

Державний торговельно-економічний університет
Кафедра міжнародного менеджменту

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

«Організація імпорту медичних хірургічних інструментів з Німеччини»
За матеріалами ТОВ «ЕлітМедіка»
(назва теми)

Студентки 4 курсу, 3 групи,
спеціальності 073 «Менеджмент»
спеціалізації «Менеджмент
зовнішньоекономічної діяльності»

Касян Софії
Михайлівни
Прізвище, ім'я
по батькові

(підпис студента)

Науковий керівник
к.е.н., доцент кафедри
міжнародного менеджменту

Прохорова
Марина
Едуардівна

*(підпис наукового
керівника)*

Прізвище, ім'я
по батькові

Гарант освітньої програми
«Менеджмент»
зовнішньоекономічної діяльності»
к.е.н., доцент кафедри
міжнародного менеджменту

П'янкова
Оксана
Василівна

(підпис гаранта)

Прізвище, ім'я
по батькові

Київ 2022

Державний торговельно-економічний університет

Факультет міжнародної торгівлі та права

Кафедра міжнародного менеджменту

Освітній ступінь бакалавр

Спеціальність менеджмент

Спеціалізація / освітня програма менеджмент зовнішньоекономічної діяльності

Затверджую

Зав. кафедри міжнародного менеджменту

Т.М. Мельник

«__» _____ 2022 р.

Завдання

на випускню кваліфікаційну роботу (проект) студентів

1. Тема випускної кваліфікаційної роботи (проекту)

Організація імпорту медичних хірургічних інструментів з Німеччини (за матеріалами ТОВ «ЕлітМедіка» м. Київ)

Затверджена наказом ректора від «20» грудня 2021 р. № 4205

2. Строк здачі студентом закінченого роботи (проекту) 03.06.2022

3. Цільова установка та вихідні дані до роботи (проекту)

Мета роботи (проекту): дослідити організацію імпорту медичних хірургічних інструментів з Німеччини за матеріалами ТОВ «ЕлітМедіка»

Об'єкт дослідження: Процес організації імпорту медичних хірургічних інструментів з Німеччини за матеріалами ТОВ «ЕлітМедіка»

Предмет дослідження: Механізм імпорту медичних хірургічних інструментів з Німеччини за матеріалами ТОВ «ЕлітМедіка»

4. Перелік графічного матеріалу

Таблиць - 15; Рисуноків – 9.

5. Консультанти по роботі (проекту) із зазначенням розділів, за якими здійснюється консультування:

Розділ	Консультант (прізвище, ім'я)	Підпис, дата	
		Завдання видано	Завдання виконано

6. Зміст випускної кваліфікаційної роботи (проекту) (перелік питань за кожним розділом)

ВСТУП

РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ЕлітМедіка»

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

1.2. Аналіз імпортової діяльності підприємства

РОЗДІЛ 2. ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ КРАЇНИ-КОНТРАГЕНТА ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ІМПОРТУ МЕДИЧНИХ ХІРУРГІЧНИХ ІНСТРУМЕНТІВ З НІМЕЧЧИНИ ТОВ «ЕлітМедіка»

2.1. Визначення основних тенденцій розвитку світового ринку медичних інструментів

2.2. Дослідження ринку медичних інструментів України

РОЗДІЛ 3. РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ІМПОРТУ МЕДИЧНИХ ХІРУРГІЧНИХ ІНСТРУМЕНТІВ З НІМЕЧЧИНИ ТОВ «ЕлітМедіка»

3.1. Організаційне забезпечення здійснення імпорту ТОВ «ЕлітМедіка» медичних інструментів з Німеччини

3.2. Прогнозна оцінка результативності імпорту медичних інструментів ТОВ «ЕлітМедіка» з Німеччини

ВИСНОВКИ

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

ДОДАТКИ

7. Календарний план виконання роботи (проекту)

№ пор.	Назва етапів випускної кваліфікаційної роботи (проекту)	Строк виконання етапів роботи	
		за планом	фактично
1	2	3	4
1.	Затвердження плану випускних кваліфікаційних робіт у наукових керівників	До 11.02.2022	11.02.2022
2.	Подача науковому керівнику 1-го розділу	До 15.04.2022	15.04.2022
3.	Подача науковому керівнику 2-го розділу	До 01.05.2022	01.05.2022
4.	Подача науковому керівнику 3-го розділу	До 13.05.2022	13.05.2022
5.	Подача науковому керівнику готової роботи	До 25.05.2022	25.05.2022
6.	Попередній захист	До 01.06.2022	01.06.2022
7.	Подача роботи завідуючому кафедри	До 03.06.2022	03.06.2022

8. Дата видачі завдання «20» грудня 2022р.

9. Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи (проекту)

Прохорова Марина Едуардівна

(прізвище, ініціали, підпис)

10. Керівник проектної групи
(гарант освітньої програми)

П'янова Оксана Василівна

(прізвище, ініціали, підпис)

11. Завдання прийняв до виконання студент

12. Відгук наукового керівника випускної кваліфікаційної роботи (проекту)

Тема випускної кваліфікаційної роботи «Організація імпорту медичних хірургічних інструментів з Німеччини (За матеріалами ТОВ «ЕлітМедіка»))» є актуальною, оскільки дослідження ринку медичних виробів є актуальним з трьох причин: по-перше, він являє собою один з елементів сфери соціального захисту громадян, а тому його стан має прямий та опосередкований вплив на здоров'я населення; по-друге, в розвинутих країнах цей сектор економіки генерує багатомільярдні потоки коштів; по-третє, дана область є відображенням наукового та технологічного прогресу країни у цілому. На жаль, український ринок переживає труднощі за всіма зазначеними напрямками, а в світлі підписаної Угоди про Асоціацію між Україною та Європейським Союзом одним з шляхів покращення положення є посилення взаємного співробітництва.

Позитивним у роботі є те, що студентка зробила аналіз імпортної діяльності ТОВ «ЕлітМедіка» та дослідження ринку медичних інструментів України, що стало інформаційною базою для написання розділу 3 випускної кваліфікаційної роботи, в якому результатом стало реалізація управлінського рішення щодо імпорту медичних хірургічних інструментів з Німеччини ТОВ «ЕлітМедіка».

Написання випускної кваліфікаційної роботи супроводжувалося використанням різноманітних методів серед яких метод узагальнення, порівняння, графічного та статистичного аналізу.

Викладені матеріали демонструють вміння Касян Софії Михайлівни узагальнювати матеріали літературних джерел і практичного досвіду діяльності, пов'язаною з тематикою дослідження.

Усі висновки зроблені автором самостійно та обґрунтовані. Також робота носить практичний характер.

У цілому випускна кваліфікаційна робота відповідає вимогам і може бути допущена до захисту.

Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи (проекту)

(підпис, дата)

Відмітка про попередній захист

(ПІБ, підпис, дата)

13. Висновок про випускну кваліфікаційну роботу (проект)

Касян С.М.

Випускна кваліфікаційна робота (проект) студента
може бути допущена до захисту експертною комісією.

(прізвище, ініціали,
підпис)

Гарант освітньої програми

П'янова О.В.

(прізвище, ініціали, підпис)

Завідувач
кафедри

Мельник Т. М.

(прізвище, ініціали, підпис)

« _____ » 2022 р.

АНОТАЦІЯ

Касян С.М. «Організація імпорту медичних хірургічних інструментів з Німеччини (за матеріалами ТОВ «ЕлітМедіка» м. Київ)». *Рукопис.*

Випускна кваліфікаційна робота за спеціальністю «Менеджмент» спеціалізацією «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності». Київський національний торговельно-економічний університет, Київ, 2022.

Випускну кваліфікаційну роботу присвячено практичним аспектам організації імпорту операцій медичних хірургічних інструментів з Німеччини, що передбачає: дослідження функціонування підприємства-суб'єкта ЗЕД, аналіз світового ринку медичних хірургічних інструментів, обґрунтування вибору Німеччини як країни-контрагента для реалізації імпортного потенціалу вітчизняного споживача, реалізацію управлінського рішення щодо імпорту через організаційне забезпечення та прогнозу оцінку результативності поставки медичних хірургічних інструментів з Німеччини.

Ключові слова: суб'єкт ЗЕД, імпорт, організаційне забезпечення, медичні інструменти, Німеччина.

SUMMARY

Kasyan S.M. "Organization of import of medical surgical instruments from Germany (according to "ElitMedica", Kyiv). Manuscript.

Graduation thesis in the specialty "Management" specialization "Management of foreign economic activity". Kyiv National University of Trade and Economics, Kyiv, 2022.

The final qualifying work is devoted to practical aspects of the organization of import operations of medical surgical instruments from Germany, which includes: study of the enterprise subject to foreign economic activity, analysis of the world market of medical surgical instruments, justification of Germany's choice as a contractor. decisions on imports through organizational support and forecasting the effectiveness of the supply of medical surgical instruments from Germany.

Key words: FEA subject, import, organizational support, medical instruments, Germany.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ЕлітМедіка»	5
1.1. Оцінка виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ТОВ «ЕлітМедіка»	5
1.2. Аналіз імпортової діяльності підприємства	18
РОЗДІЛ 2. ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ КРАЇНИ-КОНТРАГЕНТА ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ІМПОРТУ МЕДИЧНИХ ХІРУРГІЧНИХ ІНСТРУМЕНТІВ З НІМЕЧЧИНИ ТОВ «ЕлітМедіка»	24
2.1. Визначення основних тенденцій розвитку світового ринку медичних інструментів	24
2.2. Дослідження ринку медичних інструментів України	34
РОЗДІЛ 3. РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ІМПОРТУ МЕДИЧНИХ ХІРУРГІЧНИХ ІНСТРУМЕНТІВ З НІМЕЧЧИНИ ТОВ «ЕлітМедіка»	40
3.1. Організаційне забезпечення здійснення імпорту ТОВ «ЕлітМедіка» медичних інструментів з Німеччини.....	40
3.2. Прогнозна оцінка результативності імпорту медичних інструментів ТОВ «ЕлітМедіка» з Німеччини	44
ВИСНОВКИ.....	45
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	47
ДОДАТКИ.....	49

ВСТУП

Зовнішньоторговельна діяльність в формі імпорتنих операцій стає все більш важливим фактором розвитку національної економіки та досягнення економічної стабільності країни. У розвинених країнах в даний час практично немає промислових підприємств, які б не займалася імпортом.

Розвиток імпорتنих операцій відіграє особливу роль в сучасних умовах, коли відбувається процес інтеграції економіки в світове господарство. Україна проводить політику послідовного розвитку взаємовигідних обмінів з усіма закордонними країнами, які готові до цього і мають імпортні зв'язки з багатьма країнами світу. Імпорт справляє істотний вплив не тільки на економіку країни в цілому, але і на функціонування підприємств-імпортерів. У зв'язку з цим аналіз ефективності і виявлення внутрішніх резервів її збільшення є актуальною проблемою досліджень.

Мета випускної кваліфікаційної роботи - дослідити організацію імпорту медичних хірургічних інструментів з Німеччини за матеріалами ТОВ «ЕлітМедіка».

Мета випускної кваліфікаційної роботи визначила рішення наступних завдань:

- 1) визначення ролі та значення імпоротної діяльності для підприємства;
- 2) визначення фінансового стану підприємства;
- 3) визначення особливостей імпоротної діяльності підприємства;
- 4) визначення основних тенденцій розвитку світового ринку медичних інструментів;
- 5) дослідження ринку медичних інструментів в Україні;
- 6) формулювання пропозицій щодо підвищення ефективності імпорتنих операцій підприємства;
- 7) обґрунтування економічної доцільності реалізації запропонованих заходів.

Об'єкт випускної кваліфікаційної роботи - процес організації імпорту медичних хірургічних інструментів з Німеччини за матеріалами ТОВ «ЕлітМедіка».

Предмет випускної кваліфікаційної роботи - механізм імпорту медичних хірургічних інструментів з Німеччини за матеріалами ТОВ «ЕлітМедіка».

Методами дослідженнями для випускної кваліфікаційної роботи були:

- Порівняльний аналіз;
- Діалектичні знання;
- Узагальнюючий метод;
- Розрахунковий метод;

- Вимірювальний метод.

Теоретичну основу роботи склали дослідження провідних вітчизняних і зарубіжних вчених і фахівців в області зовнішньоторговельної діяльності.

Інформаційно-статистичною базою дослідження з'явилися матеріали підручників із зовнішньоекономічної діяльності, дані бухгалтерського балансу досліджуваного підприємства.

Результати випускної кваліфікаційної роботи мають практичну значимість і можуть застосовуватися ТОВ «ЕлітМедіка» в процесі здійснення імпорتنих операцій.

РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ЕлітМедіка»

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

Товариство з обмеженою відповідальністю «ЕлітМедіка» - було засновано 11 листопада 2005 році, його засновником та директором – є Адамюк Олександр Миколайович. В минулому в нього є медичний досвід, він закінчив Національний Медичний університет імені О.О. Богомольця та понад 10 років працював лікарем. Тоді він зрозумів, що в Україні дуже мала кількість медичних матеріалів та інструментів для використання у вільному доступі. Та так у 2005 році – почала існувати компанія «ЕлітМедіка».

Вона є офіційним представником на ринку України таких відомих в медичному світі компаній, як - ETHICON part of the Johnson & Johnson family of companies, ASANUS Medizintechnik GmbH, Thompson Surgical Instruments. В компанії великий спектр різноманітних медичних виробів та виробників. А сама компанія, найбільше спеціалізується на державних клініках та закупівлі них по тендерним пропозиціям або закупці товарів частними клініками.

Повна назва: Товариство з обмеженою відповідальністю «ЕЛІТМЕДІКА»;
скорочена назва: ТОВ «ЕлітМедіка» чи ТОВ «ЕЛІТМЕДІКА».

Юридична та фактична адреса: 04070, м. Київ, вулиця Іллінська, будинок 12, офіс 27.

Ідентифікаційний код юридичної особи: 33832018.

Основний вид економічної діяльності: 47.74 Роздрібна торгівля медичними й ортопедичними товарами в спеціалізованих магазинах.

Клас професійного ризику виробництва платника єдиного внеску за основним видом його економічної діяльності: 23.

Види діяльності за КВЕД-2010:

47.74 Роздрібна торгівля медичними й ортопедичними товарами в спеціалізованих магазинах;

46.46 Оптова торгівля фармацевтичними товарами;

86.21 Загальна медична практика

46.90 Неспеціалізована оптова торгівля;

47.73 Роздрібна торгівля фармацевтичними товарами в спеціалізованих магазинах.

Комплексна оцінка фінансового стану підприємства передбачає визначення економічного потенціалу суб'єкта господарювання або дає змогу забезпечити ідентифікацію його місця в економічному середовищі [5].

Оцінка майнового та фінансово-економічного стану підприємства створює необхідну інформаційну базу для прийняття різноманітних управлінських і фінансових рішень. В нестабільних умовах функціонування підприємства, що передбачає вибір методологічних основ фінансового обліку, виникає проблема отримання показників придатних для порівняння. Як наслідок, підвищена увага до процесу вибору облікових принципів, методів та прийомів при формуванні показників бухгалтерської фінансової звітності.

Головним призначенням фінансової звітності підприємства є одержання інформації, яка дає достовірне й повне уявлення про майновий і фінансовий стан компанії. На жаль, до останнього часу фінансова звітність українських підприємств не відповідала цим вимогам. Річ у тім, що серед практикуючих працівників фінансово бухгалтерських служб існувала точка зору, що основною, якщо не єдиною, ціллю складання бухгалтерської звітності є її надання в державні контролюючі органи. [11]

Адже результати фінансового аналізу використовуються:

- адміністрацією для прийняття управлінських рішень;
- зовнішніми користувачами (банками - для визначення кредитоспроможності підприємства, потенційними інвесторами - для визначення доцільності інвестицій, професійними учасниками фондового ринку - для визначення ціни акцій і тощо).

Проаналізуємо більш детально фінансовий стан ТОВ «ЕлітМедіка» .

Одна з важливих характеристик фінансового стану підприємства – його фінансова незалежність від зовнішніх джерел. З цією метою обчислюється коефіцієнт фінансової незалежності (автономії), що визначає частку коштів власників підприємства в загальній сумі коштів, вкладених у майно підприємства і характеризує можливість підприємства виконати свої зовнішні зобов'язання за рахунок використання власних засобів. Коефіцієнт незалежності або автономії розраховується за формулою: і надасте методику відразу з розрахунками та таблицю результатів.

