «Галіт».

Баланс ПП «Галіт» за 2016 рік вважається не ліквідним, оскільки не виконуються такі нерівності: $A1 > П1$, $A2 > П2$, $A3 > П3$, $A4 < П4$. Це свідчить про те, що підприємство не спроможне перетворювати свої активи в гроші для здійснення необхідних поточних платежів, своєчасного погашення своїх боргових зобов'язань. В нашому випадку найбільш ліквідні активи є меншими за найбільш термінові зобов'язання, що може свідчити про те, що в організації недостатньо коштів для покриття найбільш термінових зобов'язань найбільш ліквідних активів [59].

Таблиця 2.8.

Показники ліквідності

Фінансовий показник	Нормативне значення	Розрахункове значення фінансового показника		
		2016	2015	Відхилення (+,-)
A	1	2	3	4
6.1. Коефіцієнт поточної ліквідності	$\geq 2,2-2,5$	1,90	1,68	0,22
6.2. Коефіцієнт швидкої ліквідності	$\geq 1,0$	0,67	0,69	-0,02
6.3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$> 0,2-0,25$	0,20	0,15	0,05
6.4. Чистий оборотний капітал, тис. грн.	> 0	9 906	7 905	2 001

Джерело: розраховано автором на основі даних ПП «Галіт».

Значення коефіцієнту поточної (загальної) ліквідності на кінець періоду збільшився на 0,22. Однак, знаходиться не в межах нормативного значення, тобто у підприємства немає реальної можливості покриття поточних зобов'язань за рахунок його оборотних засобів. Значення коефіцієнта швидкої ліквідності на кінець періоду становить 0,67 проти 0,69 на початок і свідчить, що за рахунок власних грошових коштів та очікуваних фінансових надходжень (дебіторська заборгованість) може бути швидко погашено 67% поточних зобов'язань. Тобто значення показника нижче нормативного.

Найбільш жорстким критерієм платоспроможності і ліквідності підприємства є коефіцієнт абсолютної ліквідності. Його значення покращилось в звітному періоді і становить 0,2. Це свідчить про те, що підприємство спроможне погасити лише 20% поточної заборгованості за рахунок наявних грошових коштів.

Отже, ПП «Галіт» на кінець 2016 року у стані погасити:

1. за рахунок всіх оборотних активів – 190 % короткострокових зобов'язань;
2. за рахунок коштів і засобів у розрахунках з дебіторами – 67%;
3. за рахунок коштів – 20%..

Також спостерігається збільшення чистого оборотного капіталу на 739 тис. грн.. З одного боку збільшення чистого оборотного капіталу в динаміці означає зростання ліквідності і збільшення кредитоспроможності, з іншого боку велике зростання оборотного капіталу може вказувати на не ефективну фінансову політику підприємств, котра може призвести до зниження рентабельності. Основною причиною активного зростання чистого оборотного капіталу є зростання власного капіталу, що є наслідком високої прибутковості діяльності і високого рівня самофінансування підприємства, оскільки основна частина чистого прибутку спрямовується на збільшення власного капіталу [62].

2.3 Аналіз зовнішньоекономічної діяльності ПП «Галіт»

Варто зазначити, що ПП «Галіт» володіє досить великою часткою ринку на території України, а також сформовані та перевірені зовнішньоекономічні зв'язки з організаціями як в СНД, так і в країнах заходу.

Рішення менеджменту та генерального директора ПП «Галіт» Володимира Золотого орієнтуватись на експорт своєї продукції визріло не одразу. Протягом перших трьох років свого існування підприємство мало намір працювати та розповсюджувати свою продукцію лише на теренах України. У 2003 році з'явилась ідея переорієнтуватись на експорт, а ще через два роки компанія почала експортувати стоматологічне обладнання. Першою іноземною країною-імпортером продукції ПП «Галіт» стала Чехія.

В організаційній структурі ПП «Галіт» не існує зовнішньоекономічної служби, на даний час виправданим є використання послуг посередників як вітчизняних, так і закордонних. Дилера та брокери підприємства сприяють підвищенню ефективності зовнішньоторговельних операцій за рахунок:

- кращого знання ринку, наявності постійної клієнтської бази;
- зменшення витрат транспортування та збереження продукції, у тому числі за рахунок операцій зі значними партіями, що належать різним клієнтам;
- пришвидшення термінів поставок та оформлення документів;
- здійснення сервісу перед продажем і обслуговування після продажу;
- інформування ПП «Галіт» оперативною і докладною інформацією про зміни конкурентоспроможності стоматологічного обладнання і ситуації на ринку в цілому, відомостями про вже сформованих і потенційних конкурентів, зміни у вимогах клієнтів.

В статуті ПП «Галіт» визначено деякі пункти зовнішньоекономічної діяльності, серед яких:

- експорт товарів (в т.ч. власного виробництва) та імпорт, капіталів та робочої сили;

- надання послуг іноземним суб'єктам господарської діяльності (в тому числі: виробничих, транспортно-експедиційних, маркетингових, посередницьких, брокерських, агентських (після ліцензії), консигнаційних, управлінських, облікових, юридичних, туристських (після ліцензії) та інших, що прямо і виключно не заборонені законами України);
- наукова, науково-технічна, науково-виробнича, виробнича, навчальна та інша кооперація з іноземними суб'єктами господарської діяльності;
- кредитні та розрахункові операції з іноземними суб'єктами господарської діяльності.

На підприємстві питаннями зовнішньоекономічного співробітництва займає відділ постачання та збуту, головними завданнями якого є : вивчення ринків збуту та закупки товарів; забезпечення підприємства імпортними матеріалами, комплектуючими, сировиною, які необхідні для його безперебійного функціонування; укладання контрактів на продаж і купівлю; виставочна діяльність; забезпечити надходження валютних коштів за продукцію, реалізовану на зовнішніх ринках; підготовка та здійснення реклами своїх товарів; організація зустрічей з іноземними діловими партнерами; маркетингова діяльність; розробка перспективних планів експорту і імпорту [63].

У медичній галузі оптимальним варіантом представлення своєї продукції потенційним клієнтам та знаходження партнерів для подальшої співпраці є спеціалізовані виставки. У 2007 році ПП «Галіт» вперше стало учасником найпотужнішої у Європі виставки стоматологічного обладнання, яка відбувається раз на два роки, у березні, у німецькому місті Кельн. З того часу дане підприємство є постійним учасником кельнської виставки, де демонструє своє обладнання, шукає дилерів та партнерів. Окрім Німеччини ПП «Галіт» є учасником регулярних виставок в Росії, Азербайджані, Казахстані, Чехії, Польщі, Словаччині, тобто майбутніх клієнтів та партнерів компанія шукає усюди. Керівництво організації ніколи не розчарується та

не зупиняється, у разі невдачі під час налагоджування зв'язків з іноземними компаніями керівництво не впадає у відчай, а ретельно аналізує причини провалу переговорів, вчиться на своїх помилках і продовжує пошук нових партнерів.

Основною проблемою, з якою стикається підприємство під час налагодження експорту є вхід на ринок. Конкуренти у цій галузі володіють столітньою історією, досконалою та ефективною системою управління та постійними, вірними клієнтами, а, відносно, молодому підприємству «Галіт» потрібно закріпитись, закритись на ринку не володіючи цими даними та з суттєво меншими фінансовими можливостями. Це непросто, але можливо. В даному випадку головним козиром та секретом успіху є зосередження уваги на якості продукції.

Серед певних специфічних моментів, завдяки яким підприємство в змозі конкурувати з європейськими компаніями варто виділити те, що Галіт завжди намагається знайти індивідуальний підхід до кожного потенційного чи узгодженого клієнта. "Родзинкою" даної фірми є не здійснення акценту на масове виробництво, а нестандартні рішення. Підприємство здатне виробити стоматологічне обладнання по індивідуальному замовленні та з особливими вимогами - для правші чи шульги, з урахуванням специфіки діяльності.

На початках, під час планування та організації експортної діяльності ПП «Галіт» зіткнулося із складнощами та неочікуваними для компанії обставинами, оскільки, працюючи декілька років виключно із українцями, виробник стоматологічного обладнання звик до того, що в Україні стоматологи намагаються бути універсалами – і хірургами, і ортодонтами, навіть бізнесменами, і все одразу а у Європі та Америці цінують спеціалізацію, тому ортоданти повинні працювати на одному обладнанні, а стоматологи, відповідно - на іншому.

Що стосується особливостей, які повинно враховувати ПП «Галіт» під час організації та здійснення експорту, то варто звернути увагу на те, що для європейців важливим є, щоб обладнання мало гарний вигляд, японці роблять

акцент на ергономічність, для американців головне, щоб обладнання було практичним, а представники скандинавських країн хочуть, щоб обладнання було виконано виключно в квадратно-кубічній формі. Усі ці особливості повинні бути враховані під час виробництва, якщо підприємство хоче розвиватись, розширювати ринки своєї присутності та збільшувати кількість клієнтів, тим більше, що Галіт має можливості виходу на нові ринки, оскільки пропонує 13 моделей стоматологічних установок, тобто дуже широкий модельний ряд, як на дану галузь.

Експорт продукції підприємством здійснюється як по прямих, так і опосередкованим угодах купівлі-продажу. Основною експортною продукцією фірми є стоматологічні установки.

Досить вагомим чинником є те що підприємство налагодило зовнішньоекономічні зв'язки з багатьма організаціями як в СНД, так і в країнах Заходу. ПП «Галіт» експортує продукцію у 10 країн Європи, незначні відправки йдуть також в Америку та Японію. Найбільша частка експорту припадає на Чехію, Францію, Німеччину та Нідерланди. Також продається обладнання в Молдову, Казахстан, Швейцарію, Росію. Що стосується Росії, то варто зазначити те, що перед напруженими стосунками із східним сусідом підприємство експортувало в дану країну 30-40 стоматологічних установок на рік, то сьогодні кількість проданих в Росію установок не перевищує п'яти – семи. Як бачимо, конфлікт на сході здійснив вплив і на цей бізнес.

Керівництву ПП «Галіт» є сенс звертатися до закордонних компаній-посередників, оскільки виходить на зовнішній ринок із досить сильною конкуренцією і складною продукцією, відомою споживачу, має сенс співпрацювати із посередниками, що добре знають той чи інший ринок і займають на ньому своє місце. Це також має сенс, оскільки, нашому підприємству необхідно довести товари, що йдуть на експорт до рівня, що задовольняє місцевих клієнтів та споживачів. Як правило, іноземні посередники обходяться підприємству дорожче, ніж вітчизняні.



Рис. 2.7. Географічна структура експорту продукції ПП «Галіт»

Джерело: сформовано автором на основі даних ПП «Галіт».

За 2016 рік ПП «Галіт» експортувало 40% продукції, решту продавало на території України. Також варто зазначити, що протягом найближчих 3 років очікується збільшення частки експортованої продукції до 55%. Дане збільшення пояснюється спадом продажів в Україні, причинами якого є зміни в політичній та економічній ситуації в країні, зокрема, за останні роки істотно збідніло населення, що спричинило зменшення прибутків стоматологів, які, внаслідок цього, не поспішають купувати дороге обладнання, також причиною служить і обвал гривні. Що стосується України, то тут ПП «Галіт» працює здебільшого із приватними структурами, оскільки при закупівлях у державні медзаклади існує досить велика корупція, тому тендери зазвичай виграють свої. Тому, варто сподіватися, що покращиться стан справ у приватному медичному бізнесі, продовжиться активна купівля, все зміниться й економіка України, а отже, і купівельний потенціал українців зросте [46].

Тобто, на даний час підприємство переорієнтовується на експорт до Європи, звісно, це не говорить про припинення роботи в Україні, але робота на Захід забезпечить стабільність, перспективність та вигідність.

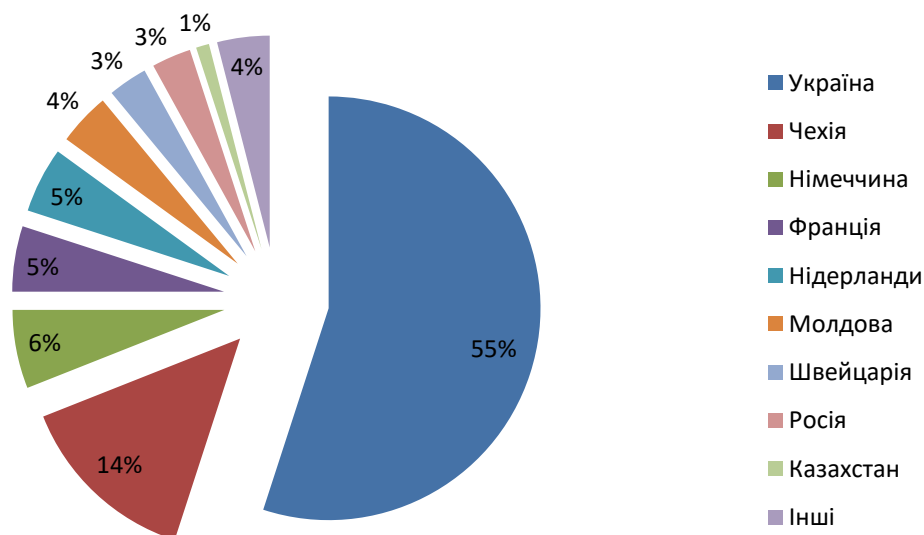


Рис. 2.8. Розподіл продажу продукції ПП «Галіт» за країнами у 2016 році
Джерело: сформовано автором на основі даних ПП «Галіт».

Як бачимо із рисунка 2.8., окрім України, найбільша частка продукції продається в Чехії, де розміщується найбільший дилер даного підприємства, на якого припадає 31% всього експорту ПП «Галіт». На інші країни припадають приблизно однакові частки експорту, які коливаються від 3 до 6%.

Як бачимо, на експорт йде майже половина всієї продукції ПП «Галіт». Підприємство вже 10 років має всі необхідні європейські сертифікати для виробників медичного обладнання. Ринок Європи характеризується високим рівнем конкуренції, складним та трудомістким процесом входження на ринок і високими стандартами, однак, тут, на відміну від ринку України зрозумілі та доступні правила гри і потужний ринок, який постійно удосконалюється та розвивається.

Позитивною характеристикою як ринку Європи, так і підприємств які на ньому працюють є те, що якщо компанії вдалося закріпитися на ньому, то це є одним із основних показників якості продукції відповідного підприємства, в Європі довго не протримаються не якісні товари. Тому якщо ПП «Галіт» продовжить зарекомендовувати себе як надійне, якісне підприємство, то нові партнери знайдуться, продовжуватимуть рости продажі та появляться нові перспективи.

Стоматологічне обладнання ПП «Галіт» цілком може бути конкурентною та затребуваною, українська продукція користується попитом в Європі. Зараз у планах керівництва – вихід на нові європейські ринки, пошук нових партнерів, розширення співпраці та зростання частки продажів у країнах Західної Європи [46].

Коли встановлюється ціна на експортну продукцію, ПП «Галіт» враховує два фактори: власну собівартість і заплановану норму прибутку підприємства та ціну аналогічної продукції своїх конкурентів. Тому, в результаті, для того щоб мати збут на зовнішньому ринку, ціна продукції повинна бути дещо меншою ціни іменних виробників і водночас приносити фірмі певний прибуток.

ПП «Галіт» здійснює експорт стоматологічного обладнання та матеріалів переважно на умовах EXW (самовивіз із Тернополя), що стосується доставки по Україні, то в даному випадку вартість визначається додатково, в індивідуальному порядку. Термін доставки обладнання по Європі становить 4-6 днів, а оплата здійснюється наступним чином: 50% аванс при відкритті замовлення, 50% перед поставкою. Також, варто звернути увагу на те, що на підприємстві діє система накопичувальних знижок для постійних клієнтів та дилерів, що слугує стимулом для партнерів та покупців і надалі співпрацювати із підприємством.

На даний час ПП «Галіт» володіє налагодженою співпрацею, постійними зв'язками приблизно із 20 іноземними партнерами.

Основними видами зовнішньоекономічної діяльності, що здійснює підприємство, є експорт та імпорт. Значну частину імпорту становлять комплектуючі та сировина (близько 85% загальної кількості), які використовуються для складання та виготовлення стоматологічного обладнання, решта імпортованої продукції реалізовується в межах України. Фірма є дистриб'ютором деяких закордонних виробників, серед яких такі компанії, як: MELAG, Yoshida Dental, TKD,D-Тес, СATTANI, Bien-Air Dental, LEADER ITALIA та ін.. Обсяг імпорту у 2016 році становив 8 800 тис. грн [47].

Матеріальні ресурси для виробництва стоматологічного обладнання ПП «Галіт» закуповує у постачальників, які наведені в таблиці 2.9.:

Таблиця 2.9.