Таблиця 1.1

Аналіз організаційно-економічної характеристики підприємства

Показники	2019 рік	2020 рік	2021 рік	Абсолютне відхилення, тис.грн. (+,-)		Темп росту, %	
				у 2020р. по відношенню до 2019р.	у 2021р. по відношенню до 2020р.	у 2020р. по відношенню до 2019р.	у 2021р. по відношенню до 2020р.
Обсяг продукції, тис. грн.	-	-	-	-	-	-	-
Собівартість продукції, тис. грн.	-	-	-	-	-	-	-
Чистий дохід від реалізації без податку на додану вартість і акцизного збору, тис. грн.	34 426,98	34 847,80	37 735,40	420,82	2 887,60	1,01	1,08
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	33 190,00	32 934,50	27 893,30	- 255,50	- 5 041,20	0,99	0,85
Прибуток (збиток) від реалізації продукції, тис. грн.	1 236,98	1 913,30	9 842,10	676,32	7 928,80	1,55	5,14
Чистий прибуток (збиток), тис.грн.	- 1 628,30	- 2 729,60	5 593,30	- 1 101,30	8 322,90	1,68	2,05
Рентабельність реалізованої продукції, %	4%	5%	26%	0,02	0,21	1,53	4,75
Загальна рентабельність виробництва, %	-	-	-	-	-	-	-
Середньорічна вартість основних промислово-виробничих фондів, тис.грн.	-	-	-	-	-	-	-
З урахуванням зносу	1 604,05	1 600,90	1 640,90	- 3,15	40,00	1,00	1,02
Без урахування зносу	2 889,35	3 162,60	3 523,70	273,25	361,10	1,09	1,11
Фондовіддача, грн.	-	-	-	-	-	-	-

Показники	2019 рік	2020 рік	2021 рік	Абсолютне відхилення, тис.грн. (+,-)		Темп росту, %	
				у 2020р. по відношенню до 2019р.	у 2021р. по відношенню до 2020р.	у 2020р. по відношенню до 2019р.	у 2021р. по відношенню до 2020р.
Середньоблікова чи-сельність працівників, чол.	6	8	10	2,00	2,00	1,33	1,25
Продуктивність праці, тис.грн./чол..	-	-	-	-	-	-	-
Фонд оплати праці, тис. грн.	481,64	842,64	1 275,84	360,99	433,21	1,75	1,51
Середньомісячна заробітна плата, грн.	6 689,51	8 777,47	10 632,02	2 087,96	1 854,55	1,31	1,21
Продукція на 1 грн. оплати праці	-	-	-	-	-	-	-
Матеріальні витрати, тис. грн.	-	-	-	-	-	-	-
Матеріаловіддача, грн.	-	-	-	-	-	-	-

Джерело: побудовано автором на основі даних від компанії.

Так, як компанія йде не виробничою, а торговою, то нажалі не можливо зробити точний аналіз організаційно-економічної характеристики ТОВ «ЕлітМедіка». За допомогою даних, які є доступними в таблиці 1.1, можна спостерігати наступне:

- Якщо порівняти чистий прибуток між 2019 та 2020 рокам, то не відзначається сильний ріст та він навпаки мав негативний показник. Але у 2021 році, видно сильні зміни, у порівнянні з 2020 роком тем його росту склав 2,05%.

- З кожними роком середня продуктивність зростала на 2 осіб в рік.

- Також з кожним роком зросла і середньомісячна оплата працівника, у 2021 році вона уже сягала понад 10 000 гривень на особу.

- Також спостерігаємо, що у 2021 році сильно виріс фонд оплати праці. Порівняно з 2019 роком він виріс понад 2,5 рази.

- Також окремо потрібно зауважити Прибуток від реалізації. Якщо порівняти 2020 та 2021 рік, то 2021 рік більше понад ніж у 4 рази.

Отже, можна зробити висновки, що 2019 та 2020 роки не сильні відрізнялися між собою з точки зору розвитку економіки підприємства. У зв'язку з карантинами та

обмеженням, що були, у 2021 році компанія отримала великий поштовх для реалізації та виходу на новий рівень.

Результати аналізу показників рентабельності активів підприємства, а також інші показники ефективності діяльності ТОВ «ЕлітМедіка» подано в табл. 1.2.

Таблиця 1.2

**Динаміка показників рентабельності ТОВ «ЕлітМедіка» (тис.грн)
у 2019–2021 рр.**

Назва показника	Роки			Приріст		
	2019	2020	2021	2020 / 2019	2021 / 2020	2021 / 2019
Рентабельність активів	0,29	2,85	2,35	2,56	-0,50	2,06
Рентабельність оборотних активів	4,37	6,51	5,44	2,14	-1,07	1,07
Рентабельність власного капіталу	0,70	5,25	5,29	4,54	0,04	4,59
Рентабельність продажу	2,76	2,08	2,34	-0,68	0,26	-0,42
Рентабельність чистих активів	0,37	5,19	4,96	4,82	-0,23	4,59

Джерело: побудовано автором на основі даних від компанії.

Аналізуючи діяльність ТОВ «ЕлітМедіка», можемо спостерігати збільшення загальної рентабельності активів у 2020 році порівняно з 2019 р. на 2,56% (станом на 31.12.2021 показник становив 2,35%).

За 2021 р. порівняно з відповідним періодом 2019 р. рентабельність власного капіталу та чистих активів також збільшилася – на 4,59% та 4,59% відповідно.

Позитивним моментом у діяльності ТОВ «ЕлітМедіка» стало зростання рентабельності оборотних активів на 1,07%.

Аналіз показників фінансової стійкості ТОВ «ЕлітМедіка»

№	Показник	Нормативне значення	Значення			Темп росту, %	
			31.12.2019	31.12.2020	31.12.2021	у 2020р.	у 2021р.
1	Коефіцієнт автономії	> 0,5	0,2	0,4	0,5	+200%	+125%
2	Коефіцієнт фінансового ризику	≤ 0,5 критич.=1	0,4	0,5	0,55	+125%	+10%
3	Коефіцієнт фінансової залежності	зниження	0,3	0,2	0,25	-66,66%	+125%

Джерело: побудовано автором на основі даних від компанії.

Аналіз згідно таблиці 1.3. показав, що коефіцієнти автономії та фінансового ризику зросли +200% та 125% у порівнянні з 2019 роком, і на 125% та 10% у 2021 році у порівнянні з 2020 роком. Коефіцієнт фінансової залежності зменшився у 2020 році в порівнянні з 2019 роком, але у 2021 році вже збільшився.

Наступним етапом аналізу є аналіз ліквідності підприємства.

Таблиця 1.4

Показники ліквідності ТОВ «ЕлітМедіка»

№	Показник	Нормативне значення	Значення			Абсолютне відхилення	
			31.12.2019	31.12.2020	31.12.2021	у 2020 р порівняно з 2019р.	у 2021 р порівняно з 2020р.
1	Коефіцієнт покриття	> 2	1,1	1,3	1,4	0,2	0,1
2	Коефіцієнт швидкої ліквідності	1 – 1,5	1,2	1,3	1,1	0,1	-0,2
3	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,2 – 1	0,3	0,4	0,6	0,1	0,2

Джерело: побудовано автором на основі даних від компанії.

Аналіз ліквідності показав, що коефіцієнти ліквідності не досягають нормативного значення в жодному з років, але спостерігається позитивна динаміка.

В таблиці 1.5 показана структура ТОВ «ЕлітМедіка» за 01.01.21-31.12.21 рр.

Аналіз фінансової звітності ТОВ «ЕлітМедіка»

Агрегований баланс ТОВ «ЕлітМедіка» за 2021 рік				Темп приросту показників, %	Структура балансу, %	
Актив	Код рядка	01.01.2021	31.12.2021	2021	01.01.2021	31.12.2021
1	2	3	4			
I. Необоротні активи						
Нематеріальні активи:	1000	7,4	7,4	0,00	0,01	0,01
первісна вартість	1001	7,4	7,4	0,00	0,01	0,01
накопичена амортизація	1002	0	0	-	0,00	0,00
Незавершені капітальні інвестиції	1005	147,7	24	-83,75	0,25	0,03
Основні засоби:	1010	1716,5	1565,3	-8,81	2,89	2,14
первісна вартість	1011	3438,5	3608,9	4,96	5,79	4,94
знос	1012	-1722	-2043,6	18,68	-2,90	-2,80
Інвестиційна нерухомість:	1015	0	0	-	0,00	0,00
первісна вартість	1016	0	0	-	0,00	0,00
знос	1017	0	0	-	0,00	0,00
Довгострокові біологічні активи:	1020		0	-	0,00	0,00
первісна вартість	1021		0	-	0,00	0,00
накопичена амортизація	1022		0	-	0,00	0,00
Довгострокові фінансові інвестиції:	1030	0	0	-	0,00	0,00
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств				-	0,00	0,00
інші фінансові інвестиції	1035	0	0	-	0,00	0,00
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0	-	0,00	0,00
Відстрочені податкові активи	1045		0	-	0,00	0,00
Гудвіл	1050	0	0	-	0,00	0,00
Гудвіл при консолідації	1055	0	0	-	0,00	0,00
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0	-	0,00	0,00
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0	-	0,00	0,00
Інші необоротні активи	1090	0	0	-	0,00	0,00
Усього за розділом I	1095	1871,6	1596,7	-14,69	3,15	2,19
II. Оборотні активи					0,00	0,00
Запаси	1100	8796,1	5245,1	-40,37	14,82	7,19
Виробничі запаси	1101	0	0	-	0,00	0,00
Незавершене виробництво	1102	0	0	-	0,00	0,00
Готова продукція	1103	8701,6	5165,6	-40,64	14,66	7,08

Агрегований баланс ТОВ «ЕлітМедіка» за 2021 рік				Темп приросту показників, %	Структура балансу, %	
Актив	Код рядка	01.01.2021	31.12.2021	2021	01.01.2021	31.12.2021
Товари	1104	0	0	-	0,00	0,00
Поточні біологічні активи	1110	0	0	-	0,00	0,00
Депозити перестрахування	1115	0	0	-	0,00	0,00
Векселі одержані	1120	0	0	-	0,00	0,00
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	29004,4	37389,5	28,91	48,87	51,22
Дебіторська заборгованість за розрахунками:	1130	0	0	-	0,00	0,00
за виданими авансами				-	0,00	0,00
з бюджетом	1135	1514,6	6070,8	300,82	2,55	8,32
у тому числі з податку на прибуток	1136	1397,5	5753,4	311,69	2,35	7,88
з нарахованих доходів	1140	0	0	-	0,00	0,00
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0	-	0,00	0,00
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	11912	11395,7	-4,33	20,07	15,61
Поточні фінансові інвестиції	1160		0	-	0,00	0,00
Гроші та їх еквіваленти	1165	403,5	5431,1	1246,00	0,68	7,44
Готівка	1166	0	0	-	0,00	0,00
Рахунки в банках	1167	0	0	-	0,00	0,00
Витрати майбутніх періодів	1170	0	29,4	-	0,00	0,04
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0	-	0,00	0,00
у тому числі в:	1181	0	0	-	0,00	0,00
резервах довгострокових зобов'язань		0		-	0,00	0,00
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0	-	0,00	0,00
резервах незароблених премій	1183	0	0	-	0,00	0,00
інших страхових резервах	1184	0	0	-	0,00	0,00
Інші оборотні активи	1190	5851	5840	-0,19	9,86	8,00
Усього за розділом II	1195	57481,6	71401,6	24,22	96,85	97,81
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0	-	0,00	0,00
Баланс	1300	59353,2	72998,3	22,99		

Джерело: побудовано автором на основі Форми 1 [12]

Величина активів підприємства ТОВ «ЕлітМедіка» збільшилась (рис. 1.1).



Рисунок 1.1. Динаміка активів ТОВ «ЕлітМедіка»

Джерело: побудовано автором на основі даних [12]

За даними рисунку 1.1 можна визначити, що у структурі активів найбільшу питому вагу мають оборотні активи, а саме: 96,85% на 01.01.21 та 97,81% на 31.12.2021 рр. Відповідно частка необоротних активів складає 3,15 та 2,19 % за аналізованими періодами. Така структура активів свідчить, про те, що підприємство має значну кількість дебіторської заборгованості та інших видів заборгованостей.

Оскільки підприємство надає послуги, у структурі необоротних активів перебільшує дебіторська заборгованість із часткою: 48,87% та 51,22% відповідно за аналізованими періодами.

У структурі активів зменшується частка запасів (з 14,82% до 7,08%). Частка іншої дебіторської заборгованості зменшилась з 20,07% до 15,61%. Така тенденція за двома статтями оборотних активів може свідчить про несплату заборгованості покупців.

В цілому структура активів є задовільною, але відмічена тенденція про велику кількість дебіторської заборгованості та уповільнення виробничої діяльності підприємства.

В таблиці 1.6 показана структура ТОВ «ЕлітМедіка» за 01.01.21-31.12.21 рр., тис. грн.

Таблиця 1.6

Структура пасивів ТОВ «ЕлітМедіка» за за 01.01.21-31.12.21 рр., тис. грн

Пасив	Код рядка	01.01.2021	31.12.2021	Темп приросту показників, %	Структура балансу, %	
I. Власний капітал						
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	33,2	33,2	0,00	0,06	0,05
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0	-	0,00	0,00
Капітал у дооцінках	1405	0	0	-	0,00	0,00
Додатковий капітал	1410	0	0	-	0,00	0,00
Емісійний дохід	1411	0	0	-	0,00	0,00
Накопичені курсові різниці	1412	0	0	-	0,00	0,00
Резервний капітал	1415	0	0	-	0,00	0,00
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-707,5	9140,8	-1391,99	-1,19	12,52
Неоплачений капітал	1425	0	0	-	0,00	0,00
Вилучений капітал	1430	0	0	-	0,00	0,00
Інші резерви	1435	0	0	-	0,00	0,00
Неконтрольована частка	1490	0	0	-	0,00	0,00
Усього за розділом I	1495	-674,3	9174	-1460,52	-1,14	12,57
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення				-	0,00	0,00
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0	-	0,00	0,00
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0	-	0,00	0,00
Довгострокові кредити банків	1510	0	0	-	0,00	0,00
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0	-	0,00	0,00
Довгострокові забезпечення	1520	0	0	-	0,00	0,00
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0	-	0,00	0,00
Цільове фінансування	1525	0	0	-	0,00	0,00
Благодійна допомога	1526	0	0	-	0,00	0,00
Страхові резерви, у тому числі:	1530	0	0	-	0,00	0,00
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітної періоду)	1531	0	0	-	0,00	0,00
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітної періоду)	1532	0	0	-	0,00	0,00

Пасив	Код рядка	01.01.2021	31.12.2021	Темп приросту показників, %	Структура балансу, %	
I. Власний капітал						
резерв незароблених премій; (на початок звітного періоду)	1533	0	0	-	0,00	0,00
інші страхові резерви; (на початок звітного періоду)	1534	0	0	-	0,00	0,00
Інвестиційні контракти;	1535	0	0	-	0,00	0,00
Призовий фонд	1540	0	0	-	0,00	0,00
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0	-	0,00	0,00
Усього за розділом II	1595	0	0	-	0,00	0,00
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				-	0,00	0,00
Короткострокові кредити банків	1600	0	0	-	0,00	0,00
Векселі видані	1605	0	0	-	0,00	0,00
Поточна кредиторська заборгованість:				-	0,00	0,00
за довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0	-	0,00	0,00
за товари, роботи, послуги	1615	57647,6	60819,5	5,50	97,13	83,32
за розрахунками з бюджетом	1620	8,2	11,7	42,68	0,01	0,02
за у тому числі з податку на прибуток	1621	0	0	-	0,00	0,00
за розрахунками зі страхування	1625	1,1	5	354,55	0,00	0,01
за розрахунками з оплати праці	1630	34,8	49,3	41,67	0,06	0,07
за одержаними авансами	1635	0	0	-	0,00	0,00
за розрахунками з учасниками	1640	0	0	-	0,00	0,00
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0	-	0,00	0,00
за страховою діяльністю	1650	0	0	-	0,00	0,00
Поточні забезпечення	1660	0	0	-	0,00	0,00
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0	-	0,00	0,00
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0	-	0,00	0,00
Інші поточні зобов'язання	1690	2335,8	2938,8	25,82	3,94	4,03
Усього за розділом III	1695	60027,5	63824,3	6,33	101,14	87,43
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0	-	0,00	0,00
Баланс	1900	59353,2	72998,3			

Джерело: побудовано автором на основі Форми 1 [12]

Величина пасивів підприємства ТОВ «ЕлітМедіка» за структурними елементами протягом аналізованих періодів показана на рис. 1.2.

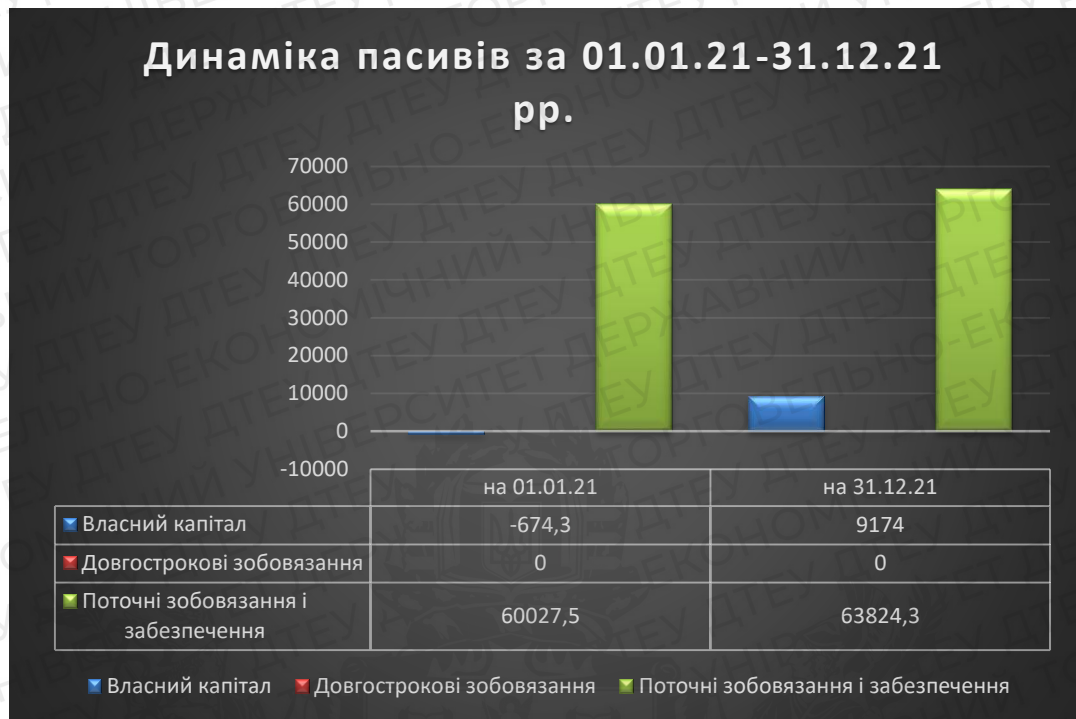


Рисунок 1.2. Динаміка пасивів ТОВ «ЕлітМедіка»

Джерело: побудовано автором на основі даних [12]

За даними таблиці 1.3 та рис. 1.2 зростає частка поточних зобов'язань та забезпечень. За абсолютними значеннями зобов'язання підприємства зростають на 31.12.2021 р..

У структурі пасивів значну частку мають саме поточні зобов'язання та забезпечення (на 31.12.21 -87,43%%) . Також бачимо негативну динаміку власного капіталу, який вказує на те, що кредиторська заборгованість більша ніж дебіторська.

За структурою пасивів можна зробити висновок, що підприємство на 01.01.21 працювало в збиток; діяльність повністю фінансується за рахунок власного капіталу; підприємство має великий фінансовий ризик для інвесторів.



Рис. 1.3. Динаміка чистого доходу від реалізації, собівартості реалізації ТОВ «ЕлітМедіка» за 2020-2021 рр., тис. грн.

Джерело: побудовано автором на основі даних [12]

В результаті чистий фінансовий результат становив:

За 2021 рік - 5593,3 тис. грн.;

За 2020 рік - -2729,6 тис. грн.; (рис. 1.4).



Рис. 1.4. Динаміка чистого фінансового результату ТОВ «ЕлітМедіка» за 2020-2021 рр., тис. грн.

Джерело: побудовано автором на основі даних [12]

Позитивним є отримання чистого прибутку в 2021 році в порівнянні з 2020 роком та його зростання. Але в майбутньому підприємству слід оптимізувати фінансові витрати.

1.2. Аналіз імпортої діяльності підприємства ТОВ «ЕлітМедіка»

Оцінка розвитку імпортої діяльності підприємств здійснюється шляхом аналізу показників ефективності імпорту організації, виявлення перспектив для їх розвитку. Головним напрямком зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «ЕлітМедіка» є імпорт медичних хірургічних інструментів, за кодом ВЕД 9018908400 - Прилади та пристрої, що використовуються у медицині, хірургії, стоматології або ветеринарії, включаючи сцинтиграфічну апаратуру та іншу електромедичну апаратуру, а також апаратура для дослідження зору. Так, як це є медичні хірургічні інструменти йде таке оподаткування: ввізне мито з всіх країн та груп країн – 0%, ПДВ – 7%.

Інші напрямки імпортої діяльності включають в себе наступне: обладнання, комплектуючі та запчастини імпортуються із Німеччини і повністю задовольняють компанію співвідношенням ціни та якості. Базовими умовами поставки імпорту, які використовує ТОВ «ЕлітМедіка» та іноземні підприємства в основному є СРТ з використанням авіа та автомобільного транспорту. Повна собівартість продукції ТОВ «ЕлітМедіка» формується з собівартості продукції, купівельної вартості, транспортних витрат, витрат на збут і витрат на оплату праці, інших витрат. На сучасному етапі діяльності фірма нарощує власні потужності.

Головною метою проведення підприємством імпортої операції є ефективність їх здійснення. Нерідко неправильно спланована або необґрунтована стратегія імпорту завдає значних збитків, або ж недоотримання прибутку підприємством [22].

По більшій частині компанія «ЕлітМедіка» - займається тендерами та продажем продукції під замовлення часних поліклінік. Тобто, товар замовляється наперед на визначений час, під заказ замовника. Але виникає велика кількість проблем, через віддаленість компаній-імпортерів.

Можемо виділити наступні проблеми здійснення імпортої діяльності ТОВ «ЕлітМедіка»:

1. З боку держави повинна бути підтримка та розроблена програма щодо стимулювання експорту та стримування зростання імпорту для врівноваження сальдо зовнішньої торгівлі.
2. Забезпечення та створення конкурентного середовища для вітчизняних виробників.
3. Підвищення контролю за якістю надходження сировини, зокрема напівфабрикатів для важливих галузей економіки.

4. Встановлення відповідних квот, та/або урегулювання обсягу імпорту.
5. Врегулювання ринку споживачів кредитів.
6. Створення системи страхування та гарантування експорту.
7. Двостороннє співробітництво шляхом визначення перспективних ринків для розширення ринків збуту продукції та в пролонгованій перспективі збільшення експорту.
8. Проведення зваженої цінової політики в сфері експорту електроенергії
9. Заохочення до участі вітчизняних виробників у зарубіжних виставках.
10. Посилення захисту інтересів наших товаровиробників на зовнішніх ринках.

Компанія «ЕлітМедіка», яка імпортує товар з Німеччини несе доволі великі затрати в фінансовому та затратах на час для доставки товару з за кордону. Тому, якщо в Україні за допомогою проектів по захисту вітчизняних виробників буде здійснений ряд підтримки та розроблено програми для медичних хірургічних інструментів, це значно допоможе компанії, що приведе до співпраці з Українськими виробниками.

Нажаль, серед виробників медичного хірургічного обладнання вітчизняних виробників наявна дуже мала кількість, та то не йде як головною спеціалізацією. Серед вітчизняних виробників доволі, якщо взяти до уваги медичні хірургічні шовні матеріали, відомі фірми такі як: «Опусмед», «Олімп», «Укртехмед». В них є приступні в виробництві деякі медичні хірургічні інструменти, але вони не відповідають якості, яку пропонують Німеччина та США. Компанії імпортери, які є середніми по якості між нашими вітчизняними та інструментима з Німеччини та США – є «Paradise» та «Surgiwel», що виробляються в Пакистані. На українському ринку доволі відомі компанії, але як для лікарень та хірургів з більшими вимогами, то вони не йдуть підходящими.

За допомогою рисунка 1.5. можна проаналізувати найбільші країни експортерів в Україну, та як змінювався попит на імпорт з них.

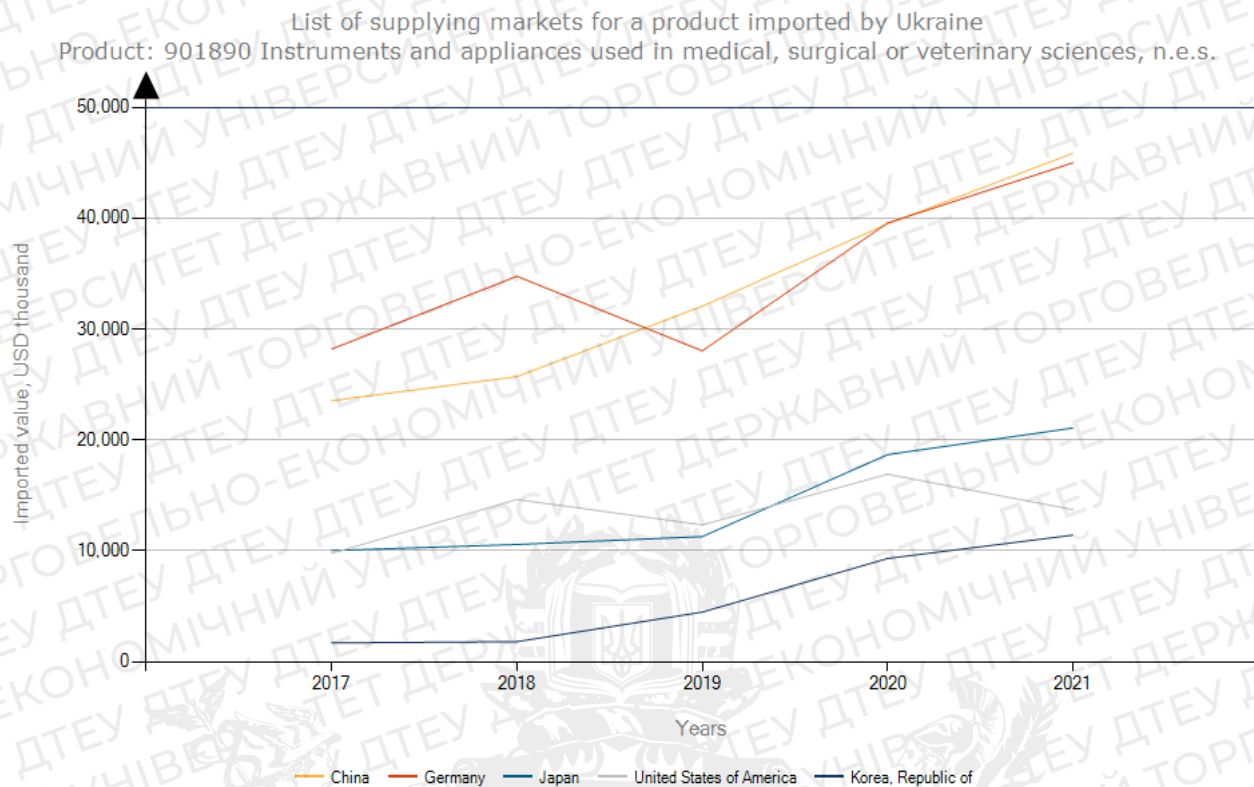


Рисунок 1.5. Ринок імпортерів в Україну за 2017-2021 рр.

Джерело: рисунок згенерований за допомогою сайту trade map.com

Аналізуючі данні ринки, для України за кодом товарної продукції за КВЕД 901890 головним є Німеччина та Китай. У 2019 році імпоротно-експортні відносини з Німеччиною мали доволі сильній спад, але у 2021 році Німеччина знову набрала обертів та майже порівнялась з Китаєм. Так, як за кодом КВЕД 901890 – йдуть не тільки медичні хірургічні інструменти, а й стоматологічні, ветеринарні та по більшій частині електрохірургічні вироби, що більша перевага надається Китаю в експорті в Україні, як більш дешевий матеріал, то ось два головні партнери. Експортно-імпортні відносини з Китаєм для України є доволі важкими, через незручність логістичних операцій через віддаленість країн одна від одної. Тому, найкращим варіантом для розгляду виступає Німеччина. Зі всіх наведених країн, вона виступає найближчою для нас, що дарує найбільш вигідні фінансово-логістичні відносини. Починаючи з 2020 року середній експорт з Німеччина в Україну сягає понад 40 тисяч долларів США.

Та хоч США і займає одне з останніх місць в наведеному рисунку 1.5, щодо головних експортерів в Україну, вона займає дуже високий рівень серед всіх країн виробників медичних хірургічних інструментів, пропоную ознайомитися з найбільшими виробниками медичних хірургічних виробів у світі в таблиці 1.7.

Таблиця 1.7. Найбільші виробники медичних виробів у 2021 році

Назва	Опис
Johnson & Johnson - 369 млрд доларів	Johnson & Johnson (J&J) може генерувати значну частину свого продажу коштом фармацевтичних препаратів, а також споживчих товарів для здоров'я, таких як товари під її культовим дитячим брендом Johnson's, але компанія з Нью-Джерсі також виробляє широкий спектр медичних пристроїв. Фактично, зараз це не тільки найбільший виробник медичних пристроїв у світі, у 2020 році з деяким відривом, але і, за оцінкою Financial Times, J&J займала 10-те місце у світі з ринкової капіталізації з ринковою капіталізацією. рік. В цей час загальний дохід компанії становить близько 82 мільярдів доларів, у ній працює 132 200 осіб, а у 2019 році вона витратила понад 11 мільярдів доларів на дослідження та розробки – це більше, ніж у будь-якої компанії у світі з виробництва медичного обладнання.
Abbott – 144 мільярди доларів	Велика компанія у сфері охорони здоров'я та медичного обладнання Abbott базується в Чикаго, штат Іллінойс, і спочатку була заснована як фармацевтична компанія понад 130 років тому. Сьогодні вона виробляє широкий спектр серцево-судинних пристроїв, включаючи стенти, кардіостимулятори, змінні серцеві клапани, катетери та системи моніторингу, а також численні технології, що використовуються в діагностиці та лікуванні діабету. Abbott також стала однією з перших глобальних компаній, що отримали дозвіл на екстрене використання (EUA) від FDA США для діагностики Covid-19 на початку цього року, а її молекулярний тест RT-PCR отримав схвалення 18 березня.
Medtronic - 138 мільярдів доларів	В даний час компанія виробляє сотні виробів медичного призначення для серцево-судинної, респіраторної, урологічної, діабетичної, ортопедичної, ЛОР-областей (вух, носа та горла) та для моніторингу пацієнтів. Ще одна область, в якій Medtronic почала все активніше працювати, - це неврологія, і її комп'ютерна система Percut, яка використовує глибоку стимуляцію мозку (DBS) для лікування неврологічних станів, таких як хвороба Паркінсона, отримала схвалення FDA у серпні 2020 року.
Бакстер - 129 мільярдів доларів	Його медичні пристрої розділені на категорії інтенсивної терапії, стаціонарного лікування, хірургічного лікування та лікування нирок, а його поточні флагманські продукти включають діалізну систему Amia, яка використовується для лікування пацієнтів із термінальною стадією ниркової недостатності в домашніх умовах, та Spectrum Інфузійний насос IQ. У 2009 році Baxter також стала однією з небагатьох компаній, яка отримала дозвіл ЄС на вакцину від грипу H1N1 під час глобальної пандемії свинячого грипу.
General Electric - 98 мільярдів доларів	Компанія General Electric, що займається виробництвом великовагових виробництв у США, принесла загальний дохід понад 95 мільярдів доларів, у ній працює близько 200 000 людей у всьому світі, і вона веде свій бізнес у секторі медичного обладнання через дочірню компанію GE Healthcare в Іллінойсі. GE Healthcare виробляє технології, що використовуються в галузі, від пристроїв для медичної візуалізації та моніторингу пацієнтів до апаратів ШВЛ, систем діагностики та доставки ліків. Ближче до початку пандемії Covid-19 у березні компанія об'єдналася з Ford, щоб використовувати конструкцію стороннього вентилятора, схваленого FDA, що дозволило виробнику автомобілів швидше нарощувати виробництво цих апаратів для інтенсивної терапії.

Джерело: таблиця складена автором за допомогою інтент ресурсів.

Будь-яка імпортна операція здійснюється за допомогою використання транспортних засобів. Вибір правильного транспортного забезпечення має базуватись на основі інформації про товар, шляху та відстані перевезення, вартості транспортних витрат та збалансованості витрат часу [20].

Будь-яка імпортна операція здійснюється за допомогою використання транспортних засобів. Вибір правильного транспортного забезпечення має базуватись на основі інформації про товар, шляху та відстані перевезення, вартості транспортних витрат та збалансованості витрат часу [20].

Аналіз ефективності імпорту сировини визначимо за допомогою коефіцієнту імпорту, що здійснюються з метою використання імпортованої сировини для виготовлення продукції [36]. Для цього використаємо наступні дані:

$$Ke_i = Z_i / V_z \quad (1.1)$$

де Z_i -затрати на придбання вітчизняної сировини, аналогічої імпортній;

V_z -загальні витрати на імпорт

2021 рік: 800 тис. грн /600 тис. грн =1,33;

2020 рік: 650 тис. грн /400 тис. грн = 1,62;

Ефект імпорту E_{ip} визначимо за формулою 1.2.

$$E_i = Z_i - V_z \quad (1.2)$$

де Z_i - затрати на придбання вітчизняних товарів, аналогічних імпортним;

V_z - загальні витрати на імпорт.

2021 рік: 800 тис. грн -600 тис. грн =200 тис. грн;

2020 рік: 650 тис. грн -400 тис. грн = 250 тис. грн;

Чим більшим є значення показника, тим більше підприємство отримує прибутку, а імпортну діяльність можна вважати ефективно.

Рентабельність імпорту P_i визначимо за формулою 1.3, яка показує розмір прибутку від реалізації імпорту на 1 грн. витрат щодо його придбання:

$$P_i = E_{e.i} / V_z * 100\% \quad (1.3)$$

де $E_{e.i}$ - економічний ефект імпорту;

V_z - загальні витрати на імпорт

2021 рік: 200 тис. грн /600 тис. грн *100% = 33,33%;

2020 рік: 250 тис. грн /400 тис. грн*100% = 62,50%.