Перелік постачальників матеріалів, сировини та комплектуючих

	Постачальник	Країна	Матеріал, сировина	Кількість поставок на рік, шт	Обіг, тис. грн
Постачальники критичних компонентів					
1	Durr Dental AG (виробник Durr Optronik)	Німеччина	Електричні плати, трансформатори	24	100
2	Bien-Air Dental SA	Швейцарія	Мікромотори	12	225
3	Золочівський завод трансформаторів	Україна	Трансформатори	12	40
4	Рівненський радіозавод	Україна	Електронні плати	18	25
Постачальники інших компонентів					
5	Ekom	Словаччина	Пристрої для аварійної подачі повітря, компресори стоматологічні DK50, запасні частини	12	905
6	Luzzani	Італія	Трьохфункційний пістолет автоклававаний кутовий	12	205
7	Durr Dental AG	Німеччина	Компресори та агрегати, очищувачі води, канюлі, рентгенопроявочні машини, дезінфекція	12	550
8	Camozzi	Італія	Фітінги, шланги, фільтра	4	60

Продовження таблиці 2.9.

9	US Medlink	США	Трьохфункційний пістолет кутовий, трьохфункційний пістолет прямий, педалі, шланги, роз'єми, гільзи	4	400
10	Tecnodent	Італія	Крісло стоматологічне ECO 19, стілець лікаря EGG "R"	24	2 250
11	TME	Польща	Роз'єми	3	70
12	Larkis	Польща	Шланги	3	60
13	TKD	Німеччина	Шланг силіконовий сірий з підсвіткою	2	80
14	Bien Air	Швейцарія	Наконечники	3	30
15	Faro	Італія	Лампа стоматологічна діагностична EDI, пакувальна машина Sealcut, пристрій для очищення води DROPPY, лампа опромінення композитних матеріалів	18	870
16	Promed	Чехія	Крісло стоматологічне AG03200, стільці	24	1 200
17	Comex	Сербія	Клапани, з'єднувачі, манометри, кондори	10	120
18	Zirkonzahn	Німеччина	Пантограф фрезерного пристрою, система виготовлення стоматологічних протезів	12	800
19	Melag oHG Medical Technology	Німеччина	Автоклави	12	95
20	CSN Industrie	Італія	Апарат дентальний рентгенівський, ламіноза	3	250
21	THE YOSHIDA DENTAL MFG. CO. LTD	Японія	Рентгени та турбіни	4	350
22	Leader	Італія	Гвинтові імплантанти,	4	180
	Сума			232	8 865

Джерело: сформовано автором на основі даних ПП «Галіт».

Як видно з таблиці 2.9., по багатьох важливих позиціях підприємство закуповує матеріали у декількох постачальників. Це свідчить про недосконалу логістичну стратегію підприємства.

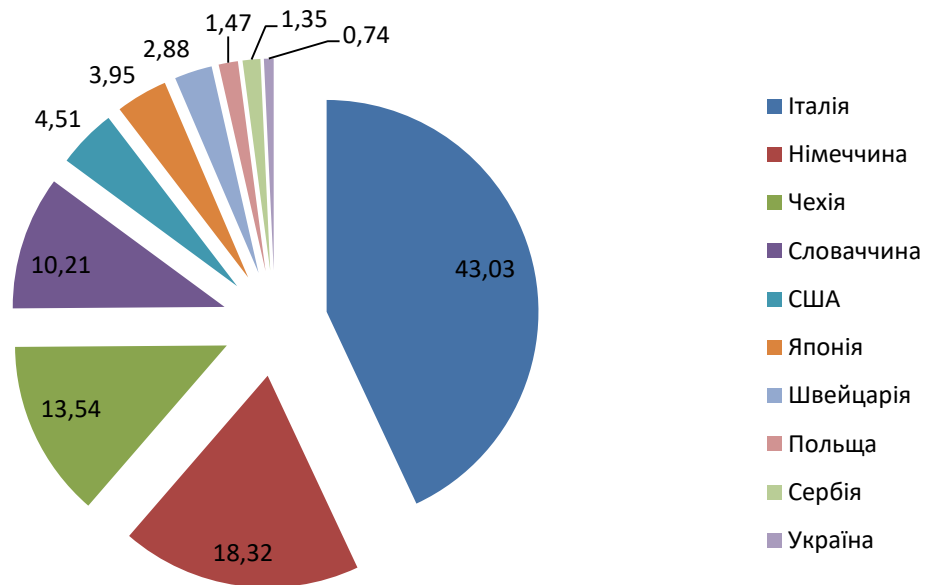


Рис. 2.9. Географічна структура постачальників ПП «Галіт»

Джерело: сформовано автором на основі даних ПП «Галіт».

Як видно із рисунка 2.9. найбільше постачальників підприємства знаходиться в Італії, що становлять майже половину всіх партнерів – понад 43%. На другому та третьому місцях розташовані Німеччина (18,32%) та Чехія (13,54%) відповідно. Разом ці три країни поставляють 74,89% всієї сировини та матеріалів для ПП «Галіт».

Для аналізу постачальників, з якими співпрацює ПП «Галіт», можна також використовувати АВС-аналізі.

В основі даного методу лежить припущення, що не всі постачальники володіють однаковим впливом на ефективність, тому варто інтенсивніше працювати із тими постачальниками, які мають великий обіг.

Класифікація постачальників підприємства «Галіт» було здійснено за методом АВС за такою схемою:

1. Здійснювався пошук інформації щодо річного обігу кожного постачальника.
2. Розміри обігів сортувалися за спадаючою послідовністю.
3. Здійснювався розрахунок частки обігу кожного постачальника у відсотках від загального обігу.

4. Знаходилися акумульовані значення обігу постачальників у відсотках [64].

Відповідно до принципу Паретто, як правило, розрізняють три групи постачальників: А - постачальники, з якими підприємство здійснює близько 80 % обігу; такий обіг дають приблизно 5 % постачальників. Категорія В-постачальників дають 20 % обігу; категорія С-постачальників – складає приблизно 5 % обігу [65].

Таблиця 2.10.

АВС-аналіз постачальників ПП «Галіт»

№	Постачальники	Обіг, грн	Частка в загальному обігу, %	Кумулятивний обіг, %	Група
1	Tecnodent	2 250	25,38	25,38	А
2	Promed	1 200	13,54	38,92	А
3	Ekom	905	10,21	49,13	А
4	Faro	870	9,81	58,94	А
5	Zirkonzahn	800	9,02	67,96	А
6	Durr Dental AG	550	6,2	74,16	А
7	US Medlink	400	4,51	78,67	А
8	THE YOSHID DENTAL MFG. CO. LTD	350	3,95	82,62	В
9	CSN Industrie	250	2,82	85,44	В
10	Bien-Air Dental SA	225	2,54	87,98	В
11	Luzzani	205	2,31	90,29	В
12	Leader	180	2,03	92,32	В
13	Comex	120	1,35	93,67	В
14	Durr Dental AG (виробник Durr Optronik)	100	1,13	94,8	С
15	Melag oHG Medical Technology	95	1,07	95,87	С
16	TKD	80	0,9	96,77	С
17	TME	70	0,79	97,56	С
18	Larkis	60	0,68	98,24	С

Продовження таблиці 2.10.

19	Camozzi	60	0,68	98,92	С
20	Золочівський завод трансформаторів	40	0,46	99,38	С
21	Bien Air	30	0,34	99,72	С
22	Рівненський радіозавод	25	0,28	100	С
			100		

Джерело: сформовано автором на основі даних ПП «Галіт».

Проведений АВС-аналіз (Таблиця 2.10.) постачальників показує, що найбільший внесок у формування загального об'єму (78.67 %) зробили 7 постачальників, які й увійшли до групи А. У групу В увійшли 6 постачальників, на яких припадало 15 % загального обігу. 6,33 % обігу забезпечували дев'ятеро постачальників, які увійшли до групи С. На основі цього аналізу можна зробити висновок про перевагу роботи з певними постачальниками для ПП «Галіт». Так, якщо витрати на заходи у сфері закупівель необхідно скоротити, то доцільно приділити увагу, передусім А-постачальникам, адже інтенсивніша співпраця з ними може здійснити вплив на загальний обіг підприємства [66].

Зосередження уваги на А-постачальниках, не повинно означати, що В- або С- постачальники залишаються без уваги. Але їхній економічний вплив не буде таким вирішальним, як для А-класу. Починаючи співпрацю із новим постачальником, фірма ризикує, адже у разі неспроможності або несумлінності постачальника у Галіта можуть виникнути зриви у виконанні поставок споживачам, зриви у виробничому процесі, що може потягнути за собою прямі фінансові втрати [67].

Підприємство недавно увійшло в новий сегмент ринку стоматологічного обладнання для державних як українських, так і іноземних медичних установ, організацій, які функціонують у муніципальній сфері. Такий крок був зумовлений потребами ринку, оскільки медичне обладнання у таких організаціях є морально застарілими і потребують заміни на сучасну

техніку. Провівши аналіз товаровипуску за період 2014-2016 років, можна побачити, що експорт продукції з року в рік збільшується, що пов'язано із експортоорієнтованістю підприємства, та щорічними збільшеннями експортованої продукції:

- в 2014 році на експорт було відправлено 30% виготовленої продукції, що становило 12 705 тис. грн.;

- в 2015 році було експортовано 35%, що в грошовому еквіваленті становило 15 943 тис. грн.;

- в 2016 році частка експортованої продукції склала 40%, на суму 20 128 тис. грн..

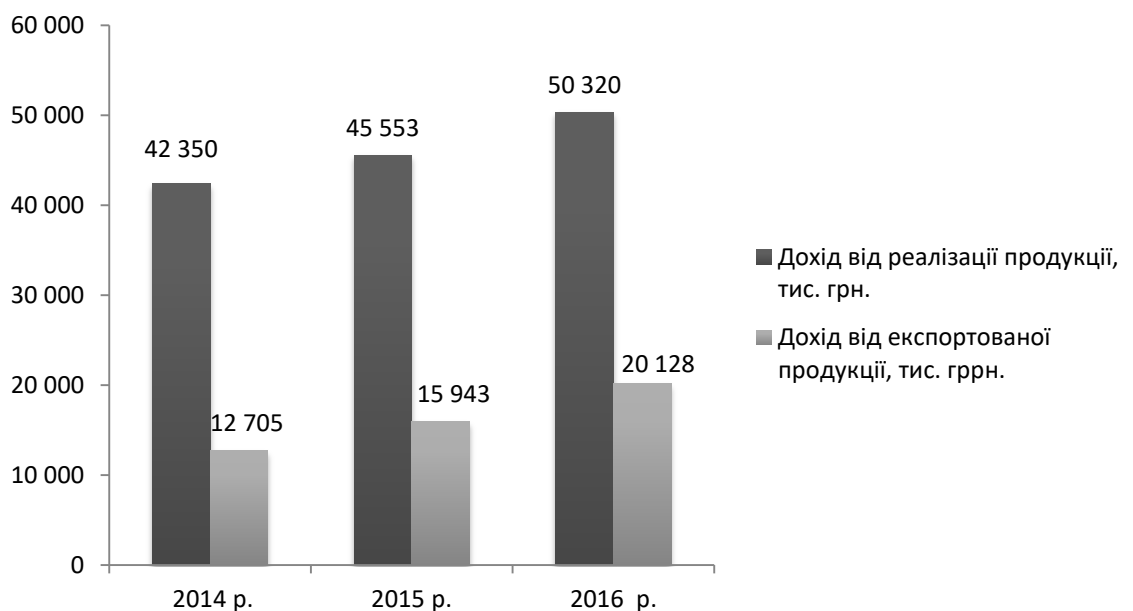


Рис. 2.10. Частка доходу від експортованої продукції

Джерело: сформовано автором на основі даних ПП «Галіт».

Експорт товару є ефективним, якщо експортний дохід перевищує експортні витрати. Це відображає базовий коефіцієнт ефективності експорту [68].

Цей коефіцієнт демонструє суму гривневого доходу від реалізації експортних товарів, що припадає на кожну витрачену підприємством гривню на виробництво та організацію експорту. Чим вищий цей коефіцієнт, тим вище ефективність експорту [69].

Коли встановлюється ціна на експортну продукцію ПП «Галіт» враховує два фактори: власну собівартість і заплановану норму прибутку підприємства та ціну аналогічної продукції своїх конкурентів. Отже, для того щоб мати збут на зовнішньому ринку, ціна продукції повинна бути дещо меншою ціни місцевих виробників і, водночас, приносити підприємству певний прибуток. При цьому значним полегшенням для підприємства є те, що експортна продукція не обкладається ПДВ.

Для аналізу ефективності експорту продукції Пп «Галіт» скористаємося даними таблиці 2.11.

Таблиця. 2.11

Ефективність експорту продукції ПП «Галіт» на прикладі стоматологічної установки за період з 2014-2016 рр.

Показник	2015 рік	2016 рік	Відхилення	
			Абсолютне	Відносне, %
Собівартість усієї реалізованої продукції, тис. грн	28 200	29 070	870	3,1
Ціна за шт. продукції на внутрішньому ринку, грн	239	243	4	1,7
Середня ціна реалізації на експорт, тис. грн./ шт.	211	218	7	3,3
Обсяг реалізації, шт	185	190	5	2,7
Собівартість одиниці продукції, тис. грн	151	153	2	1,3
Обсяг експорту, шт.	74	83	9	12,2
Виручка від експорту, тис. грн.	15 614	18 094	2 480	15,9
Собівартість експортованої продукції, грн.	11 174	12 699	1 525	13,6
Транспортні витрати, тис. грн.	320	415	95	29,7
Організаційні витрати	65	85	20	30,8
Коефіцієнт ефективності експорту (1.1)	1,35	1,37	0,02	1,5
Обсяг продукції, що реалізована на внутрішньому ринку, шт	113	107	- 6	-5,4
Виручка від реалізації продукції на внутрішньому ринку, грн.	27 007	26 001	- 1 006	-3,8
Вартість експорту у внутрішніх цінах, грн.	17 686	20 169	2 483	14,0
Коефіцієнт ефективності експорту (2.1)	1.58	1.59	0,01	0,6

Продовження табл. 2.11.

Альтернативний коефіцієнт ефективності експорту (3.1)	0,62	0,65	0,03	4,8
Економічний ефект	4 055	4 895	840	20,7

Джерело: розраховано автором на основі даних ПП «Галіт».

Коефіцієнт ефективності експорту ($Ke1$) за 2016 рік становив 1,37,, що на 1,5% краще ніж у 2015 році, що свідчить про достатньо високу ефективність експорту стоматологічного обладнання ПП «Галіт». Коефіцієнт ефективності експорту ($Ke2$) дорівнює 1,59, що перевищує 1,37. Це свідчить про те, що експортна діяльність організації у 2016 році була менш вигідно., ніж продаж в межах України. Це пов'язано із тим, що для ПП «Галіт» вигіднішим є експортувати за нижчими цінами, ніж продавати значно меншу кількість продукції, але за вищою ціною.

Як показують результати розрахунків, у 2016 році відбулось збільшення виручки від експорту на 15,9 % внаслідок збільшення фізичного обсягу експорту на 12,2%, та за рахунок збільшення ціни на 3%. Підвищення ціни відбулося за рахунок збільшення ціни на сировину як на внутрішньому так і на зовнішньому ринку.

Отже, виходячи з отриманих даних, значення $Ke1 < Ke2$, що свідчить про те, що експорт продукції за встановленими цінами є не ефективним.

Також, використовуючи наведені в таблиці дані, можна розрахувати показник економічного ефекту від здійснення експортної діяльності. Для цього знаходиться різниця між доходом від експорту і собівартістю продукції. Отже, економічний ефект від здійснення експортної діяльності ПП «Галіт» за 2016 рік склав 4 895 тис. грн., що перевищив відповідний показник 2015 року у більше, на 20% , тобто у 2016 році підприємству вдалося дещо покращити свою експортну діяльність [70].

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2

Із зробленого аналізу можна зробити висновок, що ПП «Галіт» який активно проводить свою діяльність на зовнішньому ринку у 2016 році мав позитивну тенденцію у більшості показників. Компанія є конкуренто спроможною не лише на ринках країн СНД, але й у Європі. Однак, для досягнення ще кращих результатів та отримання більших прибутків, підприємству потрібно розширювати ринки збуту продукції, постійно бути в пошуку каналів збуту продукції.

Таблиця 2.12.

Динаміка основних показників діяльності ПП «Галіт»

Показник	2016	2015	Відносне відхилення, %
Коефіцієнт плинності кадрів	0,05	0,04	25,0
Продуктивність праці, тис.грн / чол.	585,1	641,6	-8,8
Чистий дохід від реалізації, тис. грн.	50 320	45 553	10,5
Собівартість продукції, тис. грн.	32 616	31 976	2,0
Чистий прибуток, тис. грн.	11 127	8 924	24,7
Рентабельність продажів,%	22,1	14,9	39,4
Рентабельність продукції,%	33,4	26,5	26,0
Загальна рентабельність, %	28,1	24,2	16,1
Коефіцієнт платоспроможності	0,51	0,49	4,1
Коефіцієнт оборотності активів	2,07	2,01	2,9
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,20	0,15	33,0
% використання виробничої потужності	60	60	0
Дохід від експортної діяльності, тис. грн.	15 600	12 800	21,9
Кількість реалізованих стоматологічних установок, шт.	190	185	2,7
Ціна реалізації:	243	239	1,6
- в межах України	218	211	3,0
- на експорт			
Коефіцієнт ефективності експорту (1)	1,37	1,35	1,5
Коефіцієнт ефективності експорту (2)	1,59	1,58	0,6
Альтернативний коефіцієнт ефективності експорту	0,65	0,62	20,7

Джерело: сформовано автором

Отримані результати аналізу показали, що отримане значення коефіцієнта платоспроможності за досліджуваний період знаходиться в межах норми, спостерігається його збільшення, так за 2016 рік він зріс на 6,5%. Чим вищим є значення цього показника, тим вища фінансова стійкість підприємства, тим більш стабільним та незалежним є становище від зовнішніх джерел фінансування і кредиторів. Значення даного показника в ПП «Галіт» є достатньо високим, що говорить про те, що підприємство володіє високою часткою власного капіталу, тому кредитори вкладатимуть кошти охочіше, бо воно з більшою ймовірністю може погасити борги за рахунок власних коштів. Найбільш жорстким критерієм платоспроможності і ліквідності підприємства є коефіцієнт абсолютної ліквідності. Його значення становить 0,2, що відповідає нормам. Це свідчить про те, що підприємство спроможне погасити 20% поточної заборгованості за рахунок наявних грошових коштів.