Занесемо розраховані дані в узагальнюючу таблицю показників ефективності імпорту ТОВ «ЕлітМедіка» (табл. 1.8).

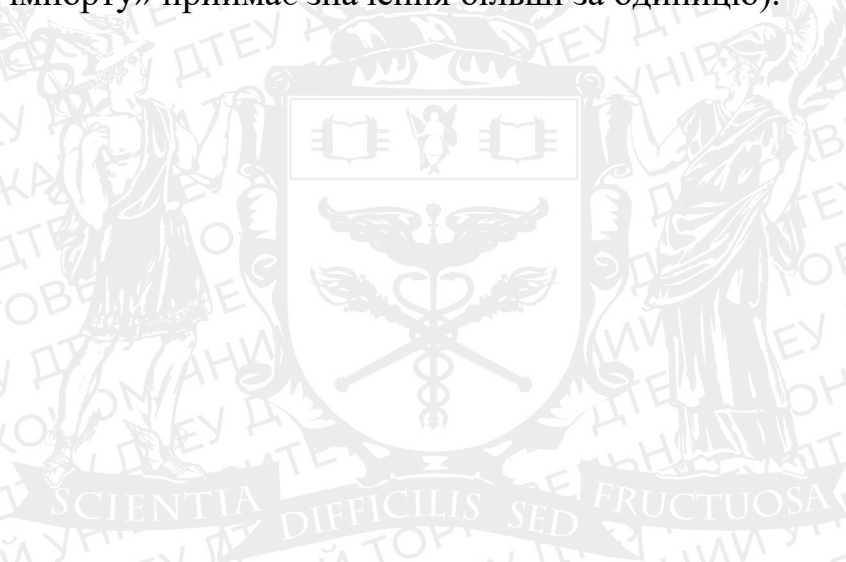
Таблиця 1.8.

Показники ефективності імпорту ТОВ «ЕлітМедіка» у 2020-2021 рр.

Показник	2020	2021	Відносне відхилення (2021/2020), %
Ефективність імпорту	1,62	1,33	17,90
Ефект від здійснення імпортової діяльності, тис. грн	250	200	20
Рентабельність імпорту продукції, %	62,50	33,33	46,67

Джерело: складено автором на основі попередніх розрахунків

Відповідно до наведених розрахунків імпорт є ефективним (показник «Ефективність імпорту» приймає значення більші за одиницю).



РОЗДІЛ 2. ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ КРАЇНИ-КОНТРАГЕНТА ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ІМПОРТУ МЕДИЧНИХ ХІРУРГІЧНИХ ІНСТРУМЕНТІВ З НІМЕЧЧИНИ ТОВ «ЕлітМедіка»

2.1. Визначення основних тенденції розвитку світового ринку медичних інструментів

Медичні технології пройшли довгий шлях з моменту винаходу окулярів та стетоскопа. Більш широка доступність мобільного інтернету, зростання заможнішого середнього класу і старіння населення планети - все це рухає змінами в галузі охорони здоров'я, а пов'язані з цим технології змінюються швидше, ніж будь-коли. Згідно з оглядом галузі охорони здоров'я, підготовленого Всесвітнім економічним форумом, більше половини робочої сили медичної галузі в найближчому майбутньому вимагатиме хоча б деякої перепідготовки.

За останню чверть століття розробка експлуатації нових медичних пристроїв прискорилося, частково через швидке розширення наукових та інженерних знань. Беручи до уваги взаємний взаємозв'язок між дослідженнями та розробками, ми коротко розглянемо взаємодію між етапом дослідження та винаходу медичних пристроїв та етапом розробки. Крім фундаментальних біомедичних та клінічних досліджень, біоінженерні дослідження, засновані на досягненнях у галузі фізичних наук, математики та інженерії в інших секторах, роблять важливий внесок у базу знань, що лежать в основі розробки медичних пристроїв.

Базові біоінженерні дослідження переважно проводяться в університетських та державних лабораторіях. На відміну від деяких європейських країн та Японії, фінансування фундаментальних досліджень в галузі біомедичної інженерії відносно невелике в Сполучених Штатах (наприклад, 1% бюджету) і розподіляється між декількома агентствами. досліджень та експлуатації мед препаратів.

Державна підтримка доповнюється приватними інвестиціями, особливо у прикладні дослідження. У 1986 році промисловість медичного обладнання інвестувала у дослідження та розробки в середньому 7,5% продажів. У 1979 році виробники медичного обладнання, що входять до п'яти кодів (90189) Стандартної промислової класифікації медичних пристроїв (рентгенівське та електромедичне обладнання, хірургічні та медичні інструменти, хірургічні пристрої та витратні матеріали, стоматологічне обладнання та приладдя, офтальмологічні товари), повідомили, що 3,

Бюджет, спонсорований компанією, становив фундаментальні дослідження, а 23% - прикладні дослідження. Інвестиції в дослідження залежать від типу пристрою, а також фірми. Як можна відзначити, медичні пристрої є набагато більш різномірною групою продуктів, ніж ліки, з точки зору дизайну, використання та призначення; багато пристроїв ніколи не контактують з пацієнтами, деякі - короткочасно, а інші - постійно. Існує близько 1700 різних типів медичних пристроїв та 50 000 окремих товарів. Очевидно, що дослідження, необхідні винаходу одноразових голок, сильно відрізняються від досліджень, пов'язаних з винаходом комп'ютерного томографа. Так само існує набагато більше різноманітність фірм, які винаходять і розробляють медичні пристрої, ніж у випадку з ліками. Галузь характеризується великою кількістю малих фірм; близько 50% виробників медичного обладнання США мають менш як 20 співробітників. Проте великі компанії домінують у галузі за обсягами продажу. За словами Робертса, невеликі фірми та навіть окремі особи виробляють більшу частину інновацій на ранніх етапах розробки нового класу медичних пристроїв, тоді як більші фірми відіграють важливу роль пізніше в процесі розробки (іноді шляхом придбання невеликих фірм). Медичні пристрої складаються з багатьох різних компонентів, включаючи програмне забезпечення, обладнання та медичні компоненти. Медичні пристрої запускаються з безліччю проблем, замаскованих під шарами правил через зростання кількості несприятливих інцидентів, які змусили владу посилити правила безпеки пацієнтів. Правила враховують пристрої, які є діагностичними, терапевтичними, підтримувальними та хірургічними.

Медичні експерти, що спеціалізуються на пристроях, можуть зрозуміти та пояснити правила щодо таких продуктів. Пристрої з низьким рівнем ризику, такі як кисневі маски або хірургічні інструменти, підлягають загальному контролю відповідно до належних виробничих методів та стандартів; повідомлення про небажані явища; вимоги до реєстрації та загального обліку. Пристрої, які мають більший ризик, вимагають особливого контролю над маркуванням продукції; особливі обов'язкові стандарти продуктивності та вимоги до випробувань. Ефективні та безпечні імплантовані пристрої підтримують або підтримують життя від потенційно необґрунтованого ризику травм або захворювань, включаючи кардіостимулятори та грудні імпланти. Імплантовані медичні пристрої, здатні зазнавати динамічних змін у функціях та безпеці, постійно аналізуються. Всі ці фактори суттєво впливають на цикл розробки медичного виробу. Розробка експлуатації медичного пристрою - складний

процес, який постійно ускладнюється. Щоб пройти весь шлях від початкового виявлення та концептуалізації пристрою до дозволу FDA та стратегії запуску, потрібна спеціальна команда, а також стратегія управління ризиками та вимогами, що підтримується сучасними інструментами. Без таких рішень висока вартість та значні ризики розробки сучасного медичного пристрою стають складнішими. Етапи розробки медичних виробів такі:

Фаза I для початку розробки пристрою з подальшим аналізом можливостей та ризиків;

Фаза II має вирішальне значення для аналізу фінансової здійсненності, розробки прототипу та концепції;

Фаза III для валідації та перевірки дизайну та прототипу, розробленого відповідно до нормативних вимог. Розроблений продукт слід запланувати для випробувань у відповідному середовищі;

Фаза IV для остаточної перевірки перед запуском продукту, протестованого та затвердженого компетентним органом;

Етап V включає запуск продукту та оцінку після запуску.

Розробка експлуатації медичного пристрою - це багатоетапний процес, що зазвичай складається з п'яти основних етапів:

Етап 1: Виявлення та концепція пристрою

Класифікація потенційного пристрою, зокрема, сильно вплине на процес розробки продукту та необхідні процедури управління ризиками. Наприклад, на пристрої класу I поширюються лише загальні заходи контролю, такі як належна виробнича практика та вимоги до ведення документації, тоді як пристрої класу II та класу III підвищеного ризику вимагають додаткових спеціальних приладів контролю та РМА відповідно. Відповідно управління ризиками для пристроїв Класу II та Класу III є більш складним, а пов'язані з цим витрати вище.

Етап 2: доклінічні дослідження

На цей момент пристрій ще не підходить для використання людиною, але готовий до випробувань у контрольованих лабораторних умовах. Спостереження за роботою прототипу в цих умовах дає деяке уявлення про те, як його можуть використовувати люди та які конкретні ризики можуть супроводжувати його.

Етап 3: шлях до схвалення

Подальші дії будуть визначатися класифікацією пристрою/рівнем ризику.

Пристрій класу I, такий як киснева маска, має відповідати лише загальним заходам контролю, і багато пристроїв цього класу з низьким рівнем ризику не підлягають представленню на передпродажному етапі. Пристрої з підвищеним ризиком класу II, такі як набори для тестів на вагітність, повинні відповідати спеціальним вимогам, наприклад, відповідати критеріям продуктивності конкретних пристроїв, крім цих загальних заходів. Для пристроїв Класу I та Класу II, які не підлягають виключенню, потрібне попереднє повідомлення, що підтверджує «суттєву еквівалентність» пристрою, що офіційно продається, не підпадає під дію РМА. Якщо така еквівалентність не може бути доведена, пристрій належить до Класу III. Пристрої класу III, включаючи не еквіваленти, а також пристрої, що підтримують або підтримують життя, вимагають РМА, що є складною частиною розробки медичного пристрою. Повинні бути представлені наукові докази того, що переваги устрою переважають його ризику та що він допоможе значній частині населення.

Етап 4: Огляд нормативно-правової бази

Як тільки компанія, що виробляє медичне обладнання, отримає достатньо даних про те, як працює її пристрій, та про супутні ризики, вона може подати заявку на розгляд регулювальних органів. Точний процес залежатиме від класифікації пристрою/рівня ризику. Додатки РМА тягнуть за собою ретельний аналіз лабораторій та виробничих потужностей щодо належної виробничої практики та оцінку результатів відповідних клінічних та доклінічних досліджень. Інші процеси простіше.

Етап 5: моніторинг безпеки пристроїв після виходу на ринок

Після того, як пристрій надійде на ринок, він постійно контролюватиметься на предмет можливих проблем з безпекою та продуктивністю. Регуляторні органи можуть знову перевірити виробничі потужності, тоді як споживачі та медичні працівники можуть повідомляти про будь-які виявлені проблеми через такі програми, як MedWatch.

Хоча для ранжування цих фірм можна використовувати низку різних показників, ми вирішили використовувати ринкову капіталізацію - ринкову вартість випущених акцій компанії - як спосіб визначити, хто нині лідирує в американському секторі медичного обладнання.

Протягом усіх п'яти етапів командам розробників потрібно підтримувати багато різних документів, включаючи файли історії проєктування для кожного готового пристрою.

Сучасні тенденції розвитку світової економіки створили нові перспективи для функціонування світового ринку послуг та участі послуг у міжнародній торгівлі. Світовий ринок послуг - це окрема сфера міжнародних економічних відносин, яка чітко підрозділяється і має такі сфери: бізнес-послуги, телекомунікаційні послуги (послуги зв'язку), освітні послуги, медичні та соціальні послуги, сфери обслуговування культури, відпочинку та туризму. , фінансові послуги, транспортні, будівельні та торговельні послуги [6].

Серед усіх послуг особливий статус мають медичні послуги. Охорона здоров'я є найважливішою соціальною сферою суспільного життя, показником національного добробуту та соціально-економічного розвитку. Саме охорона здоров'я впливає на якість населення та тривалість життя. Технологічний прогрес у важливих сферах життя суспільства та загальний соціально-економічний рівень країни позитивно впливають на стан системи охорони здоров'я, ринок, якість медичних послуг. Водночас, на думку більшості вчених, які досліджують ринок медичних послуг у сучасному світі, сьогодні існує об'єктивна закономірність перманентного зростання вартості медичних послуг у країнах із різним соціально-економічним розвитком. Слід зазначити, що передумовою формування світового ринку медичних послуг є активне освоєння міжнародного ринку.

За даними Світової організації торгівлі, сьогодні на міжнародну торгівлю медичними послугами припадає понад 30% світової торгівлі, і ця кількість зростає [5]. Світовий ринок медичних послуг є специфічною складовою ринкової системи, яка формує самостійний сектор виробництва нематеріальних благ [6]. Обов'язковою умовою його ефективного функціонування є довгострокове економічне зростання ринку медичних послуг у різних країнах.

Ступінь участі національного ринку медичних послуг країни у формуванні світового ринку медичних послуг визначається загальним рівнем економічного розвитку.

На основі аналізу факторів, що впливають на функціонування та розвиток світового ринку медичних послуг, доведено зв'язок між економічним розвитком кожної країни та рівнем функціонування системи медичної допомоги. Особливу увагу приділено тенденціям розвитку сучасного світового ринку медичних послуг, в основі

яких лежить процес глобалізації, що спостерігається на сучасному етапі розвитку міжнародної торгівлі медичними послугами, медичним туризмом. Розкриває закон розвитку ринку медичних послуг як структурного елемента світового ринку послуг. Ключові слова: сервіс, міжнародний ринок, глобалізація, медичне обслуговування, ринок медичних послуг, медичний туризм. [16] До 2050 року ця цифра становитиме 2 відсотки або більше в розвинених країнах, за словами більшості дослідників, які вивчали щорічне зростання витрат на охорону здоров'я.

Важливим показником конкурентоспроможності країни на світовому ринку медичних послуг є стан і зростання інфраструктури послуг країни, яка розвивається в парі з економікою країни. У країнах з високим економічним розвитком і науковим потенціалом (Норвегія, Австралія, Ісландія, Канада, США) медичний ринок демонструє позитивні тенденції: збільшення пропозиції медичних послуг, розширення сфери послуг, покращення інфраструктури ринку та збільшення кількості медичних закладів, впровадження інформаційних технологій. Зростання попиту на медичні послуги призвело до збільшення пропозиції як державних, так і приватних медичних закладів.

Поглиблений розвиток ринку медичних послуг передбачає підвищення вимог до якості медичної допомоги, формування стандарту її надання, стимулювання збільшення кількості спеціалізованих медичних послуг, а саме: надання спеціалізованих кваліфікованих медичних послуг, у тому числі нанотехнології) заклади третинної допомоги. Така ситуація на ринку консолідує дії постачальників медичних послуг щодо підвищення стандарту якості медичної допомоги та впровадження інновацій та інформаційних технологій.

Національний ринок медичних послуг із низьким економічним зростанням характеризується впливом державної монополії, недостатніми фінансовими асигнуваннями на медицину та охорону здоров'я, надзвичайно низьким рівнем сучасного медичного обладнання та персоналу, низькою якістю медичних послуг. Державні установи в цих країнах надають медичну допомогу в обмеженому обсязі, а вартість медичної допомоги, незалежно від її якості, відшкодовується за рахунок громадян у разі відсутності чи відсутності державного фінансування, створення тіньової економіки та корупції. Водночас активно розвивається приватний сектор охорони здоров'я шляхом розбудови нової інфраструктури та приватизації державних закладів охорони здоров'я. Інфраструктура приватного сектора характеризується

великою кількістю закладів, які надають високоякісне медичне обслуговування, високим рівнем обслуговування та вартості. Висока вартість медичної допомоги розділяє населення за принципом купівельної спроможності — від найбідніших (які отримують медичну допомогу за кошти держави та благодійних фондів) до найбагатших (які мають доступ до медичної допомоги в країні та за її межами). Ось чому питання доступу до медичної допомоги є актуальним для країн, що розвиваються. Доступність медичних послуг залежить від багатьох факторів: рівня фінансування закладів охорони здоров'я, державного регулювання, наявності економічно обґрунтованої вартості медичних послуг. У країнах з нижчим рівнем соціально-економічного розвитку функціонування системи охорони здоров'я було б неможливим без підтримки міжнародних медичних організацій та благодійних фондів. [19]

У світі є багато прикладів міжнародних гуманітарних некомерційних медичних організацій, таких як Організація Об'єднаних Націй і Червоний Хрест, які надають медичну допомогу в країнах, де населення має труднощі з доступом до медичної допомоги. Ці організації компенсують дефіцит національного фінансування охорони здоров'я. У рамках благодійної програми люди в цих країнах отримали базову медичну допомогу, підготовку медичного персоналу, масові щеплення та невідкладну хірургічну допомогу.

Основними споживачами таких медичних послуг є країни з низьким соціально-економічним розвитком та поганим станом здоров'я. Надання медичних послуг міжнародними гуманітарними медичними організаціями та благодійними фондами населенню врівноважує соціальні проблеми цих країн, послаблюючи існуючий практичний зв'язок між рівнем платоспроможності населення та ступенем задоволення потреб у медичних послугах. Діяльність міжнародних некомерційних організацій, підвищення їхньої соціальної функції та ролі у формуванні ринку медичних послуг, демократизація міжнародного співтовариства сприяли підвищенню якості медичної допомоги та якості життя людей у багатьох країнах. Сьогодні процес глобалізації призводить до обміну сучасними медичними технологіями, долає певну технологічну нерівність між країнами, активно впроваджує нові медичні технології, що в свою чергу сприяє сегментації ринку медичних послуг шляхом спеціалізації та стандартизації медичної допомоги.

Структура національних медичних стандартів є універсальною цінністю, що відображає масштаби впровадження інноваційних медичних технологій та рівень

розвитку ринку медичних послуг кожної країни. Сучасна система медичних стандартів та міжнародна медична освіта є етапом формування якісної продукції на ринку медичних послуг. Це характерно для країн з високим соціально-економічним розвитком, де рівень медичної допомоги достатньо високий, а витрати економічно виправдані.

Структура світового ринку медичних послуг характеризується неоднорідністю пропозиції, якості та рівня цін. Сучасні тенденції міжнародної торгівлі медичними послугами пов'язані зі створенням єдиного економічного простору в медичній сфері на регіональному рівні, узгодженням підходів соціальної політики та коригуванням законодавства про охорону здоров'я, розширенням національного доступу до різноманітних медичних послуг у сфері охорони здоров'я. Деякі огляди медичних послуг. [13]

Одним із важливих напрямів міжнародної торгівлі медичними послугами та розвитку світового ринку медичних послуг є медичний туризм. Цьому сприяють соціально-економічні фактори, такі як зростання доходів і розвиток сучасних транспортних послуг, а також інформаційні фактори — підвищення обізнаності населення про альтернативні медичні послуги за межами штату з меншими витратами часу та грошей. Завдяки ціновим факторам медичний туризм збільшує потік пацієнтів у країни з розвинутою системою охорони здоров'я та конкурентоспроможність цих країн на міжнародному ринку медичних послуг. Водночас медичний туризм сприяє підвищенню споживчого попиту на кваліфіковані, високотехнологічні медичні послуги на менш розвинених ринках [9]. Така ситуація сприяла зростанню пропозиції медичних послуг, стимулювала необхідність створення нових медичних послуг, що відповідають потребам ринку, та постійного покращення стандартів існуючих послуг.

На поточний стан світового ринку медичних послуг впливає демографічна ситуація. Частка людей похилого віку в населенні високорозвинених країн неухильно збільшується, що пов'язано з більшою тривалістю життя та нижчою народжуваністю. Крім того, населення світу збільшується за рахунок країн третього світу [13]. У високорозвинутих країнах попит на медичні послуги зростає через високу захворюваність людей похилого віку, тоді як у країнах із слабко розвиненим соціально-економічним розвитком попит на медичні послуги є постійним. Із збільшенням населення цих країн попит на медичні послуги збільшується. Швидке зростання.

первинні та професійні). Все це призвело до високого попиту на медичні послуги в усьому світі.

На демографічну складову ринку впливає імміграційний процес, що створює попит на медичні послуги, що впливає на поширеність країн, до яких їдуть іммігранти. Ці фактори говорять про те, що у світі спостерігається зростання інфекційних захворювань з різних джерел, поява нових вірусів і навіть пандемія. Водночас це також сприяє розвитку медичної галузі, розробці нових методів діагностики та лікування, веде до процесу трансформації ринку медичних послуг. Слід зазначити, що міграція відбувається як на стороні потенційних пацієнтів (споживачів медичних послуг), так і на стороні медичних працівників. В основному це пов'язано з необхідністю задоволення їхніх потреб: потреб пацієнтів у кваліфікованих медичних послугах, у тому числі у використанні сучасних діагностичних та лікувальних методик, професійному медичному нагляді, реабілітаційних послугах, хороших соціально-економічних умовах праці та побуту. Міграційний процес є багатофакторним фактором, в умовах інтернаціоналізації ринку існують як негативні, так і позитивні зовнішні ефекти.

До позитивних аспектів можна віднести підвищення конкурентоспроможності на міжнародних ринках за рахунок підвищення якості медичних послуг та їх доступності. Негативними наслідками є міграція кваліфікованих медичних працівників за кордон та пов'язані з цим трансакційні витрати. [8]

Кластерний підхід - це тенденція до формування абсолютно нових сучасних ринків у всіх секторах світової економіки. Такий підхід базується на партнерстві зацікавлених сторін і є показовим фактором у визначенні конкурентоспроможності учасників ринку. Медичний кластер є результатом поєднання конкуруючих організацій, які надають якісні медичні послуги і розташовані в одній зоні. Наприклад, фармацевтичний кластер у Швейцарії та кластер медичних пристроїв у США [2].

Ідея створення медико-оздоровчих кластерів полягає у створенні сприятливих умов для інтенсивного розвитку медичних закладів, підвищення рівня роботи медичних закладів та якості медичних послуг, що, безсумнівно, сприятиме підвищенню інвестиційної привабливості галузі охорони здоров'я. Кластер сприяє швидкому обміну інформацією з економічних, технічних, управлінських, медичних питань та створює можливості для впровадження нових технологій у практику [1].

Головную країною експортером для компанії «ЕлітМедіка» - є Німеччина.

Німеччина, як країна входить до складу країн Євро Союзу проходить через такі тарифні регулювання та які митні правила є в Україні:

- По відношенню до України використовується митний тариф MFN duties (Applied)
- Через Міждержавну угоду від 27.06.2014 року відбувається зниження ввізних мит в Україну та сягає 0%.
- Україна, як країна, яка приймає імпортований товар не приймає ніяких мійр, щодо захисту внутрішнього ринку до медичних хірургічних інструментів по коду ВЕД 901890.
- Та в Україні, медичні хірургічні інструменти, відповідно до підстав КРМ № 13-23/193 від 13.05.2009 є в класі ризику, та вони підлягають ретельній перевірці правильності класифікації товарів в перевірці з номенклатурою та документами виробника (декларації, сертифікати).
- Відповідно до постанови КМУ № 753 від 02.10.2013 року прилади, які використовуються в медицині та хірургії після ввезення на митну територію України підлягають сплаті ПДВ 7%, а не сталої ставки ПДВ у розмірі 20%.

За допомогою рисунка 2.1. спостерігається головні країни імпортери з Німеччини. Найбільшою країною імпортером для Німеччини є США, обсяг експорту за 2021 рік сягає від 684 790 тисяч долларів. Що свідчить про те, що незважаючи на віддаленість країн одне від одного та те, що США займає перше місце серед країн виробників медичного обладнання та інструментів, що США дуже зацікавлені виробництвом та звичайним медичним хірургічним інструментів з Німеччини. Другими по лідерству є країни Російської Федерації та Китаю, обсяги експорту Німеччини сягають в радіусі від 273 916 тисяч долларів – до 684 790 тисяч долларів. Ці країни також йдуть доволі віддаленими від Німеччини, але мають великий попит на німецьку медичну продукцію. Не дивлячись на географічну близькість, зручність логістичних перетинів та вільну торгівлю країни ЄС та Україну – мають доволі низькі показники.

List of importing markets for a product exported by Germany in 2021

Product : 901890 Instruments and appliances used in medical, surgical or veterinary sciences, n.e.s.

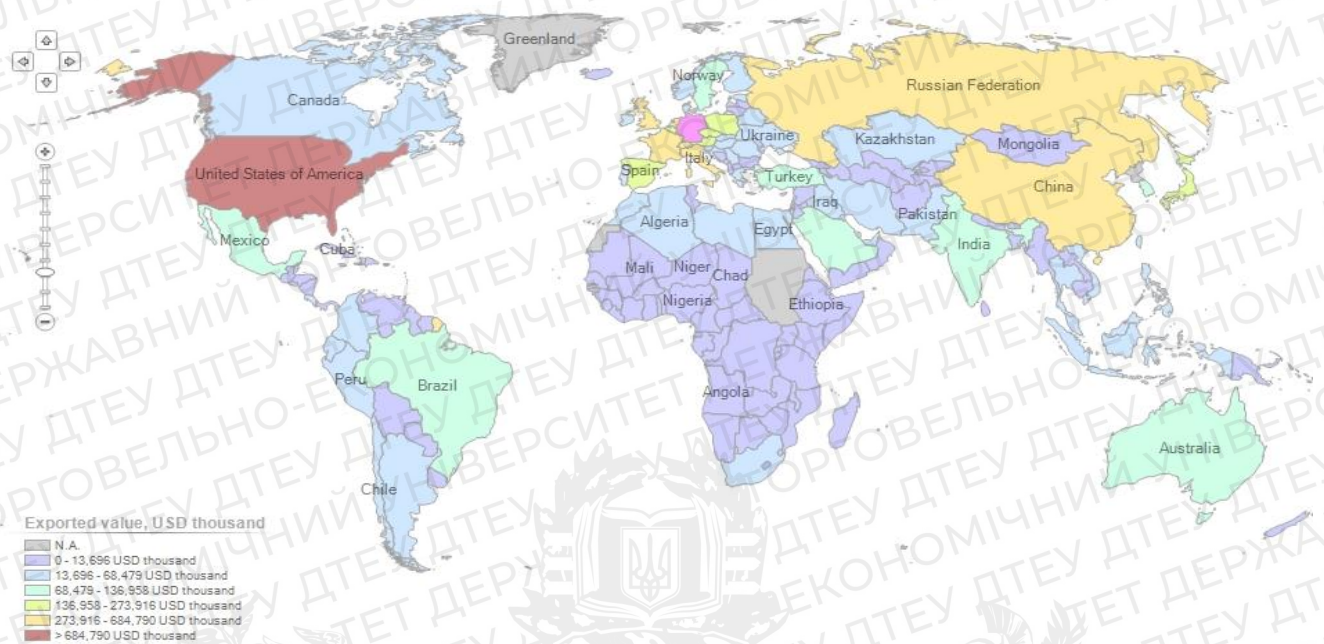


Рисунок 2.1. Країни імпортери медичних хірургічних інструментів з Німеччини.

Джерело: рисунок згенерований за допомогою сайту trade map.com

За допомогою рисунка 2.2. спостерігаються зміни експортної продукції медичних хірургічних інструментів з Німеччини з її основними країнами-партнерами в період з 2017 року по 2021 рік.

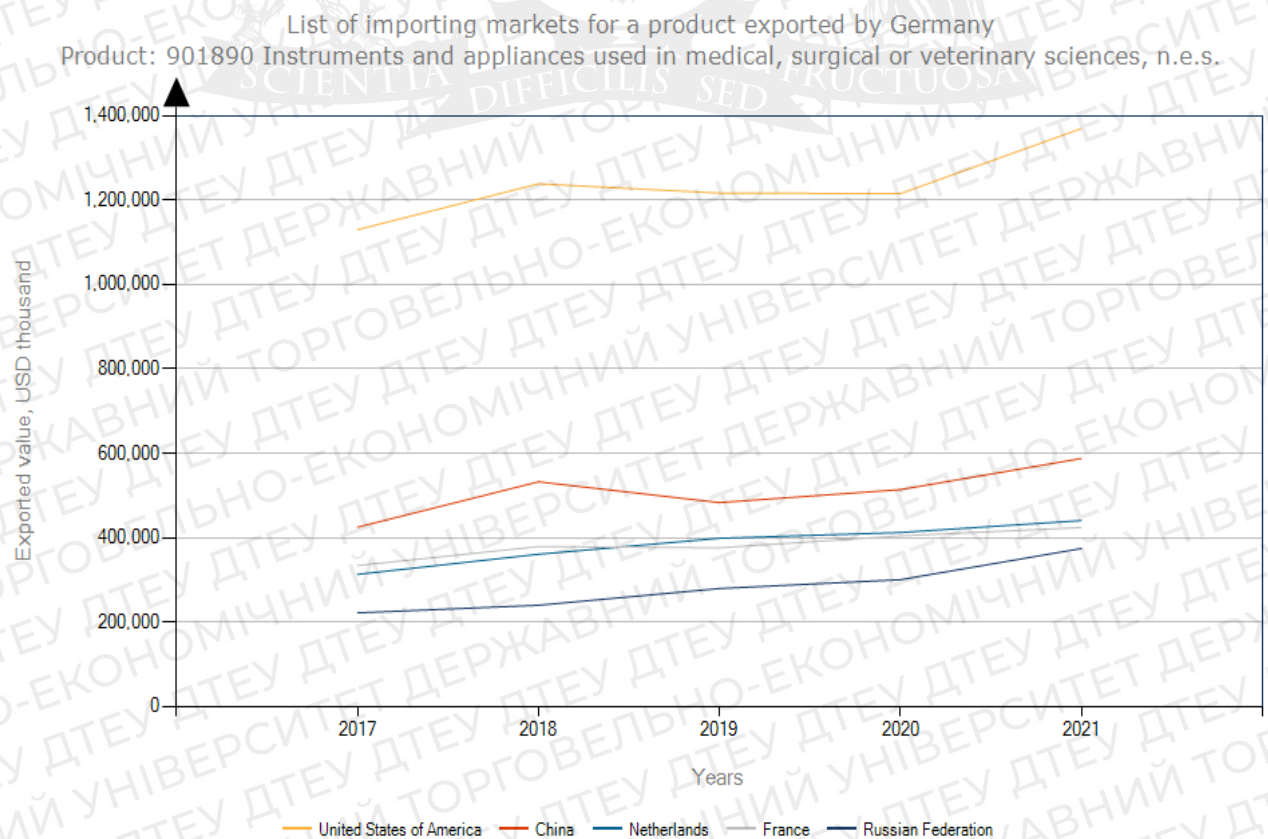


Рисунок 2.2. Ринок імпорту медичних хірургічних інструментів з Німеччини.

Аналізуючи рисунок 2.2. можна прийти до висновків, що США, як було так і залишось самим головним та сильним парнетром Німеччини. Починаючи з 2020 року видно сильний приріст імпортої продукції в США. Китай, Нідерланди, Франція и та Російська Федерація – тримаються відносно рядом, та спостергіється півдщення імпорту з Німенччини починаючи з 2021 року.

2.2. Дослідження ринку медичних інструментів України

Своє застосування медичинські матеріали знайшли в медицині під час Другої світової війни, коли зросли обсяги споживання будь-якої медичної продукції. Матеріали стали розглядатися, як високоефективні як бактеріальний бар'єр.

Поняття «медичні матеріали» включає всі матеріали, які можуть бути використані в охороні здоров'я або з гігієнічною метою. Ринок дедалі більше формують композитні матеріали, які використовують для укриття ран або проведення більш безпечних операційних втручань. Так у сучасному світі, у США відбувається та проводиться більша кількість операційних втручань за допомогою електрохірургічних та лапароскопічних медичних хірургічних інструментів, що приводить виробників звичаних медичних хірургічних інструментів до яких ми звикли до покращення власного рівня та спроб нового виробництва, пошук нових партнерів . Саме так відбувається і в Україні. Україна по трохи переходить від звичайних хірургічних втручань на лапароскопічні. Цю тенедцію доволі добре видно з рисунку 2.2., де спострегіється, що Німеччин, США, Канада та Китай займають одні позиції на ринку ескпортерів в Україну. У 2021 році Російська Федерація займала 10-20% від всього імпорту в Україну, але у звязку з нападом Росії на Україну, починаюь з 2022 року цей відстоко спаде максимум до 2%.

Спостергіючи за всією тенденціє медичних засобів їх можна поділити на основні категорії та відокремити, що саме головне до них належить. В таблиці 2.1. чітко наведені вироби та для чого вони використовуються в кінцевій меті.

Таблиця 2.1: Головні галузі застосування матеріалів у медицині

Кінцеве застосування	Вироби
Догляд за ранами	Бандажі, хірургічні покриття, опікові покриття, марля, пластирі
Медичні протези	Штучний клапан серця, штучний судинний імплант, штучне сухожилля, штучний колінний суглоб, штучна кожа
Госпітальний текстиль	Простирадла на ліжку, фіранки, рушники, операційні покриття, обгортання, наволочки
Текстиль для персонального захисту	Губки, хірургічні халати, маски, рукавички, бахили, шапочки, одноразові верхні халати
Медичні вироби	Хірургічний шовний матеріал, амбулаторні вироби, вироби для доставки лікарських засобів, тонометри, катетери
Операційні втручання	Хірургічні інструменти, електрохірургічні та лапароскопічні інструменти.

Джерело: таблиця складена автором за допомогою інтент джерел.