Як показують результати розрахунків, у 2016 році у ПП «Галіт» відбулось збільшення виручки від експорту на 16%, внаслідок збільшення фізичного обсягу експорту на 12,2%, та за рахунок збільшення ціни на 3%. Підвищення ціни відбулося за рахунок збільшення ціни на сировину як на внутрішньому так і на зовнішньому ринку.

Економічний ефект від здійснення експортної діяльності ПП «Галіт» за 2016 рік склав 4 895 тис. грн., що перевищив відповідний показник 2015 року на 20,7%. За своєю сутністю цей показник є прибутком підприємства від експортної діяльності до оподаткування, відповідно, чим більше його значення, тим ефективніша експортна діяльність, тобто у 2016 році підприємству вдалося дещо покращити свою експортну діяльність. Однак, не зважаючи на певні позитивні зрушення, отримані дані свідчать про те, що експорт продукції за встановленими цінами є не ефективним.

ПП «Галіт» не на повну потужність використовує свій потенціал, так у 2016 році виробнича потужність склала 60% від максимуму, що, також, є причиною спаду продуктивності праці на 8,8%. У підприємства наявні як

технологічні, так і людські ресурси для збільшення обсягів виробництва, однак, у компанії існує проблема збуту продукції, у зв'язку із проблемою налагодження нових зв'язків та високою конкуренцією. Дану проблему можна вирішити шляхом створення спільного підприємства із розвиненою європейською компанією. Відповідно, виникне можливість збуту продукції, використовуючи канали закордонного учасника, який, в свою чергу отримає додаткові прибутки від продажу стоматологічного обладнання за рахунок дешевших ресурсів виробництва, наявних в Україні. Також, налагодження тісних комерційних зв'язків із розвиненою компанією-постачальником матеріалів для ПП «Галіт» може мати додаткові преференції за рахунок здешевлення вартості необхідної, для виробництва стоматологічних установок сировини.

Однією із основних переваг від створення спільного підприємства для ПП «Галіт» буде зменшення собівартості одиниці продукції за рахунок збільшення обсягів виробництва, використовуючи канали партнера для збуту готової продукції. Також, будучи учасником спільного підприємства, тернопільська організація матиме можливість реалізовувати свою продукцію напряму клієнтам, не використовуючи послуги посередників, що, в свою чергу надасть можливість підняти експортну ціну стоматологічного обладнання.

Збільшення використання виробничої потужності сприятиме і зростанню продуктивності праці, яка протягом останнім років спадала, також, існуватиме можливість збільшити рентабельність підприємства яка у 2016 році становила 28,1%, тобто на кожен гривню виручки припадало 0,28 грн. прибутку, що є хорошим значенням.

При аналізі постачальників досліджено, що ПП «Галіт» закуповує матеріали у 22 як українських так і іноземних партнерів, при цьому, використовуючи ABC-аналіз, вияснено, що найбільший внесок у формування загального об'єму (78.67 %) зробили 7 основних постачальників.

РОЗДІЛ 3. СТВОРЕННЯ СПІЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА З УЧАСТЮ ПП «ГАЛІТ»

3.1. Система менеджменту та опис діяльності створювального спільного підприємства

Мета створення спільного підприємства полягає в організації виробництва та складання стоматологічного обладнання на виробничих площах ПП «Галіт» і його продажу спільно з закордонним учасником.

Залучення іноземного партнера для створення спільного виробництва обумовлено необхідністю вкладення коштів в оновлення та збільшення виробничих фондів, оборотний капітал, збільшення рентабельності продажів та розширення ринків збуту. ПП «Галіт» не на повну потужність використовує свій виробничий потенціал (виробнича загруженість – 70%), підприємство здатне виробляти більшу кількість та асортимент стоматологічного обладнання, але немає можливості збувати відповідну продукцію за справедливими цінами. Тому створення спільного підприємства із іноземним партнером дозволить Галіту уникнути проблем при збуті своєї продукції за кордон, що супроводжуватиметься зростанням обсягів прибутків.

Спершу проведемо пошук ринку збуту, використовуючи статистичний ресурс TRADE MAP. Будь-який аналіз починається із відправної точки. У нашому варіанті ми – виробник стоматологічних установок, які плануємо експортувати (Код УКТ ЗЕД 90 18 41 00 00), щорічний плановий обсяг поставки продукції – 210 шт.

Таблиця 3.1.

Основні країни-імпортери стоматологічних установок за 2014-2016 рр.

Імпортери	2014, тис.дол.	2015, тис.дол.	Відхилення		2016, тис.дол.	Відхилення	
			Абсолютне, тис.дол.	Відносне, %		Абсолютне, тис.дол.	Відносне,%
США	87151	61887	-25264	-29,0	59216	-2671	-4,3
РФ	53444	24355	-29089	-54,4	24325	-30	-0,1

Продовження таблиці 3.1.

Німеччина	28493	23038	-5455	-19,1	19840	-3198	-13,9
Італія	12838	14276	1438	11,2	19025	4749	33,3
Китай	11692	12282	590	5,0	17144	4862	39,6
Англія	9560	13141	3581	37,5	14220	1079	8,2
Нідерланди	15107	12604	-2503	-16,6	12980	376	3,0
Швейцарія	9865	10594	729	7,4	12052	1458	13,8
Туреччина	16807	12609	-4198	-25,0	10915	-1694	-13,4
Канада	16768	12370	-4398	-26,2	9819	-2551	-20,6
Світ	429742	339165	-90577	-21,1	347495	8330	2,5

Джерело: сформовано автором на основі даних: [71].

Як видно із таблиці 3.1., світовий імпорт стоматологічних установок за три роки знаходиться в межах від \$339 млн. до \$429 млн..

У нашому прикладі до рейтингу з 10 найбільших імпортерів потрапили країни з різних континентів. Для подальшого аналізу варто звузити список до країн з Європи. Оскільки спільне підприємство тільки починатиме свій експортний шлях, тому, розпочинати його з далеких країн буде складно. Тому для початку експортної діяльності доцільно обрати Італію, оскільки об'єми імпорту стоматологічного обладнання за останні три роки зріс на 44%, також ПП «Галіт» має налагоджені зв'язки із певними компаніями, які є основними постачальниками нашого підприємства, володіє усіма необхідними документами та сертифікатами для відправлення продукції у цю країну [30].

Відповідно до отриманих результатів, бачимо, що ця країна демонструє стале зростання імпорту стоматологічних установок протягом останніх трьох років і на досить великі суми. Тож ми можемо припустити, що Італія продовжать збільшувати імпорт і надалі.

Для аналізу імпорту в країну нам необхідно додатково отримати інформацію щодо об'ємів поставки даного товару в країну. Це дозволить нам отримати середню ціну за одиницю товару та порівняти з ціною власного товару при поставці в країну.

Таблиця 3.2.

Країни-експортери стоматологічних установок в Італію

Експортери	2014		2015		2016	
	Об'єм, тис.дол.	Кількість, тонн	Об'єм, тис.дол.	Кількість, тонн	Об'єм, тис.дол.	Кількість, тонн
Швейцарія	4285	5	4384	5	8592	11
Фінляндія	5964	52	5399	52	5533	55
Німеччина	1293	1	1238	2	1487	4
Франція	1438	16	1025	12	1042	13
США	179	2	161	3	731	2
Китай	13	0	90	2	484	9
Нідерланди	322	1	187	1	257	1
Корея	11	0	24	0	129	1
Данія	474	2	196	1	121	1
Світ	12838	81	14276	79	19025	98

Джерело: сформовано автором на основі даних: [71]

Як бачимо із таблиці 3.2., к-сть імпортованих стоматологічних установок у 2016 році зріс на 24%, у порівнянні із 2015р., а найбільше в італію експортувала Фінляндія.

Наступним кроком є об'єднання двох таблиць результатів (3.1, та 3.2.), з метою отримання середньої ціни за одиницю поставки.

Таблиця 3.3.

Середня ціна країн-експортерів стоматологічних установок в Італію у 2016 р.

Країна екпортер	Вартість, тис.дол.	Кількість, тонн	Ціна за тонну, тис.дол.	Ціна за одиницю, тис. дол.
Швейцарія	8592	11	781,1	97,6
Фінляндія	5533	55	100,6	12,57
Німеччина	1487	4	371,8	46,5
Франція	1042	13	80,2	10,0
США	731	2	365,6	45,7
Китай	484	9	53,8	6,7
Нідерланди	257	1	257,0	32,12
Корея	129	1	129,0	16,1
Данія	121	1	121,0	15,1

Джерело: сформовано автором на основі даних: [71].

Як видно із таблиці 3.3., безумовними лідерами імпортера стоматологічних установок є Швейцарія та США, середня ціна товару, яких становить 97,6 та 45,7 тис.дол. відповідно. Найдешевшою країною-постачальником є Китай, з середньою ціною – 6,7 тис.дол.. ПП «Галіт» у 2016 році продавало свою продукцію за середньою ціною 9 300 дол. (при середньому курсі – 25,5 грн / за 1 дол.), при цьому на експорт дана продукція йшла по ціні 8 200 дол. за шт., що на 20% дорожче китайського варіанта.

Істотною перевагою Італії як країни-учасника СП є те, що між між Урядом України і Урядом Італійської Республіки укладена конвенція про уникнення подвійного оподаткування доходів і капіталу.

Одним із найкращих варіантів серед партнерів для створення спільного підприємства із ПП «Галіт» є його основний та найбільший постачальник «TECNODENT» (м. Казалечо-ді-Ріно, Італія), на якого припадає 25% всіх поставок для підприємства. «TECNODENT» є одним із лідерів серед виробників та постачальників стоматологічного обладнання у Європі. Дана компанія була заснована ще в 1966 році Гіно Ленці. Фахівці Tecnodent уважно досліджують день за днем нові матеріали та технології, виходячи із ринкові тенденції. Tecnodent використовує передові САD-системи для розробки своїх продуктів та розробки 3D-моделей. Спеціальний підрозділ інженерного департаменту спеціально займається виробництвом прототипів. Широкий асортимент кольорів із шкірзамінників є результатом тривалого та ретельного аналізу переваг хромотерапії. У результаті продукція підприємства виготовляється відповідно до будь-яких потреб.

Створюючи СП із такою потужною, високотехнологічною компанією, ПП «Галіт» матиме можливість не лише розширити свою експортну діяльність, використовуючи збутову мережу майбутнього партнера, а й перейняти великий досвід та нові технології у виробництві стоматологічного обладнання, а також появиться нагода відправляти своїх працівників на навчання для перейняття досвіду у лідера серед виробників даного медичного обладнання.

Враховуючи зростаючі обсяги імпорту стоматологічних установок та низької ціни реалізації з боку українського виробника, можна вважати, що італійський ринок стоматологічного обладнання буде і надалі розширюватись та ПП «Галіт» зможе увійти в нього.

Створення комерційної спільної організації з іноземними інвестиціями у вигляді ТОВ «Текнодент-Галіт» з виробництва та продажу стоматологічного обладнання дозволить об'єднати виробничий і комерційний потенціал ПП «Галіт» та «TECNODENT».

При збільшенні кількості продукції, що відправлятиметься на експорт, необхідним є розвиток інфраструктури, збільшення потужностей виробництва, збільшення кількості персоналу, тому, передбачається залучення інвестицій у вигляді негрошового вкладу (обладнання) та грошових коштів в результаті створення спільного підприємства «Текнодент-Галіт» за участю іноземного інвестора. Основною діяльністю спільного підприємства буде виробництво та продаж стоматологічних установок.

При збільшенні кількості продукції, що відправлятиметься на експорт, необхідним є розвиток інфраструктури, збільшення потужностей виробництва, збільшення кількості персоналу, тому, передбачається залучення інвестицій у вигляді негрошового вкладу (обладнання) та грошових коштів в результаті створення спільного підприємства «Текнодент-Галіт» за участю іноземного інвестора.

Основною діяльністю спільного підприємства буде виробництво та продаж стоматологічних установок. Якщо ПП «Галіт» у 2016 році виготовила та продала 190 шт. стоматологічних установок різних типів (з них – 85 шт. йшли на експорт), то аналогічний показник італійської компанії у відповідному році склав 500 шт.. Компанія також володіє широкою дилерською мережею і активно шукає партнерів для подальшої співпраці.

Вибір даної компанії обумовлений тим, що вона має багаторічний досвід роботи з різними підприємствами по виробництву стоматологічного обладнання, в тому числі і з «Галіт»; має стійкі зв'язки з покупцями і

постачальниками сировини і матеріалів для виробництва медобладнання, володіють маркетинговою інформацією, постійно проводять моніторинг ринку.

Основними завданнями спільного підприємства «Текнодент-Галіт» буде здійснення господарської діяльності для отримання прибутку шляхом розвитку в Україні виробництва стоматологічного обладнання та частин до нього, сприяння виробництву комплектуючих виробів, інструментальної бази, продажу та післяпродажного обслуговування стоматологічних установок.

Основні обов'язки учасників спільного підприємства:

- ПП «Галіт» зобов'язується виготовляти та постачати готову продукцію на склади «TECNOENT»;

- італійський учасник зобов'язаний реалізовувати отриману продукцію.

Після створення СП з італійським партнером - компанією «TECNODENT», очікується, що збільшення виробництва та продажів стосуватиметься лише стоматологічних установок, а інше обладнання ПП «Галіт» реалізовуватиме у тих же обсягах, що і у 2016 році, оскільки, як вже було зазначено тернопільська компанія основну увагу приділяє стоматологічним установкам, а інші елементи стоматологічного обладнання переважно імпортує та перепродує українським клієнтам. Тому створення СП з італійським партнером, який є постачальником понад 25% обладнання та матеріалів, не сприятиме збільшенню їх експорту, використовуючи збутові канали компанії «TECNODENT».

Створення відокремленого спільного підприємства переслідує наступні цілі:

- зберегти та розширити виробничий та інтелектуальний потенціал «Галіт»;

- відремонтувати частину виробничих потужностей, які передаються створеному підприємству, запустити нові і оновлювати їх в процесі реалізації проекту;

- збільшити завантаження виробничих потужностей;
- закріпитися на вже існуючому сегменті ринку, одночасно розширюючи ринки збуту за допомогою ведення агресивної збутової та рекламної політики;
- збільшення кількості виробленої продукції, спрямованої на експорт, використовуючи збутову мережу майбутнього партнера по спільному підприємству, з метою отримання більших прибутків;
- зберегти і збільшити заробітну плату працівникам підприємства.

Стратегія розвитку:

- освоєння частки ринку стоматологічного обладнання до 20 % за рахунок залучення інвестора, використовуючи його досвід роботи на ринках стоматологічного обладнання, випуску більш якісної продукції;
- збільшення числа нових споживачів;
- проникнення на регіональні ринки збуту шляхом створення представництв, участі в тендерних торгах, що проводяться найбільшими підприємствами галузі медичного обладнання;
- створення регіональних збутових структур з залучення місцевих торгових організацій;
- відпрацювання можливості експортних поставок до країн, що традиційно постачаються підприємствами колишнього СРСР.

Що стосується форми, у якій діятиме дане спільне підприємство, то головними критеріями його організації є:

1. сфера діяльності і вид продукції (технологічно складне виробництво стоматологічного обладнання);
2. масштаби проекту (середній);
3. стратегічна ціль залучення іноземного капіталу (збільшення обсягів виробництва та розширення експортної діяльності).

Виходячи із критеріїв, поданих вище, найбільш перспективною формою організації можна вважати спільні підприємства акціонерного типу. До таких об'єднань відносять товариство з обмеженою відповідальністю

(ТОВ), особливістю якого є обмежена відповідальність його членів по боргах товариства. Тобто, при організації спільного підприємства у даній формі, ПП «Галіт» та ТОВ «ТЕКНОДЕНТ» будуть нести відповідальність по майбутніх боргах тільки в межах їхніх внесків в товариство. Механізм функціонування спільних підприємств у формі ТзОВ дає можливість комбінації любої частки участі з контролем над управлінням. Також, беручи до уваги малу ймовірність постійної одностайності між партнерами, важливим є визначення групи питань, які потребують різного ступеня згоди. Це робиться для того, щоб при організації спільного підприємства на території України іноземний партнер (ТОВ «Текнодент») не міг регулярно блокувати прийняття рішень. Ці питання можна поділити на так групи:

- питання, що потребують повної одностайності (питання, пов'язані із зміною статуту, зупиненням діяльності тощо);
- питання, що потребують згоди 3/4 голосуючих (питання реорганізації спільного підприємства тощо);
- питання, що можуть вирішитись простою більшістю голосів (поточні питання, пов'язані з безпосереднім управлінням) [72].