На сьогоднішній день, більшість не-імплантованих матеріалів, у практичній охороні здоров'я, є нетканими. Наприклад, абсорбуючі серветки насамперед атравматичні по відношенню до грануляцій у порожнині рани. Вони можуть бути перфорованими або проникними, дозволяючи ексудату проникати в наступний шар подібного дренажного укладання.

Біомедичні імпланти використовуються для заміщення пошкоджених тканин або цілих органів. Подібні вироби мають власну вузьку область застосування. Наприклад, для закриття ран (шовний матеріал) або у реконструктивній хірургії (судинні імпланти, штучні сухожилля тощо).

З шовного матеріалу можна згадати полібутилен терефталат/polybutlene terephthalate (PBT), який має найбільш прийнятні характеристики по натягу та гладкості поверхні. Синтетичні трубчасті вироби як судинні імпланти дозволяють відновлювати кровотік у магістральних артеріях, симулюючи функцію природної судини. Поліпропілен один із найширше відомих біоматеріалів за рахунок своїх властивостей: він стійкий до інфікування та гіпоалергенний.

Екстракорпоральні вироби є механічними пристроями, що використовуються для очищення крові і включають до свого складу штучну нирку (діалізатор), штучну печінку та механічну легеню (оксигенатор крові). Діаліз крові ефективний при інкурабельних станах ниркової недостатності термінальної стадії. Використання штучних органів дозволяє продовжити життя рахунок динамічного збалансування досі трансплантації органу, дозволяючи стабілізувати стан здоров'я пацієнта, відновити

його здоров'я для успішної операції.

Україна активно прямує шляхом європейської інтеграції, одним з елементів якої є поступова гармонізація вітчизняного законодавства. Вірним рішенням було розповсюдити цей процес й на сферу медичних виробів, в якій Європейський Союз виступає важливим торговельним партнером України, а тому запровадження ідентичної нормотворчої архітектури полегшує функціонування суб'єктів господарювання, особливо тих, що ведуть зовнішньо-економічну діяльність.

Галузь медичних інструментів є об'єктом регулювання технічних регламентів, розроблених на основі директив Європейського Союзу, що вводяться на заміну попереднім постановам Кабінету Міністрів України (КМУ) [6-8]. Як впливає з самого тексту технічних регламентів, вони базуються на положеннях Директив Ради ЄС № 93/42/ЄЕС від 14 червня 1993 р. щодо медичних виробів, № 98/79/ЄЕС від 27 жовтня 1998 р. щодо медичних виробів для діагностики *in vitro*, № 90/385/ЄЕС від 20 червня 1990 р. щодо наближення законодавства держав-членів в частині активних медичних виробів, які імплантують, проте важливо зауважити, що вищезгадані директиви припиняють свою дію з 26 травня 2020 р. через прийняття Розпоряджень ЄС 2017/745 та 2017/746 [9; 10], і таким чином стануть морально застарілими й постанови КМУ.

Оновлення українських нормативно-правових актів з врахуванням національних ринкових особливостей було б очікуваним кроком у процесі приведення вітчизняного законодавства до європейських правил, а тому можна спрогнозувати запровадження заходів(табл.2.2)

Таблиця 2.2

Перелік заходів в галузі медичних інструментів

Заходи	Функція
Створення координаційної групи на базі Міністерства охорони здоров'я України	Контроль за діяльністю лабораторій, центрів та інших структур, що проводять оцінку відповідності (далі - ОВ) медичних виробів до національних стандартів, надання роз'яснень та консультацій з питань законодавчого регулювання
Створення експертної комісії	Розгляд нестандартних, спірних ситуацій та для надання наукової, технічної та/або клінічної експертизи у разі ухвалення допуску нового медичного обладнання на ринок;
Придбання естетичних матеріалів та інших виробів немедичного призначення вітчизняного виробництва	Вироби, які за природою функціонування та ризику є подібними до медичних виробів (наприклад, кольорові контактні лінзи) мають бути об'єктом більш жорсткого контролю;

Створення відкритої бази даних із зручним інтерфейсом	Збереження інформації про зареєстровані медичні вироби, такі як дані заявника, назву та тип виробу, що реєструється, дату та номер заявки, реквізити реєстраційного документу та ін.;
Підвищення загальної доступності інформації	Застереження при її використанні

Джерело: складено автором на основі [12]

Централізоване розміщення таких відомостей сприяло б більшій обізнаності серед населення, що в свою чергу зменшило б випадки травмування; - введення фінансової відповідальності українських виробників за заподіяння шкоди пацієнтам при використанні дефективних медичних виробів [11].

Оскільки медичні вироби за своєю природою несуть ризик здоров'ю людини, є вкрай важливим забезпечити максимальну прозорість та доступність інформації щодо їх виробництва, проходження процедур ОВ, доступу на ринок та ін. З цією метою в ЄС вводится система Унікального Ідентифікатора Виробу (UDI - Unique Device Identifier), що "...розширить можливості відстежування медичного пристрою, підвищить ефективність заходів з безпеки використання та сприятиме контролю за виробами з боку компетентних органів... UDI являтиме собою серію літерно-цифрових символів, яка створюватиметься у відповідності до глобального стандарту з ідентифікації та кодування пристроїв..." [12, с. 1, 2]. Такий номер буде міститися в європейській базі даних медичних виробів (EUDAMED - European Database on Medical Devices), яка є одним з джерел інформації для органів, що здійснюють контроль за медичним обладнанням.

Також до бази включаються дані щодо зареєстрованих виробників та/або їх представництв в ЄС, реквізити сертифікатів, що були випущені, оновлені, доповнені, призупинені, відкликані або строк дії яких сплинув, а також відомості про безпекові інциденти, що трапилися під час використання обладнання.

На даний момент в Україні діють лише два реєстри: державний реєстр медичної техніки та реєстр свідоцтв про державну реєстрацію медичних виробів, строк дії яких не вичерпано [13]. Перший з них містить інформацію щодо номеру виданого свідоцтва, назви виробу, виробника та країни його походження. Виявляється цілком доречним доповнити даний реєстр повідомленнями щодо випадків з некоректної роботи медичних засобів, що таким чином наблизить його функціонал до європейського стандарту.

Проте для цього необхідно налагодити систему надання скарг, підвищити ефективність розгляду звернень та зворотній зв'язок, а також ввести відповідальність для виробників та/або їх представництв, інших суб'єктів господарювання, з вини яких було заподіяно шкоду споживачам. Натомість другий реєстр є фактичним аналогом першого з тією різницею, що він включає тільки ті медичні вироби, свідоцтва на які ще не сплинули.

18 липня МОЗ України, Мінекономрозвитку та GMDN Агенція підписали меморандум про співпрацю. Це означає, що з наступного року українські медичні заклади почнуть закуповувати медичні вироби за єдиною класифікацією, визнаною розвиненими країнами - GMDN. Це спростить процес закупівель і запобіжить корупцію, дозволяючи лікарням отримувати більше високоякісних матеріалів, інструментів, імплантів та медичного обладнання.

Класифікатор GMDN - це база даних, яка містить інформацію про всі типи медичних пристроїв - усі пристрої, які використовуються для діагностики, запобігання, моніторингу, лікування або полегшення особистих станів у разі захворювання чи травми.

Цей класифікатор використовується в більш ніж 70 країнах світу, включаючи більшість країн Європи та США. Наразі система налічує близько 7500 виробників і понад 1 мільйон медичних пристроїв з усього світу.

До цього часу медичні установи могли вільно призначати назви медичних виробів та маніпулювати технічними характеристиками, щоб підвищити ціни та заохочувати корупцію на тендерах на державні закупівлі медичних виробів. Із впровадженням класифікаторів GMDN такі дії стануть неможливими, оскільки кожен медичний виріб в цій базі має унікальний короткий код (5 цифр) і супроводжується чіткими характеристиками. Наприклад, покупку одного товару не можна розділити на кілька товарів з різними назвами, технічні характеристики товару не можна змінити для конкретного учасника або негайну заявку на придбання ліків і виробів медичного призначення.

Міністерство охорони здоров'я уже почало переклад медичної бази GMDN, в якій міститься близько мільйона назв медичної продукції. До кінця року буде перекладено близько 30 тисяч інформаційних кейсів медвиробів та інтегровано їх у систему Prozorro.

Запровадження міжнародного класифікатора GMDN - ще один компонент трансформації охорони здоров'я та ще один крок до примирення між Україною та ЄС.

Таким чином, згідно з Угодою про асоціацію між Україною та ЄС, Україна зобов'язується вжити заходів для поступового дотримання технічних регламентів ЄС та системи стандартизації, метрології, акредитації, оцінки відповідності та ринкового нагляду, а також дотримуватися принципів і практик. Перелічено в чинних рішеннях і правилах ЄС.



РОЗДІЛ 3. РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ІМПОРТУ МЕДИЧНИХ ХІРУРГІЧНИХ ІНСТРУМЕНТІВ З НІМЕЧЧИНИ ТОВ «ЕлітМедіка»

3.1. Організаційне забезпечення здійснення імпорту ТОВ «ЕлітМедіка» медичних інструментів з Німеччини

Провівши аналіз діяльності підприємства, можемо зробити висновок, що імпорт є одним з основних напрямків зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Завданням даної роботи є підвищення ефективності імпортової діяльності медичних інструментів з Німеччини. Імпорт інструментів є постійним і найважливішим із усіх напрямків імпортової діяльності ТОВ «ЕлітМедіка».

Основними вимогами для компанії дистриб'ютора є – лист-гарантія про унікальність продукції, довготривалі відносини, близькі, різнобічні та надійні логістичні обов'язки партнерів. З Німеччиною сформульовані чудові митно-правові формальності, що надають змогу на завезення товару під 0% ввізного мита, що зменшує собівартість продукції.

Одним з найголовніших постачальником сировини є компанія ASANUS Medizintechnik GmbH із Німеччини [6]. За правилами Incoterms-2010 перевезення продукції здійснюється на умовах СРТ.

На імпортера накладаються наступні витрати (табл. 3.1)

Таблиця 3.1

Витрати, які накладаються на імпортера

1. Оплата митних платежів та інших платежів при імпорті
2. Вивантаження товару з митного кордону призначення
3. Доставка товару з пункту призначення до складу покупця

Джерело: складено автором на основі даних з інтернет джерел.

Всі витрати, які несе постачальник включаються в початкову вартість сировини. Перевезення виконуються на підставі договору. За доставку до відповідає продавець, тобто компанія ASANUS Medizintechnik GmbH, всі витрати на цю частину доставки включені у вартість медичних інструментів.

Доставку між підрозділами організовує підприємство ТОВ «ЕлітМедіка» та здійснює її за допомогою найманого автомобільного транспорту.

При виборі шляхів підвищення ефективності імпортової діяльності підприємства варто звернути увагу на складові, які формують собівартість продукції. Значний вплив

на її формування має вартість інструментів та транспортні витрати, які несе підприємство на її доставку від митного кордону, або ж які попередньо включені у вартість цих медичних інструментів [16]. Так як підприємство активно імпортує товари з іноземних ринків, вибір постачальника є досить важливим завданням.

Для мінімізації логістичних витрат на здійснення імпорتنих операцій, вигідно почати пошук альтернативи сучасному імпортеру ASANUS Medizintechnik GmbH. Це дозволить підприємству заощадити та співпрацювати із постачальниками на більш вигідних умовах. Доцільно розглянути нові ринки як альтернативу сучасному постачальнику із Німеччини. Для пошуку нового постачальника необхідно володіти актуальною інформацією про стан ринку медичних інструментів в Німеччині, дізнатися про всіх можливих імпортерів, та умови співпраці з ними, оцінити якість запропонованої продукції. Потрібно опрацювати якомога більше інформації про якість продукції, яку поставляє підприємство.

Важливим є також показник надійності та наскільки ефективно підприємство здійснює свою діяльність. При здійсненні аналізу потенційних постачальників необхідно оцінити їх за наступними показниками [10]:

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

Серед виробників на ринку медичних інструментів Німеччини варто виділити наступних потенційних постачальників: Bode та KOHLER та порівняти їх із наявним постачальником ASANUS Medizintechnik GmbH. Порівняємо ціни на інструменти даних підприємств (табл.3.2):

Таблиця 3.2

Порівняння ціни сировини потенційних та наявного постачальників

	ASANUS Medizintechnik GmbH	Bode	KOHLER
Ціна за 1 стандартний інструмент (ножиці), грн	5100	3000	6000

Джерело: складено автором на основі даних з інтернет джерел

З таблиці бачимо, що найдешевшу ціну пропонує компанія Bode 3000 грн/шт, а найдорожча пропозиція у компанії KOHLER - 6000 грн/шт. Така різниця в ціні пропозиції зумовлена відмінністю якісних характеристик товару, різною затратністю виробництва та реалізації.

Для підприємства ТОВ «ЕлітМедіка» дуже важливою є якість поставлених товарів, яка пояснюється наступним:

- 1) висока якість дозволяє зменшувати відходи виробництва та збільшувати обсяги випуску продукції;
- 2) ринок України та іноземні ринки насичені дешевою готовою продукцією із Китаю, яка значно поступається готовій продукції, виробленій із якісної сировини;
- 3) одним із головних принципів компанії є продаж якісної продукції. Розрахуємо рейтинги постачальників для порівняння та вибору найоптимальнішого імпортера сировини (табл. 3.3).

Таблиця 3.3.

Розрахунок рейтингу постачальника

№	Критерій вибору постачальника	Питома вага критерію	Оцінка значення критерію за 10-ти бальною шкалою		
			ASANUS Medizintechnik GmbH	Bode	KOHLER
1	Надійність постачання	0,25	8	8	8
2	Ціна сировини	0,20	7	5	7
3	Якість продукції	0,15	9	7	10
4	Транспортне сполучення та близькість розташування	0,15	9	7	8
5	Час поставки	0,10	7	7	7
6	Умови оплати	0,05	10	9	10
7	Можливість позапланових поставок	0,05	6	2	8
8	Фінансовий стан постачальника	0,05	9	7	10
Всього		1	8,1	6,5	8,5

Джерело: складено автором на основі аналізу власних даних ринку медицини Німеччини.

Зобразимо на малюнку графічно наші результати(рис.3.1)

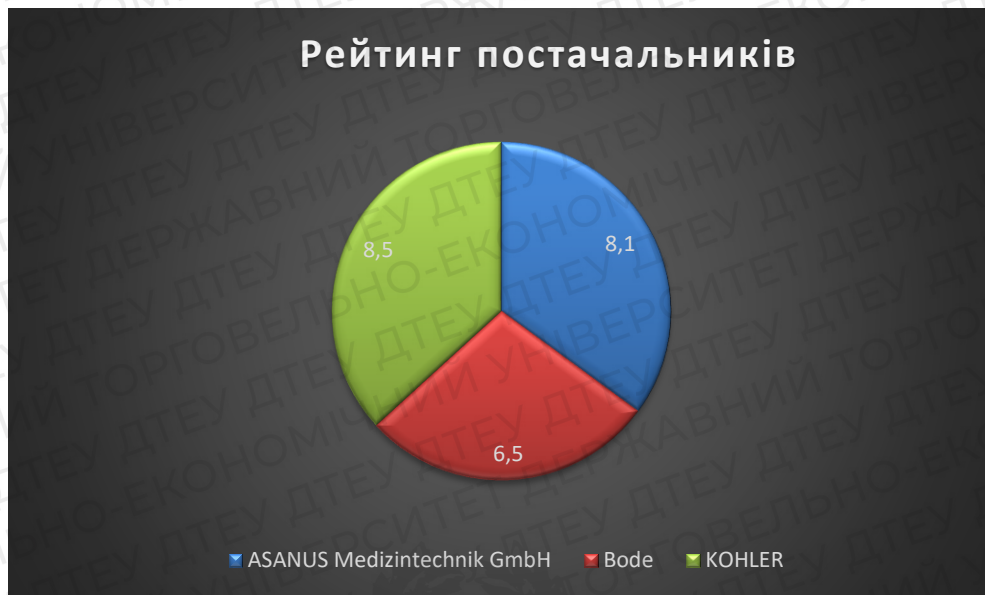


Рис.3.1 Рейтинг постачальників Німеччини по критеріям

Джерело: складено автором на основі вище порохованих даних аналітичної таблиці

Отже, за наведеними розрахунками бачимо, що кращим потенційним імпортером є підприємство KOHLER. Перевагами підприємства є висока якість продукції, ніж в конкурентів на сировину відповідної якості, вигідне транспортне сполучення, територіальна близькість із Україною.

Проаналізуємо ринок Німеччини та роботу підприємства KOHLER як можливого стратегічного партнера діяльності ТОВ «ЕлітМедіка».

Україна та Німеччина - стратегічні партнери, які прагнуть і можуть розвивати відносини в багатьох сферах. Політичний і дипломатичний діалоги країн перебувають на високому рівні, є серйозний потенціал в економічних зв'язках.

Оцінимо тенденції щодо імпортої діяльності підприємства:

- 1) планові обсяги випуску щорічно коригуються, базуючись на обсягах реалізації у минулому періоді;
- 2) відбувається постійне зростання обсягів закупівлі протягом аналізованих періодів.