Реєстрація спільного підприємства є можливою в другому кварталі 2018 року. В цей же час планується провести ремонт основного технологічного обладнання, підготовку виробництва, придбання сировини і матеріалів. Виробництво може бути розпочатим в III кварталі 20018 року.

Реалізація стоматологічного обладнання виробництва спільного підприємства здійснюватиметься самим підприємством та через мережу збуту італійського партнера.

В процесі здійснення інвестиційної програми буде створено потужності з виробництва та складання стоматологічних установок кількістю до 400 одиниць на рік.

Основними джерелами фінансування спільного підприємства будуть кредити, інвестиційні кошти (частка статутного фонду та прибутки підприємства.

Учасники СП спільно розподіляють доходи, спільно несуть всі збитки і ризики, об'єднано управляють усіма виробничими і реалізаційними циклами, швидко реагують на мінливу політичну ситуацію в країнах базування. Однак при всьому при цьому кожен з партнерів реалізує свої власні інтереси. Якщо спільне підприємство створено на комерційних засадах із західним партнером, то українській стороні в будь-якому випадку протистоїть іноземний капітал, що володіє можливістю свого застосування до справи в багатьох куточках земної кулі.

Таблиця 3.4.

Параметри спільного підприємства ТОВ «Текнодент-Галіт»

Параметри спільного підприємства	Значення
Об'єм виробництва (стоматологічних установок), шт	210
Об'єм реалізації на внутрішньому ринку, шт.	0
Об'єм реалізації на зовнішньому ринку, шт.	210
Доля в статутному фонді, %	
- ПП «Галіт»	70
- «TECNODENT»	30
Відрахування в резервний фонд, %	10
Відрахування в фонд розвитку спільного підприємства	5

Джерело: сформовано автором

Кожен учасник робить внески у формі майна (споруди, обладнання) об'єктів інтелектуальної власності та інших майнових прав, грошових коштів (у тому числі іноземною валютою).

Органами управління організації будуть загальні збори учасників товариства. Вищим органом товариства будуть загальні збори учасників суспільства, які складатимуться з учасників і (Або) призначених ними представників. Представництво засвідчується оформленою належним чином довіреністю. Учасники володіють кількістю голосів, прямо пропорційним розміру їх часток у статутному фонді.

3.2. Доцільність створення спільного підприємства




У зв'язку з тим що велика частина устаткування ПП «Галіт» зношена, потрібно провести його ремонт, а також необхідно оновити парк обладнання і придбати 9 нових машин для складання та виробництва стоматологічного обладнання.

Кількість одиниць обладнання, враховуючи наявне старе обладнання, яким буде користуватися створюване спільне товариство на базі ПП «Галіт», розраховане на випуск та продаж до 450 шт. стоматологічних установок на рік.

Мінімальна кількість додаткового до наявного в ПП «Галіт» обладнання, необхідного для виробництва необхідної кількості стоматологічних установок подано в таблиці 2.3.

Таблиця 3.5.

Додаткове обладнання для збільшення обсягів виробництва на базі ПП
«Галіт»

Назва обладнання	Ціна, тис. грн.	Код за УКТЗЕД	Ввізне мито, %	Ввізне мито, тис. грн.	Вигляд
Розточний верстат	245	8459 10 00 00	2	4,9	
Токарний верстат (2 шт.)	480	8458 11 20 00	3	14,4	
Фрезерний верстат	120	8459 31 00 00	2	2,4	

Продовження таблиці 3.5.

Заточний верстат	200	8460 19 00 00	2	4,0	
Свердлильний верстат	130	8459 10 00 00	2	2,6	
Установка для формування пластмаси	700	8465 10 10 00	5	35,0	
Вирізний верстат (3D)	1 205	8456 30 19 00	2	25,0	
Компресор	125	8410 12 00 00	5	6,3	
Всього	3 205			95,2	

Джерело: сформовано автором на основі даних ПП «Галіт», [73]

Як видно із таблиці 3.1. як учаснику спільного товариства ПП «Галіт» для збільшення обсягів виробництва стоматологічних установок із 190 шт на рік у 2016 році до 400 шт на рік, необхідно додаткове обладнання для виробництва на суму 3 205 тис. грн. Тобто, загальна сума необхідних капіталовкладень у збільшення обсягів виробництва, враховуючи планові витрати на ремонт існуючого обладнання – 100 тис. грн. становить 3 400,2 тис. грн.

Однак, спільне підприємство ТОВ «Текнодент-Галіт» та його учасник ПП «Галіт», зокрема, може зекономити, не сплачуючи мито за відповідне обладнання на суму 70 тис. грн., чого можна досягнути за рахунок оформлення частини основних засобів (на долю італійського партнера в статутному фонді – 2 000 тис. грн..) як внесок іноземного партнера, компанії «TECNODENT» в статутний фонд ТОВ «Текнодент-Галіт». В даному випадку це розцінюватиметься як внесок іноземного інвестора до статутного фонду підприємства. Дане обладнання може бути закуплене у провідних італійських виробників машин та механізмів, серед яких такі компанії як: «ERCOLINA», «SCM GROUP», «Talmec», «Farrini», «Lazzati» та інші.

Відповідно до ст. 18 Закону України «Про режим іноземного інвестування» оподаткування митом майна, що ввозиться в Україну як внесок іноземного інвестора до статутного капіталу підприємств з іноземними інвестиціями (крім товарів для реалізації або використання з метою, безпосередньо не пов'язаною з провадженням підприємницької діяльності), здійснюється у порядку, встановленому Митним кодексом України (далі – МКУ) [74].

У частині другій, ст. 287 МКУ встановлено, що товари (крім товарів для реалізації або використання з метою, безпосередньо не пов'язаною з провадженням підприємницької діяльності), які ввозяться на митну територію України на строк не менше трьох років іноземними інвесторами відповідно до Закону України «Про режим іноземного інвестування» як внесок іноземного інвестора до статутного капіталу підприємства з іноземними інвестиціями, звільняються від сплати ввізного мита. При відчуженні таких товарів раніше трьох років з часу зарахування їх на баланс, ввізне мито сплачується на загальних підставах [75].

Тобто, обов'язковими умовами, з дотриманням яких ТОВ «Текнодент-Галіт» отримає право на отримання пільги в оподаткуванні митом товарів, що ввозяться на митну територію України як іноземна інвестиція, є ввезення

таких товарів іноземними інвесторами та невідчуження їх протягом строку не менше ніж три роки [76].

Якщо ж протягом трьох років з часу зарахування іноземної інвестиції на баланс спільного підприємства відповідне обладнання та машини, що були ввезені в Україну як внесок іноземного інвестора до статутного капіталу зазначеного підприємства, відчужується, у тому числі у зв'язку з припиненням діяльності цього підприємства (крім вивезення іноземної інвестиції за кордон), спільне підприємство повинне сплатити ввізне мито, яке обчислюється виходячи з митної вартості цього майна, перерахованої у валюту України за офіційним курсом валюти України, визначеним Національним банком України на день здійснення відчуження майна [77].

При митному оформленні майна, ввезеного як внесок іноземного інвестора до статутного капіталу підприємства з іноземними інвестиціями, з метою звільнення від сплати ввізного мита, подаються такі документи:

- 1) документи, які підтверджують вартість іноземних інвестицій;
- 2) статут підприємства з іноземною інвестицією [78].

При створенні спільного підприємства із італійською компанією «Tecnodont» у ПП «Галіт» появиться можливість розширення продажів стоматологічного обладнання, використовуючи канали збуту майбутнього партнера. Досліджуючи інтернет джерела, нами було виявлено, що дана іноземна компанія активно займається пошуком партнерів на пострадянських просторах для співпраці у галузі виготовлення та продажу медичного обладнання. Компанія зосередила увагу на розвитку зв'язків із країнами східної Європи, насамперед, із метою пошуку дешевшої робочої сили, що в свою чергу сприятиме зменшенню собівартості продукції та отриманню більших прибутків. Дана компанія вже співпрацює із ПП «Галіт», але закуповує у нього не велику кількість стоматологічних установок, що пов'язано із не здатністю українського підприємства виготовляти значно більшу кількість відповідного обладнання. Також, варто зазначити, що у ПП «Галіт» існує проблема збуту готової продукції, про що говорить той факт,

що підприємство готове та експортує продукцію за кордон за цінами, нижчими, ніж ціна реалізації на внутрішньому ринку, приблизно, на 15%, за словами керівництва Галіту, у випадку підвищення ними експортних цін на стоматологічне обладнання, іноземні компанії просто відмовляться його купувати.

Розрахуємо як зміниться фінансовий стан ПП «Галіт» після створення спільного підприємства, купівлі нового обладнання та збільшення обсягів виробництва стоматологічних установок із подальшою їх реалізацією через збутові канали італійського партнера, при цьому, забезпечивши збільшення кількості реалізованої продукції через канали партнера. Для визначення собівартості проведемо аналіз як зміняться її складові внаслідок розширення виробничої діяльності.

Оскільки ПП «Галіт» здійснює купівлю матеріалів та продаж продукції у Євро, то при розрахунках статей витрат та доходів врахуємо чинник зміни курсу відповідної валюти відносно гривні, використовуючи середній курс Євро за 2017 рік (29,98 грн./ 1 євро). У 2017 році, в порівнянні із 2016 (28,27 грн./ 1 євро) роком, курс гривні, по-відношенні до євро зріс на 6%.

При розрахунку собівартості, за бузу використаємо показники ПП «Галіт» за 2016 рік, при цьому, вважатимемо, що кількість вироблених стоматологічних установок становитиме 400 шт., з яких 210 шт. (53%) виготовлятиметьс для цілей ТОВ СП«Текнодент-Галіт»

Насамперед визначемо вартість необхідних матеріалів та сировини. Оскільки при створенні спільного підприємства очікується, що обсяг виробництва стоматологічних установок для їх реалізації іноземним учасником становитиме 210 шт. на рік, для реалізації самим ПП «Галіт» - 190 шт., що в 2.1 раз більше, ніж виробило ПП «Галіт» у 2016 році. Тому, можемо очікувати, що і необхідна кількість необхідних матеріалів та сировини для виробництва вказаної кількості установок буде на стільки ж більшою. Тому, якщо у 2016 році вартість необхідних матеріалів та сировини становила 10 849 тис. грн., то для виробництва продукції для потреб ПП

«Галіт» та ТОВ СП «Текнодент-Галіт», елемент операційних витрат – «Матеріальні затрати», з врахуванням зміни курсу зросте на 216 % і складатиме 23 434 тис. грн..

Також варто врахувати додаткові витрати на електроенергію, що пов'язані із обслуговуванням додаткового виробничого обладнання, так, з 1 грудня 2017 року тернопільські підприємці сплачують за електроенергію 243,862 коп. за 1кВт.год.. Необхідно 9 шт. додаткового обладнання із загальною потужністю 23 кВт/год. На 2019 рік припадає 1993 робочих годин, відповідно, вартість спожитої електроенергії на рік складе 112 тис. грн. Враховуючи це, матеріальні витрати складуть 12 697 тис. грн.

Наступною статтею витрат, яка зазнає змін у зв'язку із збільшенням обсягів виробництва, є витрати на оплату праці, адже, у зв'язку із створенням спільного підприємства нові працівники потрібні для:

- нового відділу (зовнішньоекономічної діяльності);
- виконання роботи на новому обладнанні;
- у зв'язку із збільшенням кількості необхідних матеріалів та готової продукції, необхідні додаткова робоча сила в обслуговуванні складу.

Таблиця 3.6.

Додаткові працівники та фонд оплати праці, необхідні для розширення виробничої діяльності ПП «Галіт» та здійснення діяльності ТОВ СП

«Текнодент-Галіт»

№ п/п	Назва посади (професії)	Елемент витрат	Кількість штатних одиниць	Посадовий оклад	Місячний фонд заробітної плати, грн.
1	Комплектувальник	Витрати на оплату праці (елемент операційний витрат)	1	4900,00	4900,00
2	Токар		3	5910,00	17730,00
3	Фрезерувальник		2	5930,00	11860,00
4	Токар-розточувальник		1	5930,00	5930,00
5	Електрогазозварник		1	5400,00	5400,00
6	Слюсар з механосклад. робіт		5	5570,00	27850,00

Продовження табл. 3.6.

7	Слюсар-інструментальник		2	5400,00	10800,00
8	Вантажник	Адміністративні витрати	1	5335,00	5335,00
9	Перекладач		1	9600,00	9600,00
10	Інженер з якості		1	6500,00	6500,00
111	Економіст з планування		1	6300,00	6300,00
12	Бухгалтер (Італія)		1	62000,00	62000,00
13	Менеджер з постачання (Італія)		1	62000,0	62000,00
14	Менеджер з постачання		2	6000,00	12000,00
15	Менеджер із збуту	Витрати на збут	2	5800,00	11600,00
16	Менеджер із збуту (Італія)		2	62000,00	124000,00
17	Вантажник (Італія)		1	21700,00	21700,00
Всього			28		404 505,00

Джерело: сформовано автором

Як видно із таблиці 3.6., у разі створення спільного підприємства та збільшення кількості виробленої продукції, ПП «Галіт» та його партнер понесуть додаткових витрат на оплату праці на суму 404 505 грн на місяць, що становитиме 4 866 тис. грн. на рік.

Витрати, пов'язані з операційною діяльністю, поділяються на адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати не включаються до собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), але тією чи іншою мірою включаються в ціну продукції [79].

Витрати на утримання апарату управління підприємством та іншого загальногосподарського персоналу відносяться до елементу адміністративних витрат. Отже, витрати на оплату праці працівників складу та зовнішньоекономічного відділу не включатимуться до собівартості реалізованої продукції.

З списку працівників у табл. 3.6., до виробничої собівартості включатимуться лише витрати на оплату праці працівників, задіяних

безпосередньо у виробництві, тобто, елемент операційних витрат – «Витрати на оплату праці» збільшиться на 1 013 тис. грн., тобто, після створення спільного підприємства даний елемент зросте на 69% і становитиме 2 493 тис. грн..Що стосується відрахувань на соціальні заходи, то даний елемент зросте як і витрати на оплату праці на 69%, у порівнянні із 2016 роком і становитиме 909 тис. грн..

Для визначення суми річної амортизації необхідно провести розрахунки, використовуючи прямолінійний метод.

Для використання даного методу необхідними є такі дані як:

- первісна вартість основних засобів. Для визначення загальної первісної вартості з урахуванням закуплених основних фондів, скористаємося їх вартістю на кінець 2016 року – 3 375 тис. грн. + 3 330 тис. грн. (вартість нового обладнання) = 6 675 тис. грн.

- строк корисного використання. Для здійснення процесу амортизації основні фонди поділяються на групи з визначеним мінімальним терміном експлуатації. Класифікація груп основних засобів та інших необоротних активів і мінімально допустимих строків їх амортизації наведені у п. 145.1 Податкового кодексу.

Відповідно до даного пункту закуплене обладнання та транспортний засіб відносяться до 5-ї та 6-ї груп, відповідно до яких, мінімально допустимі строки корисного використання становлять 5 років. Однак, враховуючи, по-перше, наявний досвід, і по-друге, розроблені плани на перспективу, на підприємстві встановлено строк корисного використання —сім років [80].

- ліквідаційна вартість. На момент придбання об'єкта ОЗ підприємство зазвичай не може визначити, за якою ціною в майбутньому можна продати об'єкт ОЗ, який зносився. Тому в п. 1 розд. V Методрекомедацій № 11 уточнено, що ліквідаційна вартість об'єкта ОЗ може дорівнювати нулю, якщо установа не може достовірно визначити суму, яку вона очікує отримати від реалізації (ліквідації) такого об'єкта. Фактично це означає, що визначення ліквідаційної вартості є не обов'язком, а лише правом установи [81].

Ліквідаційну вартість на підприємстві прийнято установлювати в розмірі 10 % від первісної вартості – 667 тис. грн.. У такому разі річна сума амортизації після створення СП дорівнюватиме 858 тис. грн. $((6\ 675 - 667) : 7)$. Знос і балансову вартість протягом усього строку експлуатації наведено в табл. 3.7.

Тобто елемент операційних витрат – «Амортизація» зросте на 45,7%, у порівнянні із 2016 роком.

Таблиця 3.7.