Це свідчить про те, що на ТОВ «ЕлітМедіка» є потреба у збільшенні кількості імпорту та зменшенні собівартості продукції шляхом пошуку альтернативних джерел постачання. виробництва за рахунок закупок систем с програмним забезпеченням.

Отже, для подальшого підвищення ефективності проведення імпортої діяльності запропоновано здійснити зміну постачальника, що обґрунтовується зменшенням витрат на закупівлю та більш вигідними умовами співпраці.

3.2. Прогнозна оцінка результативності імпорту медичних інструментів

ТОВ «ЕлітМедіка» з Німеччини

Імпорт є одним із основних напрямків зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «ЕлітМедіка».

Завданням даної роботи є підвищення ефективності імпортової діяльності ТОВ «ЕлітМедіка». Так як підприємство активно імпортує товар з іноземних ринків, вибір постачальника є досить важливим завданням. Для мінімізації логістичних витрат на здійснення імпортних операцій, вигідно почати пошук альтернативи сучасному імпортеру ASANUS Medizintechnik GmbH з Німеччини. Це дозволить підприємству заощадити кошти та співпрацювати із постачальниками на більш вигідних умовах.

Доцільно розглянути нові ринки як альтернативу сучасному постачальнику із Німеччини. Проаналізовано дані 2 потенційних постачальників медичних інструментів: BODE та KOHLER та наявного постачальника ASANUS Medizintechnik GmbH.

За отриманими результатами порівняння виробників за різними критеріями, новим потенційним постачальником медичних хірургічних інструментів для ТОВ «ЕлітМедіка» було обрано KOHLER в Німеччині. Перевагами підприємства KOHLER є територіальна близькість розташування, якість та ціна сировини, умови поставок. Хоч, ASANUS Medizintechnik GmbH також знаходиться в Німеччині, через довгу співпрацю та невелике бажання розвиватися, вони не виграють в цьому. Також важливим є те, що Україна та Німеччина - стратегічні партнери між якими існує угода про зону вільної торгівлі.

Територіальна близькість KOHLER дозволить зменшити витрати на купівлю сировини, що в свою чергу вплине на собівартість продукції ТОВ «ЕлітМедіка».

Після здійснених розрахунків можемо зробити висновок, що змінивши постачальника із компанії ASANUS Medizintechnik GmbH на KOHLER підприємство отримає вигідніші умови для співпраці та значно зменшить витрати на закупівлю товарів. Тим самим, виробник зможе знизити собівартість власної виготовленої продукції та нарощувати виробничі потужності, поступово збільшуючи обсяги реалізації.

За результатами проведених розрахунків можемо зробити висновок, що заходи, а саме зміни в закупівельній логістиці підприємства, які запропоновані в даній роботі, здатні підвищити ефективність здійснення імпортової діяльності ТОВ «ЕлітМедіка».

Коефіцієнт ефективності імпорту ТОВ «ЕлітМедіка» після зміни постачальника

сировини може зрости майже на 0,1.

Для імпорту потрібні точні розрахунки, він залежить від того, в кого буде купуватись ті чи інше хірургічні інструменти, із керівництвом ведуться розрахунки чи вигідно самим займатись імпортом.

Переважній більшості випадків, процес себе повністю виправдовує, тому що більшість країн контр агентів знаходиться на території ЄС.

Розглянемо для приклада інвойс (додаток Б) та за допомогою нього та за умов поставки СРТ відповідно з Міжнародними правилами тлумачення торговельних термінів Incoterms 2020 розрахуємо імпорту ефективність підприємства з одним з наведених медичних хірургічних інструментів з Німеччини. Основні умови імпорту товару показані у таблиці 3.4.

Таблиця 3.4

Умови імпорту медичного хірургічного інструменту

Найменування товару	Канюлі, хірургічні застібнуті з Луер-Лок, прямі, кінчик B-olive, Ø 2,0 мм, w1 60 мм, загальна довжина 75 мм, 3"
Код УКТ ЗЕД	9018 90 84 00
Країна-експортер	Німеччина
Ціна за одиницю, євро	13,82
Загальна кількість, шт..	1000
Умови постачання	СРТ Київ
Курс НБУ на час здійснення платежів	39
Ставка митного тарифу: повна	0%
Пільгова	0%
ПДВ	7%

Джерело: побудована за допомогою довідки з сайта qdpro.com

Вартість продажу на внутрішній ринок України складає 864,85 грн за одиницю. Структуру витрат, пов'язаних із закупівлею товару та його реалізацією на внутрішньому ринку наведено в таблиці 3.5.

Таблиця 3.5

Структура витрат щодо ціни контракту

Витрати	% до ціни контракту
Витрати на транспортування до кордону	7%
Витрати на транспортування після кордону	5%
Витрати на страхування	10%
Витрати на навантаження	0,3%
Витрати на розвантаження	3%
Комісійні експедитора	0,5%
Матеріальні витрати імпортера	5%
Витрати на оплату праці	3%

Джерело: побудована автором на основі даних.

За рахунок наведених вище даних, розрахуємо ефективність розробленої зовнішньоторговельної імпоротної операції:

Вартість контракту = $13,82 * 1000 = 13\,820 \text{ €} = 1\,3820 * 39 = 538\,980 \text{ грн.}$

Митна вартість = $13\,820 + (10\% + 5\%) = (13\,820 \text{ €} + 2\,073 \text{ €}) * 39 = 619\,827 \text{ грн.}$

ПДВ = $619\,827 * 0,07 = 43\,387,89 \text{ грн.}$

Платежі = ПДВ + Мито = $43\,387,89 + 0 = 43\,387,89 \text{ грн.}$

ІЦК = $619\,827 + 43\,387,89 = 663\,214,89 \text{ грн або } 17\,005,51 \text{ €}$

Дохід від реалізації продукції на внутрішньому ринку = $864,85 * 1000 = 864\,850 \text{ грн.}$

Ефективність імпорту = $864\,850 / 663\,214,89 = 1,30$

Валютна ефективність = $864\,850 / 17\,005,51 = 50,86$

Порівнюємо валютну ефективності до курсу НБУ 39 грн/євро. $50,86 / 39 = 1,30$.

В заключенні ми можемо зробити висновок того, що імпортна операція, яку проводить компанія ТОВ «ЕлітМедіка» є ефективною. Показник імпоротної ефективності перевищує коефіцієнт 1 та валютна операція перевищує курс НБУ. Отже, операція є ефективною для покупця на внутрішньому ринку.

Розглянемо на прикладі типовий договір про дистрибуцію компанії з компанією компанії ASANUS Medizintechnik GmbH (Додаток А).

Договір був укладений у 2016 році, має значні відмінності від типового договору про купівлю-продаж. Договір між компанією ТОВ «ЕлітМедіка» та ASANUS Medizintechnik GmbH – складений та підписаний на довгий період, так як це договір про дистрибуторські відносини. В заключеному договорі відсутнє питання щодо ціни, кількості – це все визначається інвойсами при замовленні компанії інструмента. Також компанія ASANUS Medizintechnik GmbH надає для ТОВ «ЕлітМедіка» - Лист-підтвердження ексклюзивності (Додаток В), що тільки компанія «ЕлітМедіка» або її представники та від її імені мають право на продаж медичних хірургічних інструментів. Цей лист відіграє велике значення для компанії, так як вона займається тендерами і тобто, ніхто не може вийти на данну закупку з продукцією від ASANUS Medizintechnik GmbH, що дозволяє компанії зайняти свої позиції.

ВИСНОВКИ

Під час виконання випускної кваліфікаційної роботи було проаналізовано концептуальні основи здійснення імпоротної діяльності підприємства, що дало змогу оцінити важливість цієї складової у зовнішньоекономічній діяльності підприємства. Підвищення ефективності експортно-імпортних операцій є одним із пріоритетних напрямків розвитку організацій.

Основною задачею імпорту є зниження витрат виробництва за рахунок придбання та використання більш дешевої імпортованої сировини і, як наслідок, збільшення прибутку і підвищення ефективності виробництва.

Підвищення продуктивності функціонування міжнародних логістичних ланцюгів призводить до зменшення питомих витрат, сприяючи розвитку зовнішньоекономічних відносин.

Об'єктом дослідження даної випускної кваліфікаційної роботи є Товариство з обмеженою відповідальністю «ЕлітМедіка». Це дистриб'ютор великих медичних іноземних виробничих компаній в Україну - медичних інструментів та послуг в Україні, що діє під торговою маркою Elitemedica.

Під час досліджень було проаналізовано фінансові результати діяльності ТОВ «ЕлітМедіка», здійснено порівняльний аналіз його конкурентів та виявлення конкурентних переваг підприємства.

Фінансовий аналіз показав, що підприємство покращує свої показники в порівнянні з минулим періодом.

Детальніше коротко опишемо висновки по фінансовому стану підприємства:

- 1) В цілому структура активів є задовільною, але відмічена тенденція про велику кількість дебіторської заборгованості та уповільнення виробничої діяльності підприємства;
- 2) За структурою пасивів можна зробити висновок, що підприємство на 01.01.21 працювало в збиток; діяльність повністю фінансується за рахунок власного капіталу; підприємство має великий фінансовий ризик для інвесторів;
- 3) У відносному значення чистий дохід від реалізації має менший приріст, ніж темпи собівартості реалізації. Такі темпи збільшення показників є негативними, адже свідчать про те що було повернення товарів за 2020 рік.

4) Позитивним є отримання чистого прибутку в 2021 році в порівнянні з 2020 роком та його зростання. Але в майбутньому підприємству слід оптимізувати фінансові витрати.

Також було досліджено зовнішньоекономічну діяльність, зокрема проведено детальний аналіз імпортої діяльності. Для того, щоб оцінити ефективність імпорту ТОВ «ЕлітМедіка» було розглянуто ринок, в якому воно функціонує. Було проаналізовано ринок медичних інструментів у їх взаємозв'язку.

Також було проаналізовано показники імпортої діяльності ТОВ «ЕлітМедіка»:

- 1) Ефективність імпорту становить має відхилення в 17,9% відносно 2022 р.;
- 2) Ефект від здійснення імпортої діяльності зменшився на 20% відносно 2020 р.;
- 3) Рентабельність імпорту в 2021 році становить 33,33%.

Розрахувавши показники ефективності імпортої діяльності, можна зробити висновок, що у підприємства ТОВ «ЕлітМедіка» імпорт є ефективним (показник «Ефективність імпорту» приймає значення більші за одиницю).

В той самий час, існує тенденція до збільшення витрат на собівартість продукції. Це в свою чергу викликає потребу в пошуку нових країн-імпортерів та альтернативних постачальників.

На підприємстві потрібні зміни задля набуття більш позитивної тенденції у його імпортній діяльності. Під час досліджень були окреслені найбільш вагомні проблеми, виявлені під час здійснення імпортних операцій підприємством. У третьому розділі було проведено аналіз 2 потенційних постачальників медичних інструментів: BODE, KOHLER та наявного постачальника ASANUS Medizintechnik GmbH.

За отриманими результатами порівняння виробників за різними критеріями, новим потенційним постачальником поліпропілену для ТОВ «ЕлітМедіка» було обрано компанію KOHLER в Німеччині.

Перевагами підприємства KOHLER є територіальна близькість розташування, якість та ціна сировини, умови поставок. Територіальна близькість компанії KOHLER дозволить зменшити витрати на купівлю сировини, що в свою чергу вплине на собівартість продукції ТОВ «ЕлітМедіка».

За результатами проведених розрахунків можемо зробити висновок, що заходи, а саме зміни в закупівельній логістиці ТОВ «ЕлітМедіка», які запропоновані в даній роботі, здатні підвищити ефективність здійснення імпортої діяльності ТОВ «ЕлітМедіка».

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16 квітня 1991 року №959 - XII / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
2. Далик, В. П. Зовнішня торгівля України: реалії та перспективи розвитку [Текст] / В. П. Далик // Науковий вісник Ужгородського національного університету : Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство / голов. ред. М.М. Палінчак. – Ужгород : Видавничий дім «Гельветика», 2016. – Вип. 7 Ч. 1. – С. 110–113. – Бібліогр.: с. 113 (4 назви). – Режим доступу: <http://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/handle/lib/12507>
3. Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Вівич О. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності. Львів: Афіна, 2020. 140 с
5. Офіційний сайт компанії <https://www.elitemedica.ua/>
6. Сайт компанії <https://kmm.com.ua/m/shop/bode-germaniya/>
7. Сайт компанії Köhler's Medizinal-Pflanzen
8. Фатенок-Ткачук А. О. Аналізування факторів впливу на розвиток зовнішньоекономічної діяльності / А. О. Фатенок-Ткачук // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2020. – № 17. – С. 93–100.
9. Порядок здійснення експортно-імпортних операцій [Електронний ресурс].- Режим доступу: https://studopedia.su/5_15519_poryadok-zdiysnennyaeksportno-importnih-operatsiy.html
10. Прокушев Е.Ф. Зовнішньоекономічна діяльність / Е.Ф. Прокушев. – Тернопіль: Астон, 2018. – 320 с.
11. Аналіз господарської діяльності. Навчальний посібник / За заг. ред. І.В. Сіменко, Т.Д. Косової. – К.: Центр учбової літератури, 2019. – 384с.
12. Офіційний сайт компанії ASANUS Medizintechnik GmbH <https://asanus.de/en/home-2/>
13. AsMarketing [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.asmarketing.com/> 77
14. Довгань Л. Є. Стратегічне управління. Навч. посіб. 2ге вид./ Л. Є. Довгань, Ю. В. Каракай, Л. П. Артеменко – К.: Центр учбової літератури, 2017. -440 с.

15. Вівчар О. Основні аспекти підвищення ефективності імпортої діяльності підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://elartu.tntu.edu.ua>
16. Якубовський М. Ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємств в Україні // Актуальні проблеми економіки. - 2018. - № 6. – С. 9-14.
17. Оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств [Електронний ресурс]. – режим доступу: http://pidruchniki.com/88007/ekonomika/otsinyuvannya_efektivnosti_zovnishnoekonomichnoyi_diyalnosti_pidpriyemstv
18. Маталка С. М. Управління ефективністю зовнішньоекономічної діяльності підприємств : монографія / С. М. Маталка. – Луганськ : Ноулідж. – 2019. – с. 210. 4
19. Закон України “Про охорону здоров'я” № 928-VIII від 25.12.2015.
20. Проект наказу МОЗ України “Про затвердження Методики визначення вартості медичних послуг” [702 (31) 10.08.2009] ; [Електронний ресурс] / Сайт Міністерства охорони здоров'я. - Режим доступу : <http://www.moz.gov.ua>.
21. Орешко О. Українська медична термінологія (розвиток і сучасний стан). Режим доступу: URL https://is.muni.cz/th/110609/ff_m/diplom00.pdf
22. Надюк З. О. Державне регулювання ціноутворення на ринку медичних послуг в Україні / З. О. Надюк // Економіка та держава – 2018. – № 5. – С. 64 – 67.
23. Павлюк К. В. Удосконалення механізмів фінансування медичних послуг в Україні / К. В. Павлюк // Фінанси України. – 2020. – №. 2. – С. 64-82.
24. Tarricone R. et al. Improving the methods for the economic evaluation of medical devices // Health Economics. – 2017. – Т. 26. – №. S1. – С. 70-92

ДОГОВІР №230316/1

м. Київ
р.

„23” Березня 2016

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ
ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «ЕЛІТМЕДІКА»,
Україна, в особі директора Адамюка Олександра
Миколайовича, який діє на підставі Статуту,
надалі іменується «Дистриб'ютор», з однієї
сторони, та АСАНУС Медизинтехнік ГмбХ,
Німеччина, в особі Арміна Шорера,
генерального директора, який діє на підставі
Статуту, надалі іменується «Принципал», з
іншої сторони, уклали цей договір про наступне:

1. ПРЕДМЕТ КОНТРАКТА

1.1. Принципал погоджується, що дистриб'ютор,
зазначений в цьому договорі, є ексклюзивним
авторизованим дистриб'ютором продуктової
лінійки АБАЖІБ "Хірургічні інструменти" на
території України.

1.2. Цей договір є дійсним для хірургічних
інструментів принципала.

1.3. Дистриб'ютор здійснює всі придбання і
організацію, продажів узгоджених продуктових
лінійок у відповідності з пунктом 1.2 цього
договору і на згаданій території, погодженій у
пункті 1.1 цього договору.

1.4. Принципал постачає хірургічні інструменти,
згадані в цьому договорі, лише дистриб'ютору
або на адреси, на які дистриб'ютор дав вказівки
принципалу.

1.5. Назва товару, кількість і ціна товару
зазначається у специфікаціях на кожну партію
товару, які є невід'ємною частиною договору та
рахунках-фактурах.

2. ЗАГАЛЬНІ УМОВИ

2.1. Дистриб'ютор зобов'язується не
представляти або продавати інші продукти, які
вважаються конкурентоспроможними з
обладнанням принципала, якщо це не погоджено
з принципалом у письмовому повідомленні.
Дистриб'ютор може продавати продукцію на
інші території лише з письмової згоди
принципала.

2.2. Дистриб'ютор сповіщає принципала кожні 3
місяці у невеликому звіті про ринкову діяльність
на узгоджених територіях, зазначених у цьому
договорі у пункті 1.1.