Планова амортизація об'єктів основних засобів ПП «Галіт» та ТОВ
СП«Текнодент-Галіт»

Рік експлуатації	Сума амортизації за рік, тис. грн.	Сума накопиченого зносу на кінець року, тис. грн.	Балансова (залишкова) вартість на кінець року, тис. грн.
			6 675
1	858,28	858,28	5816,72
2	858,28	1716,56	4958,44
3	858,28	2 574,84	4100,16
4	858,28	3 433,12	3241,88
5	858,28	4 291,40	2383,6
6	858,28	5 149,68	1525,32
7	858,28	6 007,96	667

Джерело: сформовано автором

Серед інших операційних витрат при плануванні прибутку підприємства зазвичай враховуються витрати на дослідження й розробки, собівартість реалізованих (і врахованих як інший операційний дохід) зайвих матеріалів та інших оборотних активів. Не плануються: сплачені (або визнані) штрафи, пені, неустойки на користь контрагентів, нестачі та втрати від псування матеріальних цінностей, від їх уцінки, втрати від списання сумнівних та безнадійних боргів тощо [82].

Даний елемент неможливо точно спрогнозувати, проте, на думку керівництва підприємства, що при вказаних об'ємах планового виробництва, він не повинен перевищити аналогічний елемент за 2016 рік більше ніж на

25%, тобто, у випадку створення спільного підприємства інші операційні витрати не перевищать 6 456 тис. грн..

Таблиця 3.8.

Прогнозовані значення елементів операційних витрат

Елементи витрат	Витрати, тис. грн.			
	2016	Для ПП «Галіт»	Для ТОВСП «Текнодент- Галіт»	Загалом
Матеріальні витрати	10 849	11 014	12 420	23 434
Витрати на оплату праці	1 475	1 172	1 321	2 493
Відрахування на соціальні заходи	538	427	482	909
Амортизація	589	403	455	858
Інші операційні витрати	5 165	3 034	3 422	6 456
Разом	18 616	16 050	18 100	34 150

Джерело: сформовано автором

Як видно із таблиці 3.8. планові операційні витрати за 2019 рік, у порівнянні, із 2016 роком зросли на 83 %, тому можна важливо, що собівартість продукції ПП «Галіт» та ТОВ СП «Текнодент-Галіт» при вжитті вказаних заходів до збільшення обсягів виробництва зросте на 83%.

В структурі доходу найбільшу частку у 2016 році зайняв дохід, отриманий від реалізації стоматологічних установок. Так, в 2016 році, ПП «Галіт» отримало 39 193 тис. грн.. доходу, з нього, продаж основного елементу стоматологічного обладнання приніс доходів на суму: 34 025 тис. грн. (86% від загального розміру доходу від реалізації продукції). Це пов'язано із тим, що стоматологічні установки ПП «Галіт» виробляє самостійно та реалізовує у великій кількості як на території України, так і закордон. Що стосується іншого стоматологічного обладнання (компресори, відсмоктуючі апарти, монітори для стоматологів, автоклави та аксесуари для них, дезінфекція, стоматологічні наконечники тощо), то воно є значно дешевшим, реалізовується в менших кількостях і ПП «Галіт» лише перепродує його в Україні, будучи представником відомих світових виробників стоматологічного обладнання.

Враховуючи прогнозовані значення грошових надходжень від продажу стоматологічних установок прогнозований дохід від реалізації продукції, спільним підприємством становитиме: 59 850 тис. грн.

Що стосується собівартості реалізованої продукції, то прогнозоване значення даного показника складає 27 900 тис. грн. Враховуючи прогнозовані значення доходу та собівартості, валовий прибуток складе 31 950 тис. грн.

Для визначення чистого прибутку спрогнозуємо як зміняться витрати, які не включені до собівартості реалізованої продукції.

Що стосується статей адміністративних витрат, то внаслідок створення спільного підприємства та розширення виробництва підприємством, очікується, що вони зазнають таких змін:

Фонд оплати праці адміністративному апарату ПП «Галіт» та ТОВ СП «Текнодент-Галіт», у зв'язку із збільшенням кількості працівників та залучення додаткових працівників в Італії (8 додаткових одиниць персоналу) становитиме 2 903 тис.грн (з нього витрати на оплату італійського персоналу – 1 488 тис. грн.) . Спільне підприємство понесе витрати на суму 2 238 тис.грн

В Італії відрахування у фонди із заробітної плати становить 36% від його розміру. Враховуючи відрахування в Україні та Італії, фонди із зарплати адміністративного апарату, становитимуть 820,7 тис. грн..

Що стосується витрат на страхування, то., зважаючи на те, що для розширення виробництва, підприємству необхідно додаткове обладнання на суму 3 330 тис. грн., вартість страхування обладнання становить, в середньому 0,4 %, тому витрати на страхування становитимуть 13,3 тис. грн.

В статті інших адміністративних витрат відбудуться незначні зміни, пов'язані із збільшенням витрат на електроенергію, підбір персоналу та навчання персоналу.

У статтю утримання основних засобів, інших необоротних матеріальних активів загальногосподарського використання, потрібно

включити амортизацію 8 комп'ютерів для нових працівників адміністративного відділу. Відповідно до ст.145.1. Класифікація груп основних засобів та інших необоротних активів і мінімально допустимих строків їх амортизації, термін амортизації електронно-обчислювальні машини становить два роки. Амортизація відбуватиметься прямолінійним методом. Вартість одного комп'ютера 10 000 грн. Враховуючи вказані дані, річна сума амортизації 8 комп'ютерів становитиме 40 тис. грн. Також, додатковими будуть витрати на оренду офісного приміщення в Італії, де середня ціна за 1м.кв. становить, всередньому 23 євро (736 грн.) на місяць. Для італійських працівників, які займатимуться збутом продукції достатньо буде 80 м.кв., виділених для офісу, що коштуватиме 706,6 тис.грн на рік.

У зв'язку із створенням спільного підприємства із іноземною компанією, у зв'язку із можливістю відправлення працівників Галіту на навчання та перейняття навичок досвідченішого партнера очікується, що витрати на відрядження не перевищать 50%-ве зростання показника ПП «Галіт» за 2016 рік., у порівнянні із 2016 роком. Також необхідними будуть частіші спілкування із іноземним учасником, використовуючи різні форми зв'язку, однак, в даному випадку витрати спільного підприємства зростуть максимум на 15% івд витрат Галіту, оскільки значна частина інформації передаватиметься між підприємствами електронними листами.

Враховуючи необхідні додаткові кошти на виплату зарплат новим працівникам адміністративного апарату, забезпечення їхніх робочих місць тощо, підприємству необхідні будуть додаткові кошти, залучені в банках, а тому і сплата відсотків за користування кредитами в розмірі, мінімум 200 тис. грн.

При експорті продукції спільним підприємством необхідними будуть здійснення процедур замитнення стоматологічного обладнання на території України та його розмитнення в Італії. Для митного оформлення експорту та імпорту підприємство вдаватиметься до послуг митного брокера, апртість яких, в розрахунку на один вантаж подано в таблиці 3.9.

Таблиця 3.9.

Основні тарифи на послуги брокера

Послуга	Вартість, грн.
Оформлення декларації в режимі експорт, замитнення вантажу	2 500
Оформлення додаткових листів декларації МД-3 при експорті	500
Оформлення документів контролю доставки	1000
Проведення ідентифікаційного огляду	1 500
Оформлення транспортних документів (CMR, TIR)	700
Всього	6 200

Джерело: сформовано автором на основі даних ПП «Галіт»

Враховуючи, те, що одним авто можливо відправити 7 стоматологічних установок, при оптимістичних прогнозах, очікується, що кількість експортних процедур складе 30 шт. на рік, відповідно витрати на замитнення вантажів складуть 186 тис. грн.

Вартість розмитнення вантажу в Євпісля 15:00ропі та в Італії, зокрема, становить, в середньому 500 дол.США., що становить, приблизно 14 тис. грн., враховуючи це, вартість розмитнення 30 вантажів становитиме 420 тис. грн.

Таблиця 3.10.

Прогнозовані значення адміністративних витрат

Стаття	2016 рік	ТОВ СП«Текнодент- Галіт»
Витрати на відрядження адміністративного апарату, тис. грн.	112,9	170,0
Витрати на страхування, тис. грн.	1,9	13,3
Врегулюв спорів у судах, тис. грн.	1,7	5,0
Зарплата адміністративному апарату, тис. грн.	938,4	2 238,0
Інші адміністративні витрати, тис. грн.	351,0	400,0
Консультаційні, інформаційні, аудиторські та інші послуги, тис. грн.	97,7	606,0
Послуги банків, тис. грн.	459,3	700,0
Послуги зв'язку, тис. грн.	79,5	90,0

Продовження таблиці 3.10.

Утримання основних засобів, інших необоротних матеріальних активів загальногосподарського використання, тис. грн.	553,9	1040,2
Фонди з зарплати адмін апарату, тис. грн.	356,0	820,7
Всього	2 953	6 083,2

Джерело: розраховано автором на основі даних ПП «Галіт»

Як видно із таблиці 3.10, після створення спільного підприємства, очікується, що адміністративні витрати становитимуть 6 083,2 тис. грн.

Що стосується статей витрат на збут, то внаслідок створення спільного підприємства та розширення виробництва підприємством, очікується, що вони будуть наступними:

Вивізне мито в Україні на стоматологічні обладнання встановлене в розмірі 0%. Що стосується, розмитнення стоматологічного обладнанн в Італії, то імпортне мито також становить 0%.

The screenshot shows the 'My Export' section of the Trade Helpdesk. The search criteria are 'From Ukraine to Italy'. The results list various dental instruments with their corresponding tariff codes and rates. The 'EU Import duties' section shows a 0% tariff for dental instruments from any country.

Origin	Measure Type	Tariff	Conditions	Footnote	EU Law
Any Country	Third country duty	0%			R2261/98
Any Country	Suspension - goods for certain categories of ships, boats and other vessels and for drilling or production platforms	0%	Show	EU003 TM510	R2658/87

Рис.3.1. Імпортне мито для стоматологічних установок в Італії

Джерело: [83].

Фонд оплати праці персоналу збуту ПП «Галіт» та ТОВ СП«Текнодент-Галіт», у зв'язку із збільшенням кількості працівників та залучення додаткових працівників в Італії (5 додаткових одиниць персоналу) становитиме 2 136,5 тис.грн (з нього витрати на оплату італійського персоналу – 1 748,4 тис. грн.) .

В Італії відрахування у фонди із заробітної плати становить 36% від його розміру. Враховуючи відрахування в Україні та Італії, фонди із зарплати персоналу збуту, становитимуть 681 тис. грн..

Підприємство виготовляє стоматологічні установки, інше обладнання, організація переважно перепродує, тому, відповідно, пакує лише основний елемент стоматологічного обладнання. На упакування однієї установки, ПП «Галіт» витрачає, в середньому, 0,2 тис. грн., відповідно, прогнозовані витрати на упакування 210 установок становитимуть 42 тис. грн.

У статтю утримання основних засобів, інших необоротних матеріальних активів для збуту, потрібно включити амортизацію додаткових комп'ютерів для нових працівників відділу. Річна сума амортизації комп'ютера становитиме 25 тис. грн. Також, додатковими будуть витрати на оренду складського приміщення в Італії. Для тимчасового зберігання продукції (до 20 шт. стоматологічних установок), яка приїде з України, необхідне складське приміщення площею 90 м.кв., що коштуватиме 794 тис.грн на рік.

Вартість транспортування однієї установки в Італію, становитиме, в середньому, 5 тис.грн, тому, відповідно до прогнозованого значення реалізації продукції, додаткові транспортні витрати складуть 1 050 тис. грн.

У зв'язку із створенням спільного підприємства із іноземною компанією, існуватиме можливістю відправлення працівників Галіту на навчання та перейняття навичок досвідченішого партнера, тому, очікується,

що витрати на відрядження зростуть мінімум на 50%, у порівнянні із 2016 роком.

Враховуючи коливання курсу валют та необхідність відряджень для працівників збуту, планується, що витрати на відрядження працівників збуту не перевищать 20%-ве зростання, в порівнянні із 2016 роком.

Таблиця 3.11.

Прогнозовані значення витрат на збут

Стаття	ПП «Галіт», 2016 рік	ТОВ СП«Текнодент- Галіт»
Витрати на відрядження працівників збуту	207,2	250,0
Витрати на рекламу та маркетинг	749,6	800,0
Оплата праці персоналу збуту	255,9	1957,8
Пакувальні матеріали	38,2	42,0
Передпродажна підготовка	242,6	250,0
Послуги банків	10,4	700,0
Транспортування, транспортно-експедиційні та інші послуги	488,2	1 050,0
Утримання основних засобів, інших необоротних матеріальних активів	100,3	872,2
Фонди з зарплати персоналу збуту	96,0	708,9
Всього	2143,5	6 630,9

Джерело: розраховано автором на основі даних ПП «Галіт»

Як видно із таблиці 3.11, внаслідок розширення виробництва та залучення додаткових працівників, очікується, що витрати на збут зростуть на становитимуть 6 631 тис. грн.

Крім інвестицій в основний капітал, підприємству необхідні і інші вкладення. Для реєстрації бізнесу витратиться 3 тис. грн., це сума, яка необхідна на оформлення документів, реєстрацію в контролюючих органах, виготовлення печатки та ін. Для початку діяльності необхідно, щоб на складі знаходились товарні (матеріальні) запаси. Прогнозована сума залишків товарів на складі на початок діяльності складає 400 тис. грн. Для організації діяльності на початковому етапі необхідні готівкові кошти, їх сума складає

10 тис. грн. Щоб бізнес запрацював, необхідно провести ремонт існуючого та закупити нове обладнання.

Потрібно врахувати, що ПП "Галіт" не зможе протягом 6 місяців роботи заробити на утримання персоналу, купівлю матеріалів та сировини, сплату комунальних та податків. Для цього необхідно мати резервні кошти, які можна буде використати на випадок недоотримання планового рівня доходу. Планові річні видатки (не враховуючи вартість обладнання) становлять 27 883 тис. грн., на 6 місяців необхідно близько 13 941 тис. грн.

Враховуючи витрати під час першого місяця роботи, для бізнесу потрібна сума 17 684 тис. грн. в т.ч.:

- запаси товарів 400 тис. грн.;
- готівка в касі 10 тис. грн.;
- капітальні інвестиції 3 330 тис. грн.;
- додаткова сума на реєстрацію бізнесу 3 тис. грн.
- резервний капітал на погашення витрат 13 941 тис. грн.

На підприємствах для придбання активів використовується власний та залучений капітал. Власним капіталом є статутний капітал та прибуток, за рахунок який купуються активи. Оскільки підприємство, за теперішнього об'єму виробництва, отримує недостатній розмір прибутку тому, додатковим джерелом власних коштів є внески засновників. При створенні спільного підприємства ТОВ СП «Теснодент-Галіт» сума власних коштів складає:

- статутний фонд – 6 000 тис. грн.;

Таким чином, щоб придбати всі необхідні активи, необхідно залучити кредитні кошти. Сума кредиту становить 11 684 тис. грн. (17 684 – 6 000 тис. грн.).

Спільному підприємству ТОВ СП «Галіт» доцільно взяти кредит на 12 місяців під 20.0% річних. Витрати на сплату відсотків становлять 2 336 тис. грн..

Таблиця 3.12.

Основні показники діяльності спільного підприємства та ПП «Галіт»

Стаття	ПП «Галіт», 2016 рік	ПП «Галіт», після створення СП	ТОВ СП «Текнодент- Галіт», тис. грн.
Дохід від реалізації продукції, тис. грн.	50 320	44 095	59 850
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	32 616	25 270	27 930
Валовий прибуток, тис. грн.	6 577	18 825	31 920
Адміністративні витрати, тис. грн.	2953	2 577	6 083
Витрати на збут, тис. грн.	2 143	2 047	6 631
Фінансові витрати, тис. грн.	84	84	2 336
Прибуток до оподаткування, тис. грн.	1 035	14 117	16 870
Витрати з податку на прибуток, тис. грн.	222	2 541	3 036
Чистий прибуток, тис. грн.	11 127	11 576	13 834
Рентабельність підприємства, %	29	36	31
Рентабельність продаж, %	22,1	26,5	23,5
Продуктивність праці, тис. грн./чол..	585,1	849,9	950,0

Джерело: розраховано автором на основі даних ПП «Галіт»

Плановий обсяг надходжень від реалізації продукції ТОВ СП «Текнодент-Галіт» становить 59 850 тис. грн... За даними таблиці можна зробити висновок, що підприємство буде прибутковим. При розрахунках враховується і оподаткування прибутку, сума податку розрахована на рівні 2016р. - 18%. Підприємство є платником податку на прибуток. Отже, плановий прибуток до оподаткування становить 16 870 тис. грн., після оподаткування чистий прибуток підприємства складе 13 834 тис. грн..

Що стосується, безпосередньо, ПП «Галіт», то підприємство, від створення спільного підприємства отримає прибуток, пропорційний до частки в статутному фонді (70%) – 9 683,8 тис. грн. Варто зазначити, що рентабельність спільного підприємства на 2 % більша, ніж аналогічний показник ПП «Галіт» у 2016 році і складає 31%, тобто підприємство одержить 31 коп. прибутку з кожної гривні проданої продукції, а завдяки розширенню виробництва, рентабельність ПП «Галіт» складе 36%.

Також варто зазначити, що спільне підприємство для організації діяльності використовуватиме 6 000 тис. грн. власних коштів, тобто врховуючи період повного запуску виробництва, підприємство втратить додатково 7 % (420 тис. грн.), за рахунок можливості поставлення даних коштів на депозит. Враховуючи це, прибуток СП складе 13 414 тис. грн.

Таблиця 3.13.

Прогнозована фективність експорту продукції ПП «Галіт» після створення спільного підприємства

Показник	2016 рік	ПП «Галіт», після створення СП	ТОВ СП «Текнодент-Галіт»
Собівартість усієї реалізованої продукції, тис. грн	29 070	25 270	27 930
Ціна за шт. продукції на внутрішньому ринку, грн	243	247	-
Середня ціна реалізації на експорт, тис. грн./ шт.	218	222	285
Обсяг реалізації, шт.	190	190	210
Собівартість одиниці продукції, тис. грн	153	133	133
Обсяг експорту, шт.	83	85	210
Виручка від експорту, тис. грн.	18 094	18 870	59 850
Собівартість експортованої продукції, грн.	12 699	11 305	27 930
Транспортні витрати, тис. грн.	415	415	1050
Організаційні витрати, тис. грн.	85	85	606
Коефіцієнт ефективності експорту (1)	1,37	1,59	2,02
Обсяг продукції, що реалізована на внутрішньому ринку, шт	107	105	0
Виручка від реалізації продукції на внутрішньому ринку, грн.	26 001	25 935	0
Вартість експорту у внутрішніх цінах, грн.	20 169	20 995	51 870
Коефіцієнт ефективності експорту (2)	1.59	1,86	1,85
Альтернативний коефіцієнт ефективності експорту	0.65	0,73	1,26
Економічний ефект	4 895	7 065	30 264

Джерело: розраховано автором

Як видно із таблиці 3.13., після створення спільного підприємства із італійською компанією, очікується, що коефіцієнт ефективності експорту ($Ke1$) становитиме 2,02, що на 27 % більше ніж відповідний показник ПП «Галіт». Досягнення відповідного значення свідчатиме про достатньо високу ефективність експорту основної продукції підприємства - стоматологічних установок. Даний показник удвох варіантах більший 1, що свідчить про те, що експорт є ефективним. Що стосується коефіцієнту ефективності експорту ($Ke2$), то він дорівнюватиме 1,85, і буде кращим за аналогічний показник Галіту на 17% , що говорить про те, що експортна діяльність спільного підприємства буде вигіднішою, ніж аналогічний показник ПП «Галіт» .

Як показують прогнозовані значення показників, відбудеться збільшення виручки від експорту стоматологічних установок на 217% внаслідок збільшення фізичного обсягу та ціни експортованої продукції. Однак, виходячи з отриманих даних, значення $Kea < 1$, а $Ke1 < Ke2$, що свідчить про те, що експорт продукції за встановленими цінами є ефективним.

Що стосується прогнозованого економічного ефекту від здійснення експортної діяльності, то очікується, то в ПП «Галіт», за рахунок зниження собівартості та збільшення обсягів експортованої продукції він становитиме 7 065 тис.грн,а в спільного підприємства значення показника становитиме 30 264 тис. грн., що перевищить значення ПП «Галіт» більше, ніж 4 рази [84].

Отже, із зробленого аналізу можна зробити висновок, що для ПП «Галіт» створення спільного підприємства буде позитивним явищем, оскільки з допомогою іноземного партнера підприємство зекономить на сплаті мита нового обладнання, зменшить собівартість одиниці стоматологічної установки та матиме можливість збутвати продукцію, використовуючи канали партнера, внаслідок чого підприємство підвищить прибутковість своєї діяльності.

3.3. Шляхи оптимізації створення спільного підприємства

Створення спільного підприємства матиме унікальні переваги, які допоможуть ПП «Галіт» досягнути кращих результатів та розширити свою діяльність на міжнародних ринках, оскільки дуже часто кожній зі сторін окремо не вистачає всіх необхідних знань, ресурсів і / або фінансів щоб бути успішним в реалізації проекту власними силами. Об'єднання з іншим бізнесом надасть кожній стороні доступ до наявних ресурсів іншої, без необхідності витратити надмірну кількість капіталу, щоб отримати їх [85].

Основними перевагами створення спільного підприємства для ПП «Галіт» є:

Обмін активами. Створення спільного підприємства дозволить ПП «Галіт» та його майбутньому партнерові поділитися своїм матеріальними і нематеріальними активами в досягненні спільної мети.

Тобто створення спільного підприємства з іншим бізнесом надасть кожній стороні доступ до наявних ресурсів іншої сторони без необхідності витратити надмірну кількість капіталу, щоб отримати відповідні можливості.

Зокрема, ПП «Галіт» володіє виробничими площами та обладнанням для складання стоматологічного обладнання а його партнер по спільному підприємству повинен займатися питаннями реалізації відповідної продукції. Спільне підприємство між двома компаніями надасть партнеру тернопільського підприємства доступ до обладнання без необхідності його покупки, в той час як «Галіт» братиме участь у виробництві продукту, без витрачання додаткових коштів на маркетингові заходи та пошук каналів збуту продукції закордоном.

Розподіл ризиків. Створення спільного підприємства також надасть важливу перевагу для компанії «Галіт», яка полягатиме у поділі ризиків між компаніями-учасниками. Оскільки керівництво компанії дуже неохоче іде на ризик і вони не в змозі управляти ним самостійно, то в рамках спільного підприємства, кожна компанія вноситиме частину ресурсів, необхідних для виведення продукту на ринок, що полегшуватиме фінансовий тягар для

компанії, оскільки витрати, пов'язані з проектом, розподіляються між учасниками спільного підприємства.

Доступ до нових ринків. Однією з основних переваг від створення спільного підприємства для ПП «Галіт» є те, що компанія-партнер надасть Галіту можливість отримати доступ до нових, високорозвинених ринків, який, іншим чином компанія не могла б отримати індивідуально. Сторони можуть, також, об'єднати їх доступ до постачальників та клієнтів.

Диверсифікація. Ще однією ключовою причиною, по якій ПП «Галіт» необхідно вступати в спільні підприємства, є диверсифікація власного бізнесу. Диверсифікація допоможе зменшити учасникам бізнес-ризик по їхніх продукціях або лініях послуг. Диверсифікація також має потенціал для поліпшення грошового потоку і рентабельності учасників спільної діяльності [86].

Підвищення авторитету на міжнародному ринку. Оскільки компанія «Галіт» не є надвідомою та ще не авторитетною компанією у міжнародних кругах, тому формування СП з великим, добре відомим брендом може надати нашій компанії більше впевненості та підвищити довіру з боку потенційних споживачів.

Коротші терміни навчання. Формування знань і досвіду, необхідних для роботи підприємству в ключових цільових ринках є одночасно трудомістким і дорогим. Співпраця з бізнесом, який має конкретний досвід у, необхідних для входу, цільових ринках можуть дозволити членам СП скоротити час, який буде потрібно, щоб проводити дослідження відповідного ринку.

Зниження виробничих витрат. ПП «Галіт» може використовувати спільне підприємство, щоб зменшити поточні витрати, пов'язані з виробництвом стоматологічного обладнання, одночасно зберігаючи певний контроль над якістю процесу і використанням технології в процесі виготовлення продукції.

Підвищення ефективності господарювання внаслідок кращого забезпечення наявних, відносно надлишкових факторів виробництва, капіталом і технологіями. Дослідивши діяльність, ми вияснили, що у компанії «Галіт» досить часто відбуваються затримки у виробництві через реалізацію своєї продукції, використовуючи наявні канали збуту. Тобто, створення СП надасть можливість компанії уникати подібних затримок у зв'язку із збільшенням кількості міжнародних споживачів.

Доступ до більш прогресивних методів менеджменту та маркетингу. Ще однією перевагою створення СП для підприємства буде можливість навчання та надбання позитивного досвіду для своїх менеджерів у аналогічних провідних компаніях світу.

Зниження собівартості виробництва і поліпшення його конкурентних параметрів завдяки можливості використання дешевших факторів виробництва та розширенню виробництва. Дана перевага свідчить про те, що видавництво може створити СП одним із своїх постачальників, що зможе дещо здешевити відповідну продукцію чи полегшити процес отримання замовлення, також ПП «Галіт» зможе закупити обладнання та оформити його як внесок в статутний капітал, що дасть можливість не сплачувати мита.

За даними статистики, від 40% до 70% спільних підприємств зазнають невдачі. Незважаючи на велику кількість видів спільних підприємств, основні причини, через які вони зазнають краху зводяться до загального набору помилок, які партнери роблять на етапах планування спільного підприємства. Оскільки ці помилки майже завжди прирікають підприємство, на невдачу, тому керівництво ПП «Галіт» повине проявляти велику обережність, щоб уникнути головних гріхів спільних підприємств, серед яких:

1. Обжерливість: швидке споживання капіталу. В даному випадку керівництво ПП «Галіт» повине звернути увагу на те, що багато спільних підприємств використовують свій початковий капітал набагато швидше, ніж цього очікували партнери.

Керівники СП, які не змогли спланувати можливість того, що ресурси можуть споживатися занадто швидко, дуже часто через брак коштів кидаються в нерозумні та необдумані кредити. Тому ПП «Галіт» пивине передбачити необхідність додаткового капіталу і визначити прийнятні джерела фінансування в первинній угоді про спільне підприємство.

2. Гнів: сварка за контроль. Багато спільних підприємств зазнають невдачі, тому що партнери звикли мати контроль над своїми компаніями, тому між учасниками часто ведеться боротьба за управління.

Керівництву підприємства слід пам'ятати, що коли виникає суперечка, відносини між партнерами можуть погіршитися, і партнери більше не зможуть працювати разом. Тому Галіту та його майбутньому партнерові по спільному підприємству слід припустити та врахувати, що буде конфлікт. Тому, при створенні СП обом партнерам необхідно назначити раду директорів за участю представників обох компаній, щоб приймати оптимальні та обгрунтовані рішення про те, як запустити підприємство. Рада може потім найняти співробітників або підрядників, щоб управляти повсякденними операціями.

Угода про спільне підприємство повинна визначити, які рішення можуть бути прийняті керівництвом і які рішення потребують схвалення з боку ради директорів.

3. Хтивість: бажання активів. У своїй жадобі активів партнера, підприємці можуть зробити серйозні помилки, які можуть підірвати успіх підприємства. Наприклад, керівництво ПП «Галіт» могло б погодитися дати сильнішому, розвиненішому партнерові більше контролю на раді директорів в обмін на більший внесок капіталу. Але в кінцевому рахунку, товариство може втратити контроль над критичними аспектами підприємства, що може привести підприємство до невдачі.

Отже, «Галіт» та партнери в спільному підприємстві повинні переконатися в тому, що активи кожного з партнерів, що вносяться в спільне підприємство, такі як інтелектуальна власність, капітал або обладнання,

належним чином оцінені і переведені в обґрунтовані акції власності і контролю.

4. Гордість: війна культур. Більшість підприємців пишаються тою культурою, яку вони побудували у своїй компанії. Але коли дві культури компаній-партнерів об'єднуються в одне підприємство, гордіня компаній може привести до непродуктивних та необдуманих аргументів про застосування методів однієї компанії над іншим.

Наприклад, один партнер може мати чудовий виробничий процес, але робочі з іншої компанії не хочуть вивчати нові методи, наполягаючи на тому, що старий спосіб є кращим. Тому ПП «Галіт» та його партнеру по спільному підприємству слід заздалегідь обговорити, як вони мають намір брати до уваги культурні відмінності і, в разі необхідності, делегувати обов'язки відповідному менеджеріві, який допоможе співробітникам адаптуватися до відмінностей в культурах компанії.

5. Жадібність : нереальні очікування прибутку. Партнери по спільному підприємству, природно, хочуть бачити прибуток від підприємства якомога швидше, але розподіл прибутку дуже рідко буває настільки простим, як надання кожному партнерові частку, пропорційно їх власності. В даному випадку, необхідно створити список пріоритетів, яким чином повинен здійснюватись розподіл, такі як погашення кредиту або реінвестування частину прибутку в спільне підприємство.

Отже, ПП «Галіт» при формуванні угоди про спільне підприємство має звернути увагу на те, щоб в ній було викладено як і коли прибуток буде розподілятися і порядок черговості, в якому буде розподілено доходи.

6. Заздрість: конкуруючі партнери. Багато спільних підприємств народжуються від партнерства між двома компаніями, які працюють в одних і тих же або аналогічних галузях промисловості для виконання конкретного проекту. Таким чином, конкурентні інтереси двох компаній можуть створити фундаментальне недовіру і заздрість між партнерами. Це в кінцевому підсумку може призвести до збоїв в роботі підприємства.

З огляду на вищевикладене, керівництвом тернопільського підприємства та партнера по спільному підприємстві мають встановити певні межі щодо інформації, яка повинна бути відкритою та інформацією, яка може бути захищеною. При необхідності, договір повинен також визначити, яким чином одна або обидві компанії будуть реструктурувати свої операції, щоб уникнути будь-якого конфлікту інтересів.

7. Лінь: очікування планування стратегії виходу. Під час напруженого етапу планування спільного підприємства, установчі партнери часто повільно планують свою стратегію виходу із СП, оскільки вважають, що це може почекати, поки підприємство не буде запущено. Але що станеться, якщо одна зі сторін порушує угоду про спільне підприємство? Або один партнер не задоволений результатами спільного підприємства і хоче піти?

ПП «Галіт» та його партнер повинні, з самого початку спільного підприємства, розглянути всі можливі сценарії, в яких спільне підприємство може закінчитися. Угода про спільне підприємство повинна розкласти умови для різних кінцевих сценаріїв з метою уникнення суперечок в майбутньому.

Спільні підприємства мають потенціал, щоб бути надзвичайно успішним, але деякі гріхи під час фази планування можуть мати смертельний ефект на успіх підприємства. Підприємці повинні спілкуватися зі своїми партнерами, щоб уникнути вказаних помилок при створенні угоди про спільне підприємство. Якщо партнер відмовляється звернутися до будь-якого з цих «гріхів» в первинній угоді про спільне підприємство, ПП «Галіт» необхідно здійснити пошук нового партнера .

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 3

Спільні підприємства є невід'ємною частиною економіки світу. При ефективному управлінні вони здатні приносити реальну вигоду засновникам.

Нами сформовано прогноз фінансових результатів від створення спільного підприємства ПП «Галіт». Всі розрахунки по проекту виконуються в постійних цінах. В якості базового орієнтира прийняті цінові показники 2016 р. В прогнозних грошових потоках інфляційна складова не включена.

Після проведення аналізу світового імпорту стоматологічного обладнання (імпорт стоматологічних установок за три роки знаходиться в межах від \$339 млн. до \$429 млн.), виявлено, що однією із найбільших країн-імпортерів, із стабільним нарощуванням об'ємів купівлі відповідного обладнання є Італія, яка у 2016 році закупила стоматологічних установок на суму 19025 тис.дол., що на 33% більше ніж показник 2015 року і на 48% більше ніж об'єм купівлі у 2014 році, дане зростання є найбільшим серед усіх країн Європи і поступається лише Китаю, чие зростання за останній рік склало 40%. Основними експортерами стоматологічних установок в Італію є Країни Європи – Швейцарія, Фінляндія, Німеччина та Франція, при цьому, найдорожче свою продукцію продають Швейцарія та США, середня ціна товару, яких становить 97,6 та 45,7 тис.дол. відповідно. найдешевшою країною-постачальником є Китай, з середньою ціною – 6,7 тис.дол.. ПП «Галіт» у 2016 році продавало свою продукцію за середньою ціною 9.3 тис. дол. (при середньому курсі – 25,5 грн / за 1 дол.), при цьому на експорт дана продукція йшла по ціні 8.2 тис. дол. за шт., що лише на 20% дорожче китайського варіанта.

Також, Італія є основним постачальником комплектуючих для ПП «Галіт» (43% всього об'єму),тому, враховуючи вищесказане, вирішено, що найкращим варіантом для створення спільного підприємства буде місцева компанія.

Основною перевагою створення СП для ПП «Галіт», з метою швидкого і успішного входження на ринок, буде можливість експорту продукції,

використовуючи прямий збут безпосередньо клієнтам, не зазнаючи витрат на освоєння нових ринків та оплату послуг посередників. Організація збуту послуг СП в Італії буде здійснюватися тільки через збутові структури основного постачальника ПП «Галіт» компанії «Tecnodent», тобто збут товарів СП на ринку України не передбачається.

Основними завданнями спільного підприємства «Текнодент-Галіт» буде здійснення господарської діяльності для отримання прибутку шляхом розвитку в Україні виробництва стоматологічного обладнання та частин до нього, сприяння виробництву комплектуючих виробів, інструментальної бази, продажу та після продажного обслуговування стоматологічних установок.

Основні обов'язки учасників спільного підприємства:

- ПП «Галіт» зобов'язується виготовляти та постачати готову продукцію на склади «TECNOENT»;

- італійський учасник зобов'язаний реалізовувати отриману продукцію.