2.3. Принципал сприяє дистриб'ютору шляхом
проведення обов'язкових тренінгів, у яких
дистриб'ютор повинен брати участь, щоб
збільшити свою компетентність у продажу
хірургічних інструментів.

2.4. Для успішної реалізації продукції принципала

AGREEMENT №230316/1

Kiev

23rd of March 2016

LIMITED LIABILITY COMPANY
"ELITMEDICA", Kiev, Ukraine, presented by
Adamyuk Alexander, Director, acting on the
basis of Charter, hereinafter referred to as
"Distributor", on the one hand, and ASANUS
Medizintechnik GmbH, Germany, presented by
Armin Schorer, CEO, hereinafter referred to as
"Principal" on the other hand, we have
concluded this Contract as follows:

1. SUBJECT OF THE CONTRACT

1.1. Herewith, the principal agrees that the
distributor mentioned in this contract is the
exclusive authorised distributor for the ASANUS
product line "Surgical instruments" in the
territory Ukraine

1.2. This contract is valid for surgical
instruments of the principal.

1.3. The distributor do make all acquisition and
organisation for the sales of the agreed product
lines in accordance with number 1.2 of this
contract and in the mentioned territory agreed in
number 1.1 of this contract.

1.4. The principal do supply the surgical
instruments mentioned in this. contract only to the
distributor or to addresses wh^h the distributor do
instruct to the principal.

1.5. Product name, quantity and price of the
goods specified in the specifications for each

2. GENERAL CONDITIONS.

2.1. Distributor agrees not to represent or sell
other products which are deemed to be
competitive with the principal's equipment unless
agreed to by the principal by written notice. The
distributor may sell products to other territories
only with written agreement of the principal.

2.2. The distributor do inform the principal
every 3 months with a small report about the
market activities for the agreed territories
mentioned in this contract under number 1.1.

2.3. The principal do support the distributor
with regular trainings where the distributor have
to participate to increase its competence in selling
surgical instruments.

2.4. For selling the principal's products
successfully a product-specialist for surgical
instruments will be employed from the distributor
for the ASANUS

АБАМІБ.

2.5. Спеціальний набір зразків з товарної сфери, зазначеної в пункті 1.2, повинен бути придбаний від дистриб'ютора (Професійні демо-набори) і його субдистриб'юторів (Цреміум демо-набори) відповідно з пропозицією на цей набір по спеціальним цінам на нього.

2.6. Річний обсяг продажів для ринку регіону продажів, зазначеному у пункті 1.1, повинен бути досягнутий дистриб'ютором.

2016: 50 000-70 000 Євро 2017: 100 000- 130 000 Євро 2018: 150 000-200 000 Євро

Після вищевказаних щорічних цільових продажів в цьому контракті, щороку дистриб'ютор і принципал повинні узгодити річний обсяг продажів на найближчі наступні роки на території продажів.

2.7. Зразки інструментів можуть бути позичені дистриб'ютору безкоштовно на 4 тижнів. Транспортні витрати повинні бути оплачені дистриб'ютором. Якщо інструменти потрібні дистриб'ютору на довше, дистриб'ютор повинен написати про це принципалові, щоб термін позичання бути продовжений один раз на ще чотири тижні. Зразки інструментів повинні бути повернуті принципалові протягом 8 тижнів після дати накладної. У разі, якщо інструменти не повернуті вчасно, принципалові доведеться виставити рахунок за зразки інструментів.

2.8. Дистриб'ютор може придбати зразки інструментів зі знижкою 30% по їх чистій ціні. Це дійсно лише для одного екземпляру кожного коду товару.

2.9. Назви лікарень повинні бути надані принципалу відповідно до медичних законів. У разі відкликання недоброякісної продукції, принципал повинен повідомити кінцевого користувача протягом 24 годин.

3. ЦІНА КОНТРАКТУ ТА ПОРЯДОК РОЗРАХУНКІВ

3.1. Загальна вартість контракту складає суму всіх виставлених інвойсів до оплати впродовж терміну дії цього контракту.

3.2. Дистриб'ютор оплачує рахунки принципала наперед грошовим переказом, коли інструменти готові до відвантаження або на підставі окремої угоди на умовах замовлення.

3.4. Всі вказані ціни - ціни принципала з офісів на Евербепарк 2, 78579 Нойхаузен-об-Ек, Німеччина. Ціни не включають в себе транспортні витрати, які повинні бути понесені дистриб'ютором. Ціни не включають в себе федеральні, державні або місцеві податки, які застосовуються до продукції, реалізованої в рамках цього договору.

3.5. Валюта контракта: Євро.

3.6 Валюта оплати за товар: Євро.

products.

2.5. A special sample collection of the product-field mentioned in number 1.2 should be bought from the distributor (Professional-demo sets) and its subdistributors (Premium-demo sets) in accordance with an offer for this sets with special prices for it.

2.6. The yearly sales target for the market of the sales region mentioned in no. 1.1 has to be reached by the distributor.

2016: 50 000-70 000 Euro 2017: 100 000- 130 000 Euro 2018: 150 000-200 000 Euro

After the mentioned yearly sales targets in this contract, each year the distributor and the principal should agree a yearly sales target for the next following years in the sales territory.

2.7. Sample instruments can be lend by the distributor for 4 weeks free of charge. Shipping charges have to be taken over by the distributor. If the distributor would need the instruments longer, the distributor has to write this to the principal so that the lending time can be prolonged one time for four more weeks. Sample instruments have to be back at the principal whithin 8 weeks after date of delivery note. In case the instruments are not back in time, the principal will have to invoice the sample instruments.

2.8. The distributor can purchase sample instruments with a discount of 30 % on his ijpt prices. This is only valid for one piece of each item code.

2.9. Hospital names have to be provided to the principal due to Medical laws. In case of callbacks of a product, the principal has to inform the end user within 24 hours.

3. PRICE OF CONTRACT AND PAYMENT

3.1. The total cost of the contract is the sum of the invoice for payment during the term of this contract.

3.2. The distributor pay the principal's invoices in advance by cash remittance when the instruments are ready for shipment or separate agreement per order terms.

3.4. All prices stated are EXW the principal's offices in Gewerbepark 2, 78579 Neuhausen ob Eck, Germany. Prices do not include transportation costs which shall be borne by distributor. Prices do not include federal, state or local taxes applicable to the products sold under this Agreement.

3.5. Contract currency: Euro

3.6. Currency of payment for goods: Euro.

узгоджуються з Дистриб'ютором на умовах EXW (Incoterms 2010) відповідно до рахунків - фактур та специфікацій, які є невід'ємною частиною Договору.

4.2. Кожна партія товару супроводжується наступними товаросупровідними документами: специфікація на партію товару, рахунок-фактура, упаковочний лист, CMR (авіанакладна), сертифікат походження або інший документ по країні походження товару. На вимогу Покупця Продавець зобов'язується надати інші документи, необхідні для проведення митного оформлення ввезення товару на митну територію країни Покупця. Терміни надання даних документів підлягають додатковому узгодженню Сторонами.

4.3. Скасування: дистриб'ютор може в будь-який час до запланованої дати відвантаження, скасувати будь-яке або все обладнання на замовлення, подавши письмове повідомлення своєчасно і

<u>Кількість днів до запланованої дати відвантаження, коли повідомлення про скасування отримано принципалом:</u>	<u>Розмір плати за скасування, виражений у відсотках від покупної ціни:</u>
<u>0-5 днів</u>	<u>50%</u>
<u>5-15 днів</u>	<u>30%</u>
<u>16-30 днів</u>	<u>15%</u>
<u>31 день або більше</u>	<u>5%</u>

5. ІНШІ УМОВИ.

5.1. Цей договір діє до 31.12.2017 і буде автоматично продовжуватися ще на один рік у разі, якщо немає його розірвання.

5.2. Розірвання цього договору можливе лише з обох сторін у термін не пізніше 3 місяців до закінчення терміну дії цього договору.

5.3. З закінчення цього договору дистриб'ютор погоджується, що принципалу не буде висунуто жодних вимог в жодному разі.

5.4. Припинення: Цей договір може бути розірваний лише:

- (а) Принципалом, якщо: неприйнятна зміна у контролі або управлінні дистриб'ютора; якщо дистриб'ютор перестає функціонувати як діюче підприємство або робить поступку на користь кредиторів; якщо подана заява про банкрутство дистриб'ютором або проти нього, в результаті розгляду справи про банкрутство; або, якщо дистриб'ютор не сплачує свої борги по мірі їх настання і за умови належного повідомлення, наданого принципалом дистриб'ютору і якщо дистриб'ютор не виправив таке порушення протягом 30 (тридцяти) днів з цього моменту;
- (б) У разі припинення цього договору всі

that are consistent with the forwarder on terms EXW (Incoterms 2010) under invoicing or specifications that are an integral part of the contract.

5.5. Each shipment is accompanied by the following accompanying documents: specification of consignment, invoice, packing lists, CMR, certificate of origin or other document in the country of origin.

The Seller undertakes to provide supplementary documentation necessary for goods customs clearance at the customs territory of the buyer's country, if so required by the buyer. The terms of provision of the above documentation are subject to an additional agreement between the parties.

5.6. Cancellation: Distributor may, at any time prior to the scheduled date of shipment, cancel any or all

<u>Number of Days Prior to Scheduled Date of Shipment that Notice of Cancellation is Received by principal:</u>	<u>Cancellation Charges Expressed as a Percentage of Purchase Price:</u>
<u>0-5 days</u>	<u>50%</u>
<u>5-15 days</u>	<u>30%</u>
<u>16-30 days</u>	<u>15%</u>
<u>31 days or more</u>	<u>5% <'</u>

5. OTHER TERMS AND CONDITIONS.

5.1. This contract is valid until 31.12.2017 and will be prolonged automatically for one year more in case of no cancellation of it.

5.2. Cancellation of this contract is only possible from both sides within 3 months before ending of the validity of this contract.

5.3. With ending of this contract the distributor agrees herewith, that no demands will be asked in any case from the principal.

5.4. Termination: This Agreement may be terminated only:

- (a) By the principal if: there is an unacceptable change in the control or management of the distributor; if the distributor ceases to function as a going concern or makes an assignment for the benefit of creditors; if a petition in bankruptcy is filed by or against the distributor, resulting in an adjudication of bankruptcy; or, if the distributor fails to pay its debts as they become due and provided due notice has been given by the principal to the distributor and the distributor has not cured such breach within thirty (30) days thereof;
- (b) Upon termination of this Agreement all further rights and obligations of the parties shall cease, except

винятком того, що дистриб'ютор не звільняється від свого зобов'язання по сплаті будь-яких сум станом на дату або після дати припинення, і від будь-якого іншого зобов'язання, викладеного в цьому Договорі, яке вступає в дію після дати розірвання. Дистриб'ютор має право продовжувати купувати запасні частини.

(в) Принципалом, якщо: дистриб'ютор не виконує необхідний узгоджений план продажів. 5.5. З моменту підписання цього контракту всі попередні переговори, листування, угоди після даного предмету, укладені раніше в усній або письмовій формі втрачають юридичну силу.

5.6. Проекти окремо опрацьовуються відповідно до письмових угод між дистриб'ютором та принципалом. АБАЗІЗ резервує варіант для проектів під ключ, які будуть уточнені і оброблені повністю поза територією, зазначеної в пункті 1.1, щоб не бути частиною цього договору.

5.6. Які-небудь зміни і доповнення до цього контракту вважаються дійсними лише в тому випадку, якщо вони зроблені у письмовій формі і підписані уповноваженими на те представниками обох Сторін.

5.7. У випадках, не передбачених цим контрактом, сторони керуються Правилами ІНКОТЕРМС в редакції 2010 р.

5.8. Жодна із сторін не має права передавати третім особам права і обов'язки, обумовлені в цьому контракті і у зв'язку з ним без письмової згоди іншої сторони.

5.9. Всі додатки до цього контракту є його невід'ємною частиною.

5.10. Цей контракт складений в 2-х екземплярах, кожен з яких ідентичний, має однакову юридичну силу, українською мовою у супроводі синхронного перекладу тексту контракту на англійську мову.

В разі протиріччя між англійським і українським текстами цього контракту, вирішальне значення має текст, складений українською мовою.

5.11. Для всіх правових відносин між

that distributor shall not be relieved of its obligation to pay any monies due, or to become due, as of or after the date of termination, and if any other obligation set forth in this Agreement which is to take effect after the date of termination. Distributor shall have the right to continue to purchase spare parts.

(c) By the principal if: The distributor does not reach the requested sales figures as agreed.

5.5. Since the signing of the present contract all previous negotiations, correspondence, agreements on this subject concluded earlier in oral or written form shall be void.

5.6. Projects are separately handled in accordance with the distributor and principal written agreements. ASANUS will reserve the option for turnkey projects, which will be specified and processed completely out of the territory mentioned in number 1.1 to be not part of this contract.

5.6. Any changes and amendments to this contract shall be considered valid only if they are made in writing and signed by authorized representatives of both parties.

5.7. In cases not covered by this contract shall be governed by the Incoterms as amended by 2010.

5.8. Neither party has the right to share with third parties the rights and duties stipulated in this contract and/or in connection with it without the express written consent of the other party.

5.9. All annexes to this contract shall form an integral part of the contract.

5.10. This contract is made in 2 copies, each of which is identical, has the same legal force, the English language, accompanied by a simultaneous translation of the contract in Ukrainian.

In the event of a conflict between the English and Ukrainian texts the English text of this contract is crucial.

5.11. For all legal relationships between the

ПОШТОВІ І БАНКІВСЬКІ РЕКВІЗИТИ СТОРІН

ДИСТРИБ'ЮТОР:	ПРИНЦИПАЛ:
ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «ЕЛІТМЕДІКА» Україна, 04080, м Київ, вул. Фрунзе, буд. № 82, оф. 256 Код ЄДРПОУ 33832018, ПІН 338320126551 Тел./факс: (044) 331-45-35, 490-66-10 Банківські реквізити: Для розрахунків у ЄВРО Correspondent bank: ProCredit Bank AG, Frankfurt am Main, Germany SWIFT/BIC code PRCBDEFF	АС АНУ С Медientechnik ГмбХ Гевербепарк 2, 78579 Нойхаузен-об-Ек, Німеччина Тел./факс: (0049) 7467 9474-0, 7467 9474-50 Банківські реквізити: Банк одержувача: Крейспаркасс Туттлінген ■ Банхофштрассе 89 78532 Туттлінген

Beneficiary bank: <u>JSC ProCredit Bank, Kiev, Ukraine</u> <u>SWIFT/BIC code MIFCUAUK</u> <u>Limited Liability Company "ELITEMEDICA"</u> <u>Счет№ 26007220329034</u> <u>Банківські реквізити :^л</u> <u>Для розрахунків у ЄВРО</u> <u>Подільське відділення ПАТ «Укрсоцбанк»</u> <u>вул. Сагайдачного, 22/1,04070, Київ, Україна</u> <u>Рахунок № 26000010469199</u> <u>Свіфт код: UKRSUAUX Commerzbank AG,</u> <u>Frankfurt am Main</u> <u>SWIFT: COBADEFF</u> <u>Correspondent account: EUR 400886615401</u>	<u>Німеччина</u> <u>БІК: SOLA DE SI TUT</u> <u>Рахунок № DE 58643500700000704368</u>
--	--

POSTAGE AND BANK DETAILS OF THE PARTIES

DISTRIBUTOR: Limited Liability Company «ELITEMEDICA» <u>82, Frunze Str., office 256, Kiev, 04080, Ukraine</u> <u>TIN 338320126551 /33832018</u> <u>Phone / fax (044) 331-45-35, 490-66-10</u> <u>Bank details:</u> Correspondent bank: <u>ProCredit Bank AG, Frankfurt am Main, Germany</u> <u>SWIFT/BIC code PRCBDEFF</u> Beneficiary bank: <u>JSC ProCredit Bank, Kiev, Ukraine</u> <u>SWIFT/BIC code MIFCUAUK</u> <u>Limited Liability Company "ELITEMEDICA" .</u> <u>Acc. № 26007220329034</u> <u>Bank details:</u> <u>Podol branch PJSC UKRSOTSBANK</u> <u>Sagaydachnogo str. 22/1, 04070, Kyiv UKRAINE</u> <u>Account № 26000010469199</u> <u>SWIFT: UKRSUAUX</u> <u>Commerzbank AG, FrankfarPam Main</u> <u>SWIFT: COBADEFF</u> <u>Correspondent teff EUR 400886615401</u>	PRINCIPAL: <u>AS ANUS Medizintechnik GmbH</u> <u>Gewerbepark 2, 78579 Neuhausen ob Eck, Germany</u> <u>Phone / fax (0049) 7467 9474-0, 7467 9474-50</u> <u>Bank details:</u> Beneficiary bank: <u>Kreissparkasse Tuttlingen</u> <u>Bahnhofstr. 89</u> <u>78532 Tuttlingen</u> <u>Germany</u> <u>BIC: SOLA DE S1 TUT "</u> <u>Acc. No.: DE 5864350070000070436# -</u>
--	---