Для збільшення виробничої потужності та обсягів виробництва стоматологічних установок із 190 шт. на рік у 2016 році до 400 шт. на рік, підприємству необхідно провести ремонт, замінити існуюче та закупити нове обладнання для виробництва на суму 3 400 тис. грн. Однак, спільне підприємство ТОВ «Текнодент-Галіт» та його учасник ПП «Галіт», зокрема, можуть зекономити, не сплачуючи ввізне мито за відповідне обладнання на суму 70 тис. грн., чого можна досягнути за рахунок оформлення частини основних засобів (на долю італійського партнера в статутному фонді – 2 000 тис. грн.) як внесок іноземного партнера, компанії «TECNODENT» в статутний фонд ТОВ «Текнодент-Галіт». В даному випадку це розцінюватиметься як внесок іноземного інвестора до статутного фонду підприємства.

Чисельність персоналу створюваної компанії тісно взаємопов'язана з планованим обсягом виробництва і територією розміщення учасників спільного підприємства (Україна, Італія). Кадровий потенціал компанії

будуть складати як українські, так й італійські фахівці, при цьому іноземні працівники будуть задіяні лише у збуті товарів. Також необхідним буде залучення додаткового персоналу - 15 працівників, безпосередньо задіяних у виробництві, 5 працівників адміністрації в Україні та 2 працівника в Італії, 2-є додаткових працівників в український відділ збуту та 3-є італійських працівників, які займатимуться збутом продукції.

Проведені розрахунки свідчать про те, що дане підприємство зможе генерувати позитивний грошовий потік за результатами власної діяльності. Розроблені фінансові прогнози свідчать про те, що спільне підприємство здатне здійснювати свою діяльність з прибутком. Очікується, що величина чистого прибутку за перший рік діяльності складе 13 834 тис. грн. При цьому, безпосередньо, ПП «Галіт» отримає 9 684 тис. грн. чистого прибутку. Для виходу на даний рівень діяльності сумарний річний обсяг вироблених та реалізованих стоматологічних установок повинен становити 210 шт.

Таблиця 3.14.

Основні показники діяльності спільного підприємства

Стаття	ПП «Галіт», 2016 рік	ПП «Галіт», після створення СП	ТОВ СП «Текнодент- Галіт», тис. грн.
Дохід від реалізації продукції, тис. грн.	50 320	44 095	59 850
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	32 616	25 270	27 930
Чистий прибуток, тис. грн.	11 127	11 576	13 834
Рентабельність продаж, %	22,1	26,5	23,5
Рентабельність підприємства, %	29,0	36,0	31,0
Продуктивність праці, тис. грн./чол..	585,1	849,9	950,0
Кількість реалізованих стоматологічних установок, шт.	190	190	210
Ціна реалізації, тис. грн.:			
- в межах України	243	247	-
- на експорт	218	222	285
Коефіцієнт ефективності експорту (1)	1,37	1,59	2,02
Коефіцієнт ефективності експорту (2)	1,59	1,86	1,85
Альтернативний коефіцієнт ефективності експорту	0,65	0,73	1,26

Джерело: сформовано автором.

Отримані результати показують, що завдяки створенню СП, продуктивність праці на ПП «Галіт» зросте на 45%, а продуктивність праці на спільному підприємстві буде на 60% більшою, ніж аналогічний показник Галіту в 2016 році.

За укрупненими розрахунками собівартість виготовлення однієї установки спільним підприємством знизиться на 14%, в порівнянні із собівартістю одиниці аналогічної продукції ПП «Галіт» у 2016 році.

Проведений аналіз показує досить високу ефективність здійснення експорту за даним проектом, здійснені розрахунки показали, що значення $Ke_1 < 1$, а $Ke_1 < Ke_2$, що свідчить про те, що експорт продукції за встановленими цінами є ефективним.

Існує, також, необхідність залучення в перший рік діяльності компанії позикових фінансових ресурсів загальним обсягом 291 тис. Позикові кошти необхідні спільному підприємству для фінансування початкових витрат (перші 6 місяців діяльності компанії) і поступового нарощування оборотних коштів протягом періоду, коли формування оборотного капіталу за рахунок власних джерел неможливо.

Також варто зазначити, що спільне підприємство для організації діяльності використовуватиме 6 000 тис. грн. власних коштів, тобто враховуючи період повного запуску виробництва, підприємство втратить додатково 7 % (420 тис. грн.), за рахунок можливості поставлення даних коштів на депозит. Враховуючи це, прибуток СП складе 13 414 тис.грн., при цьому ПП «Галіт» отримає 9 389,8 тис. грн.

Визначено, що серед основних переваг створення СП для ПП «Галіт» є обмін активами із партнером, розподіл ризиків, доступ до нових ринків, підвищення авторитету на міжнародному ринку, зменшення термінів навчання на дослідження потенційних ринків, зниження виробничих витрат, підвищення ефективності господарювання внаслідок кращого забезпечення наявних, надлишкових факторів виробництва, капіталом і технологіями, доступ до більш прогресивних методів менеджменту та маркетингу.

ВИСНОВКИ

На основі проведеного в дипломній роботі дослідження можна зробити наступні висновки:

Спільне підприємництво - це діяльність, основою якої є співробітництво з іноземними суб'єктами бізнесової діяльності та спільний розподіл прибутків і ризиків від її здійснення, передбачає наявність спільної власності, управління якою здійснюється партнерами по спільному підприємстві. Кожен партнер здійснює свій внесок у створення підприємства, тому, відповідно, має право на отримання частини прибутку, пропорційної внеску, та на управління підприємством.

За рахунок створення спільних підприємств Україна матиме можливість подолати технологічне відставання, отримати передові нові технології та ноу-хау. На даний час кількість підприємств з іноземними інвестиціями значно зросла, але масштаби залученого іноземного капіталу, галузева структура далекі від потенційних можливостей держави загалом.

Варто зазначити, що, незважаючи на зростання кількості спільних підприємств та обсягу залучених інвестицій, значна кількість потенційних іноземних інвесторів займають вичікувальну позицію щодо України, що пов'язано із відсутністю надійних гарантій захисту іноземного інвестування, постійними змінами українського законодавства.

При виборі країни-учасника спільного підприємства, українським організаціям варто ретельно досліджувати економічний та політичний стан відповідного ринку, зокрема, увагу слід приділити вартості та термінам митного й експортного оформлень, ставкам мита, розміру ПДВ, об'ємам зовнішньоекономічного обороту необхідної продукції, провести дослідження макrorівня. Провівши аналіз особливостей входу українських підприємств на зовнішні ринки, вияснено, що найкращим варіантом є країни Європейського союзу, де вартість та тривалість експортно-імпортних операцій набагато менші, ніж в інших регіонах.

Досліджуючи стан спільного підприємництва в Україні, можна зробити висновки про те, що ця сфера міжнародного співробітництва перебуває у фазі активного розвитку. До такого висновку нас підвели як широкомасштабні інтеграційні процеси в усьому світі, так і українські потреби у припливі іноземних капіталів.

Проаналізувавши розвиток СП в Україні, можна зробити висновок, що найбільша кількість СП утворюється в промислово-розвинених районах і містах. Спільне підприємництво сприяє розвитку національної економіки, але в Україні поки ні в уряді, ні в законодавчих органах немає належного розуміння щодо створення цих підприємств.

Досліджене в дипломній роботі ПП «Галіт» є виробником стоматологічних крісел та стільців, компресорів, моніторів для медицини, стоматологічних наконечників та моніторів, стоматологічних світильників, ультразвукових апаратів, імплантатів Leader, обладнання для імплантології та мікрохірургії, апарат VECTOR, зуботехнічного обладнання і запасних частин. Визначено, що основною складністю підприємства є важкість у пошуку нових каналів збуту як в Україні, так і закордоном, у зв'язку із чим, використання виробничої потужності підприємством складає 60%.

У дипломній роботі здійснено техніко-економічну оцінку діяльності ПП «Галіт», проаналізовано стан фінансових ресурсів підприємства, проведено оцінку прибутковості підприємства.

Дослідивши результати показників прибутковості ПП «Галіт» видно, що за 2016 р., спостерігається покращення, так як результати показників зросли. Як показують результати розрахунків, у 2016 році відбулось збільшення виручки від експорту на 15,9 % внаслідок збільшення фізичного обсягу експорту на 12,2%, та за рахунок збільшення ціни на 3,0%. Підвищення ціни відбулося за рахунок збільшення ціни на сировину як на внутрішньому так і на зовнішньому ринку.

Економічний ефект від здійснення експортної діяльності ПП «Галіт» за 2016 рік склав 4 895 тис. грн., що перевищив відповідний показник 2015 року

на 20%, чим більшим є його значення, тим ефективніша експортна діяльність.

Узагальнивши отримані дані, можна виділити наступні способи покращення діяльності для отримання більших прибутків ПП «Галіт». Аналізованому підприємству необхідно:

- розширити канали збуту;
- оновити зношене обладнання;
- збільшити потужності виробництва;
- використовувати більш сучасні технології;
- знизити витрати на виробництво.

Керівництво ПП «Галіт» докладас чимало зусиль та ресурсів для пошуку нових каналів збуту своєї продукції. Одним із варіантом вирішення даної проблеми є налагодження тісних зв'язків через створення спільного підприємства із потужною європейською компанією із вже наявною мережею збуту. Створення спільного підприємства надасть можливість підприємству зекономити ресурси на пошуку партнерів та реалізувати свою продукцію, використовуючи досвід свого партнера по спільному підприємству.

Також залучення інвестора для створення спільного виробництва обумовлено необхідністю вкладення коштів в оновлення та збільшення виробничих фондів, оборотний капітал, збільшення кількості працівників та розширення ринків збуту, оскільки ПП «Галіт» не на повну потужність використовує свій виробничий потенціал, підприємство здатне виробляти більшу кількість та асортимент стоматологічного обладнання, але немає можливості збувати відповідну продукцію за справедливими цінами.

Тому створення спільного підприємства із іноземним партнером дозволить Галіту уникнути проблем при збуті своєї продукції за кордон, що супроводжуватиметься зростанням обсягів прибутків. Створення комерційної спільної організації з іноземними інвестиціями дозволить об'єднати виробничий і комерційний потенціал ПП «Галіт» та європейського партнера.

Провівши прогнозування основних показників діяльності спільного підприємства, розраховано його коефіцієнт ефективності експорту (Ke_1), який становить 2,02, що на 47% більше ніж відповідний показник ПП «Галіт». Даний показник більший 1, що свідчить про те, що експорт є ефективним. Що стосується коефіцієнту ефективності експорту (Ke_2), то він дорівнюватиме 1,85, і буде кращим за аналогічний показник Галіту на 16%, що говорить про те, що експортна діяльність спільного підприємства буде вигіднішою, ніж аналогічний показник ПП «Галіт». Виходячи з отриманих даних, значення $Ke_a < 1$, а $Ke_1 < Ke_2$, що свідчить про те, що експорт продукції за встановленими цінами є ефективним.

Створюючи спільне підприємство, ПП «Галіт» підвищить рентабельність на 10% (з 29% до 31%), а рентабельність СП становитиме 36%, що на 25% більше, ніж було в Галіта. Чистий прибуток спільного підприємства складе 13 834 тис. грн., а ПП «Галіт» отримає 9 683,8 тис. грн. (70%), що є сумою, пропорційною внескам в статутний фонд.

Враховуючи вищесказане, ПП «Галіт» зможе збільшити прибуток на 87% (в порівнянні із 2016 роком).

Враховуючи проведені прогнози та розрахунки, створення спільного підприємства ПП «Галіт» є доцільним.

Створюючи СП із потужною, високотехнологічною компанією, ПП «Галіт» матиме можливість не лише розширити свою експортну діяльність, використовуючи збутову мережу майбутнього партнера, а й перейняти великий досвід та нові технології у виробництві стоматологічного обладнання, а також появиться нагода відправляти своїх працівників на навчання для перейняття досвіду у лідера серед виробників даного медичного обладнання. Впровадження нової техніки, технологій, більш раціонального використання як матеріальних так і трудових ресурсів дозволить підприємству знизити собівартості продукції, що прямо пропорційно вплине на збільшення прибутку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Колосов А. Особенности иностранного инвестирования в Украине. // Бизнес-информ. – № 11. – 2007.
2. Дмитренко А.В. Роль спільних підприємств з іноземними інвестиціями у розвитку економіки України / А. В. Дмитренко // Економічний форум. — 2011. — № 3. — С. 148—157.
3. Клименко К.О. Створення СП як засіб включення України у світогосподарські зв'язки: Автореф. дис. к.е.н.: 08.05.03 / НАН України. Ін-т світової економіки та міжнародних відносин. – К., 1995. – 24 с.
4. Савіцька О.П. Проблеми та тенденції розвитку спільних підприємств України [Текст] / О.П. Савіцька // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – № 24.1. – С.284.
5. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
6. Томилин Н.А. Функционирование совместных предприятий в Украине: теоретические и практические аспекты / Н. А. Томилин, Л. О. Киржнер, Т. И. Лепейко. – Харьков: Основа ХДУ, 1994. – 80 с.
7. Специфіка фінансової діяльності спільних підприємств [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://msd.in.ua/specifika-finansovo%D1%97-diyalnosti-spilnix-pidpriyemstv/>
8. Мних О. Б. Формування конкурентної стратегії підприємства на засадах маркетингу та логістики / О. Б. Мних, О. С. Костюк. – С. 52-61 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ena.lp.edu.ua>.
9. Білопольський М. Г. Пріоритетні напрями управління інноваційним потенціалом підприємств України в умовах глобалізації / М. Г. Білопольський // Науковий вісник. Фінанси, банки, інвестиції. – 2012. – № 6. – С. 126-129.
10. Спільні підприємства з іноземними інвестиціями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.myshared.ru/slide/1143086/>

11. Вишняков, В. М. Підприємства з іноземними інвестиціями як фактор розширення інтеграційних процесів в Україні / В. М. Вишняков // Держава та регіони. – 2009. – №4. – С.26-31.

12. Евтеев В.Л. Региональная внешнеэкономическая деятельность. Ростовская область во внешнеэкономических связях: состояние, проблемы, тенденции развития : монография / В.Л. Евтеев, Э.Т. Рубинская, Г.Н. Солодков. – Ростов-на-Дону, 2003. – 512 с.

13. Лук'яненко Д.Г. Губський Б.В., Мозговий О.М. та ін. Міжнародна інвестиційна діяльність: підручник / за ред. Д.Г.Лук'яненка. – К.: КНЕУ, 2007. – 354 с.

14. Вишняков, В. М. Підприємства з іноземними інвестиціями як фактор розширення інтеграційних процесів в Україні / В. М. Вишняков // Держава та регіони. – 2009. – №4. – С.26-31.

15. Міжнародна інвестиційна діяльність [Текст]: конспект лекцій для студентів спеціальності 056 «Міжнародні економічні відносини» денної та заочної форм навчання / уклад. Т.Л. Никитюк, О.М. Лютак. – Луцьк: Луцький НТУ, 2016. – 76 с.

16. Організація та функціонування підприємств з іноземним капіталом [Електронний ресурс]. – режим доступу: <http://zavantag.com/docs/1786/index-625351.html>

17. Лук'яненко Д.Г., Білошапка В.А., Пестрецова О.І. Спільні підприємства в Україні: організація і умови ефективного розвитку: Підручник.-К.: Хвиля-Прес, 1995.-176 с.

18. Румянцев А. П., Румянцева Н. С. Міжнародна економіка: Короткий конспект лекцій. – К.: МАУП, 1999. – 104 с

19. Ковінько О.М., Цехмістер Л.В. Сутність та розрахунок ефективності зовнішньоторговельних операцій [Електронний ресурс]: – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/18_DNI_2011/Economics/2_89951.doc.htm.

20. Аналіз ефективності експортно-імпортних операцій [Електронний

ресурс]: – Режим доступу: <http://school.home-task.com/analiz-efektivnosti-eksportno-importnih-operacij/>

21. Вакульчик О.М. Аналіз ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства / О. М. Вакульчик, Д. П. Дубицький // Вісник Академії митної служби України. Сер.: Економіка – 2012. т.№ 2. – С.75-82.

22. Янковский Н. А. Повышение эффективности внешнеэкономической деятельности великого виробничого комплексу. М.: Гардарики, 2008. - 490с.

23. Торгова Л.В., Хитра О.В. Спільні підприємства в Україні: Організаційно-економічний механізм і ефективність функціонування. – К.: Фада, ЛТД, 2005. – 218 с.

24. Фукс А.Е., Малько К.С. Форми залучення іноземного капіталу в національну економіку [Текст] / А.Е. Фокус, К.С. Малько // “Фінанси України”. – 2016. - №9. - С. 98-109.

25. Спільні підприємства у контексті чинного законодавства [Електронний ресурс]: – Режим доступу: http://spvy.blogspot.com/p/blog-page_13.html

26. . Статистичний щорічник України за 2011 рік / за ред. О. Г. Осауленка ; Державна служба статистики України. — К. : Август Трейд, 2012. — 559 с.

27. Объемы прямых иностранных инвестиций в Украину за 9 месяцев 2016 г. выросли на 6,2% [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://112.ua/ekonomika/obemu-priamyh-inostrannyh-investiciy-v-ukrainu-za-9-mesyacev-2016-goda-vyrosli-na-62-gosstat-352909.html>

28. Колосов А. Особенности иностранного инвестирования в Украине. // Бизнес-информ. – №11. – 2007.

29. Відкриття ринків в ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.chamber.kr.ua/images/exp-imp/Opening%20markets%20in%20the%20EU%20in%202014.pdf>

30. Голіздра О. Експортувати просто [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [file:///C:/Users/111/Downloads/export-prosto_2016%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/111/Downloads/export-prosto_2016%20(1).pdf)

31. Експорт вітчизняних товарів у ЄС та що йому заважає [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://tribuna.pl.ua/news/eksport-vitchiznyanih-tovariv-u-yes-ta-shho-jomu-zavazhaye/>
32. Сертифікація продукції в ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.eeig.com.ua/ua/deyatelnost/certification_of_products_in_eu/
33. Практичний довідник аграрного експортера до ЄС. – Київ, Берлін, 2016. – Вип. 1. – С. 1
34. Мірошніченко О. Як вийти на ринок ЄС. [Текст] / О. Мірошніченко // ГО “Інтерньюз-Україна”. – 2015. – 92 с..
35. Doing Business 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2017>
36. Особенности таможенного оформления грузов: правила, этапы, документы и сроки процедуры [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.kp.ru/guide/tamozhennoe-oformlenie.html>
37. Закон Республики Беларусь О техническом нормировании и стандартизации от 5 января 2004 г. № 262-3
38. Податкова система РФ, її класифікація [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mobile.studbooks.net/1692862/finansy/nalogovaya_sistema_harakteristika
39. Практические процедуры доступа на рынок КНР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ved.gov.ru/exportcountries/cn/cn_market/cn_pract_acces
40. Які ставки ввізного мита будуть застосовуватись у 2018 році до імпорту товарів походженням з ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://news.dtkr.ua/state/zed/45357>
41. Ставки ввізного мита на товари з ЄС у 2017 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://e-tpp.org/2016/10/05/stavky-vviznogo-myta-na-tovary-z-yes-u-2017-rotsi/>
42. Експортувати просто році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oda.te.gov.ua/data/upload/publication/main/ua/705/export->

prosto_2016.pdf

43. Заборонені товари для ввезення в Росію [Електронний ресурс].
Режим доступу: <http://visasam.ru/russia/vezd/zapreshennye-tovary-i-produkty-dlya-vvoza-v-rossiyu.html>

44. Податок на додану вартість [Електронний ресурс] / Автори Вікіпедії // Вікіпедія: вільна енциклопедія. - Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org>

45. ПДВ у Європі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://immigrantinvest.com/blog/vat-in-europe/>

46. Раніше експортували в Росію 30-40 установок, тепер – дві-три. [Електронний ресурс] // 20 хвилин. – [Тернопіль]. – Режим доступу : <https://te.20minut.ua/ua-i-svit/ranishe-eksportovali-v-rosiyu-30-40-ustanovok-terper--dvi-tri-10436447.html>. – Назва з екрана. – Дата публікації : 06.06.2016.

47. ПП «Галіт» » : офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.galit.te.ua/>

48. Обробка деталей на станках з ЧПУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://virom.com.ua/informatsiia/verstaty-chpu/obrobka-detalei-na-stankakh-z-chpu>

49. Примак Т. Маркетингове дослідження спеціалізованих ЗМІ на ринку стоматології України [Електронний ресурс]. – Київ: Маркетинг в Україні, 2012. - № 2. – Режим доступу: [file:///C:/Users/Vitaliy.Polyuha/Downloads/Mvu_2012_2_9%20\(3\).pdf](file:///C:/Users/Vitaliy.Polyuha/Downloads/Mvu_2012_2_9%20(3).pdf)

50. Осовська Г.В. Аналіз персоналу підприємства [Електронний ресурс] / Осовська Г.В. // Стратегічний менеджмент: теорія та практика. – 2014. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/14160117/menedzhment/strategichniy_menedzhment

51. Международный менеджмент [Текст] / Под ред. Пивоварова С. Э., Тарасевича Л. С., Майзеля А. И. – СПб: Питер, 2001. – 576 с.: ил. – ISBN 5-318-00222-6.

52. Аналіз чисельності працівників і чисельності робочого часу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uareferat.com/Аналіз_чисельності_працівників_і_чисельності_робочого_часу

53. Коефіцієнт плинності кадрів [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://stylezhinki.ru/ekonomika-ta-finansi/12347-koeficient-plinnosti-kadriv-formula-rozrahunku.html>

54. Аналіз п'яти сил Портера [Електронний ресурс] / Автори Вікіпедії // Вікіпедія : вільна енциклопедія. - Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org>

55. Дослідження маркетингової діяльності компанії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.freepapers.ru/74/doslzhennya-marketingovo-dyalnost-kompan-tov/177417.1070347.list5.html>

56. "МАЙСТЕР-ДЕНТ" : : офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.masterdent.com.ua/>

57. Базилінська, О.Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика : навч. посіб. [Текст] /О. Я. Базилінська. – К. : ЦУЛ, 2010. – 328с.

58. О.О. Єропутова, О.В. Ярошевська Підвищення ефективності використання оборотних коштів підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ier.donetsk.ua/publish/sbor/all_text/b2010/p1_18.pdf

59. 4.Фещенко О. П. Розрахунок показників фінансового стану господарських товариств з урахуванням нових форм фінансової звітності [Електронний ресурс] / О. П. Фещенко // Бізнес Інформ. - 2015. - № 2. - С. 229-236. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2015_2_39

60. Островська Г. Й. Фінансовий менеджмент: [навчальний посібник] / Г. Й. Островська. – Тернопіль : Підручники і посібники, 2008. – 576 с.

61. Гаркавенко, С. С. Маркетинг[Текст]/. - Київ: Лібра,2008

62. О.О. Єропутова, О.В. Ярошевська Підвищення ефективності використання оборотних коштів підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ier.donetsk.ua/publish/sbor/all_text/b2010/p1_18.pdf

63. Завьялов П. Проблемы международной конкурентоспособности товаропроизводителей и пути их решения // Маркетинг. – 2008. – № 10. – С. 45-49.
64. Москвітіна Т.Д. Торговельна логістика : навч. посіб. / Т.Д. Москвітіна. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2007. – 161 с.
65. Мате Э. Материально-техническое обеспечение деятельности предприятия / Э. Мате, Д. Тиксье ; пер. с фр. – М. : Прогресс, 1993. – 160 с.
66. Шипуліна В. О. Використання логістичного підходу щодо підвищення конкурентноздатності промислового підприємства / В. О. Шипуліна, Т. П. Прошина // Вісник Хмельницького Національного Університету. Економічні науки. – 2006. – № 4. – Т. 2. – С. 146–150.
67. Волгин В. В. Склад. Логистика, управление, анализ / В. В. Волгин. – М. : ИТК "Дашков и Ко", 2011. – 736 с.
68. Коефіцієнти ефективності експорту товарів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/15931106/ekonomika/koeffitsiyenti_efektivnosti_eksportu_tovariv
69. Шеховцова М. В. Визначення ефективності експортних операцій підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.inter-nauka.com/uploads/public/14302586625829.pdf>
70. Гребельник О.П. Основи зовнішньоекономічної діяльності: підручник / Гребельник О. П. – 4-те вид. перероб. та доп. – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 452 с.
71. Trade statistics for international business development [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=1|381|||901841||6|1|1|1|2|1|2|1|1
72. Кізіма Т.О. Фінансові аспекти функціонування підприємств з іноземними інвестиціями в Україні: дис. к.ек.н. / Кізіма Тетяна Олексіївна. – Тернопіль, 1997. – 135 с.
73. Додаток до Закону України "Про Митний тариф України" від 19 вересня 2013 року № 584-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

<http://sfs.gov.ua/baneryi/mitne-oformlennya/subektam-zed/stavki-vviznogo-ta-viviznogo-mita/ekспортne-mito/>

74. Про режим іноземного інвестування : Закон України від 19.03. 1996 р. № 19 (із зм. і доп.) // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 19. – ст..80.

75. Митний кодекс України // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2012, № 44-45, № 46-47, № 48, ст.552

76. Павлович Д. Звільнення від оподаткування митом товарів, що ввозяться як іноземні інвестиції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/7694>

77. Іноземні інвестиції в Україні / За ред. П. І. Гайдуцького. — К.: УкрІНТЕІ, 2004. — 334 с.

78. Офіційний сайт Державної фіскальної служби. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://sfs.gov.ua>

79. ШкварчукЛ.О.Ціни і ціноутворення: Навч. посібник. 3-тє вид., виправл.— К.: Кондор, 2005. —214 с.

80. Податковий кодекс України : прийнятий Верховною Радою України 2 груд. 2010 р. № 2755-VI : текст із змін. станом на 1 січ. 2012 р. / М-во юстиції України. – Офіц. вид. – Київ : Укрправінформ, 2012. – 455 с.

81. Ліквідаційна вартість основних засобів: визначення та відображення в обліку [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://balance.ua/ua/news/all/post/likvidacionnaya-stoimost-osnovnyh-sredstv-opredelenie-i-otragenie-v-uchete/>

82. Планування прибутку та рентабельності [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://library.if.ua/book/70/5134.html>

83. Trade Helpdesk [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://trade.ec.europa.eu/tradehelp/myexport#?product=9018410000&partner=UA&reporter=IT>


84. Визначення ефективності експортних операцій підприємства [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.inter-nauka.com/uploads/public/14302586625829.pdf>

85. Головні переваги створення спільного підприємства [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.investopedia.com/ask/answers/03311570/what-are-primary-advantages-forming-joint-venture.asp>

86. The Key Benefits Of Forming A Joint Venture [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.gibsondunn.com/publications/Documents/La-Lande-Key-Benefits-Joint-Venture.pdf>

Приклад заповнення сертифіката з перевезення товарів з України за формою EUR.1

MOVEMENT CERTIFICATE

1. Exporter (Name, full address, country) "SATURN" Ltd, Ukraine, 04106, Odessa, 76, Black Sea str.		EUR.1 No A 004307 <small>See notes overleaf before completing this form.</small> 2. Certificate used in preferential trade between <div style="text-align: center; border: 1px dashed black; padding: 5px;"> UKRAINE and EFTA </div> <small>(Insert appropriate countries, groups of countries or territories)</small>	
3. Consignee (Name, full address, country) (Optional) BOX Bleicherweg 7 2305, Bern Switzerland		4. Country, group of countries or territory in which the products are considered as originating <div style="text-align: center;">UKRAINE</div>	5. Country, group of countries or territory of destination <div style="text-align: center;">SWITZERLAND</div>
6. Transport details (Optional) By avia from Ukraine to Switzerland		7. Remarks	
8. Item number, marks and numbers, number and kind of packages ⁽¹⁾ ; description of goods 1. Sail for hangglider "Combat"-1 pc. 2. Spare part set for hangglider-1 pc.		9. Gross mass (kg) or other measure (litres, m ³ , etc.) 38/30 kg	10. Invoices (Optional) 140310063AS of 27.02.14
11. CUSTOMS ENDORSEMENT Declaration certified Export document ⁽²⁾ Form No Of Customs office Issuing country or territory UKRAINE Southern Customs Office Gaydara Str., 21-a, Odessa, Ukraine Place and date 28.02.2014 Odessa Petrenko K. <small>(Signature)</small>		<div style="text-align: center;">  Stamp </div> 12. DECLARATION BY THE EXPORTER I, the undersigned, declare that the goods described above meet the conditions required for the issue of this certificate. Place and date <div style="text-align: right;"> Odessa 28.02.2014 </div> A.Kovmir <small>(Signature)</small>	

⁽¹⁾ If goods are not packed, indicate number of articles or state « in bulk » as appropriate
⁽²⁾ Complete only where the regulations of the exporting country or territory require

Додаток Б

Підприємство	ПРИВАТНЕ ПІДПРИЄМСТВО "ГАЛІТ"	Дата (рік, місяць, число)	КОДИ
Територія		за ЄДРПОУ	2017 01 1
Організаційно-правова форма господарювання		за КОАТУУ	30938037
Вид економічної діяльності		за КОПФГ	6110100000
Середня кількість працівників ¹	85	за КВЕД	26.60
Адреса, телефон 47711, Терноп. обл., Терноп. р-н с. Байківці вул. 15 Квітня 6Є, 0352433807			
Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма N 2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)			
Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):			
за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку		v	
за міжнародними стандартами фінансової звітності			

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 Грудня 2016 р.

		Форма №1	Код за ДКУД	1801001
Актив		Код	На початок звітного	На кінець звітного
1	2	3	4	
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи	1000	63	56	
первісна вартість	1001	78	78	
накопичена амортизація	1002	(15)	(22)	
Незавершені капітальні інвестиції	1005	208	17	
Основні засоби	1010	3103	3375	
первісна вартість	1011	4585	5194	
знос	1012	(1482)	(1819)	
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	-	-	
Довгострокові фінансові інвестиції:	1030	-	-	
інші фінансові інвестиції	1035	-	-	
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-	
Відстрочені податкові активи	1045	-	-	
Гудвіл	1050	-	-	
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-	
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-	
Інші необоротні активи	1090	-	-	
Усього за розділом I	1095	3374	3448	
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	10252	12937	
Виробничі запаси	1101	3833	4593	
Незавершене виробництво	1102	-	-	
Готова продукція	1103	280	744	
Товари	1104	6139	7600	
Поточні біологічні активи	1110	-	-	
Депозити перестраховування	1115	-	-	
Векселі одержані	1120	-	-	
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи,	1125	2434	1311	
Дебіторська заборгованість за розрахунками:				
за виданими авансами	1130	199	219	
з бюджетом	1135	358	-	
у тому числі з податку на прибуток	1136	148	-	
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих	1140	-	-	
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх	1145	-	-	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	2	12	
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-	
Гроші та їх еквіваленти	1165	59	368	
Готівка	1166	-	-	
Рахунки в банках	1167	59	368	
Витрати майбутніх періодів	1170	6	-	
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	-	-	
у тому числі в:				
резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-	
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-	
резервах незароблених премій	1183	-	-	
інших страхових резервах	1184	-	-	
Інші оборотні активи	1190	61	132	
Усього за розділом II	1195	13371	14979	
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи	1200	-	-	
Баланс	1300	16745	18427	

Пасив	Код радіа	На початок звітної періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1000	1000
Відсотки до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінці	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	-	-
Темповий дохід	1411	-	-
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	57	88
Нерозподілений прибуток (випорятий збиток)	1420	4148	4930
Неоплачений капітал	1425	-	-
Вилучений капітал	1430	-	-
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	5265	6018
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 збитків або резерв коливань виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
інвестиційні контракти	1535	-	-
Привласні фонди	1540	-	-
Резерв на виплату дивиденду	1545	-	-
Усього за розділом II	1595	-	-
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	1054	1104
Векселі видані	1605	40	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товарами, роботами, послугами	1615	6943	8721
розрахунками з бюджетом	1620	6	30
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	45
розрахунками з страхування	1625	17	23
розрахунками з оплати праці	1630	36	45
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	3048	4088
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з:			
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з	1640	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розділень	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені грошові доходи від перестраховиця	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	488	367
Усього за розділом III	1695	11540	12408
IV. Зобов'язання, пов'язані з оборотами акціями	1700	-	-
V. Чиста вартість активів надержавного пенсійного фонду	1800	-	-
Баланс	1800	16744	18427

Керівник _____ / Золотий В. П. /

Головний бухгалтер _____ (підпис) / Золотий В. П. /
_____ (підпис)

Т Вказується в періоду, установленому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері оподаткування

Додаток В

Підприємство **ПРИВАТНЕ ПІДПРИЄМСТВО "ГАЛІТ"** (найменування)
 Дата(рік, місяць, число) **2017 | 01 | 1** за ЄДРПОУ **30938037** КОДИ

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
 за 2016 р.

Форма №2 Код за ДКУД **1801003**

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	39193	36629
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	(32616)	(31976)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
Валовий :	2090		
прибуток		6577	4653
збиток	2095	-	-
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових	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	2447	2256
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за	2121	-	-
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	-	-
Адміністративні витрати	2130	(2953)	(2154)
Витрати на збут	2150	(2143)	(1869)
Інші операційні витрати	2180	(2806)	(2511)
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за	2181	-	-
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності	2190		
прибуток		1122	375
збиток	2195	-	-
Дохід від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	-	-
Інші доходи	2240	1	42
Дохід від благодійної допомоги	2241	-	-
Фінансові витрати	2250	(84)	(54)
Втрати від участі в капіталі	2255	-	-
Інші витрати	2270	(4)	(19)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-
Фінансовий результат до оподаткування:	2290		
прибуток		1035	344
збиток	2295	-	-
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(222)	(242)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:	2350		
прибуток		813	102
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	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	813	102

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код	За звітний	За аналогічний період
1	рядка	період	попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	10849	9981
Витрати на оплату праці	2505	1475	1253
Відрахування на соціальні заходи	2510	538	462
Амортизація	2515	589	436
Інші операційні витрати	2520	5165	4322
Разом	2550	18616	16453

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код	За звітний	За аналогічний період
1	рядка	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	-	-

Керівник _____ / Золотий В. П. /

Головний бухгалтер _____ (підпис) / Золотий В. П. /

(підпис)

