

Державний торговельно-економічний університет
Кафедра міжнародного менеджменту

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

**«ОРГАНІЗАЦІЯ ПОСТАВОК ЛІКАРСЬКИХ ЗАСОБІВ ТА ВИРОБІВ
МЕДИЧНОГО ПРИЗНАЧЕННЯ ДО КРАЇН АФРИКИ»
(ЗА МАТЕРІАЛАМИ ТОВ «МІЛТОНІЯ ФАРМА», М.КИЇВ)**

Студентки 4 курсу, 4 групи,
спеціальності 073

«Менеджмент»
спеціалізації «Менеджмент
зовнішньоекономічної
діяльності»

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

Гарант освітньої
програми «Менеджмент»
зовнішньоекономічної
діяльності», к.е.н, доц.

Неліпович
Дарина
Олександрівна

(підпис студента)

Слоква
Марина
Григорівна

*(підпис наукового
керівника)*

П'янкова
Оксана
Василівна

(підпис гаранта)

Київ 2022

Державний торговельно-економічний університет

Факультет міжнародної торгівлі та права

Кафедра міжнародного менеджменту

Освітній ступінь бакалавр

Спеціальність менеджмент

Спеціалізація менеджмент зовнішньоекономічної діяльності

Затверджую

Зав. кафедри

Мельник Тетяна Миколаївна

« » 20 р.

Завдання

на випускн^у кваліфікаційну роботу студент^{ці}

Неліпович Дарині Олександрівні

1. Тема випускної кваліфікаційної роботи

«Організація поставок лікарських засобів та виробів медичного призначення до країн Африки (за матеріалами ТОВ «Мілтонія Фарма»)»

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

2. Строк здачі студентом закінченої роботи:

3. Цільова установка та вихідні дані до роботи

Мета роботи. Розроблення пропозицій стосовно поставок лікарських засобів та виробів медичного призначення до країн Африки.

Об'єкт дослідження. Процес організації поставок ТОВ «Мілтонія Фарма» лікарських засобів та виробів медичного призначення до країн Африки.

Предмет дослідження. Інструментарій реалізації управлінського рішення щодо організації поставок лікарських засобів та виробів медичного призначення до країн Африки.

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

1. Оцінка фінансово-економічних показників діяльності ТОВ «Мілтонія Фарма».
2. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Мілтонія Фарма».
3. Основні тенденції розвитку світового ринку фармацевтичної продукції та компресійних виробів.
4. Оцінка перспектив експорту ТОВ «Мілтонія Фарма» лікарських засобів та виробів медичного призначення до країн Африки.
5. Організаційне та логістичне забезпечення експорту ТОВ «Мілтонія Фарма» до країн Центральної Африки.
6. Прогнозна оцінка ефективності операції з постачання лікарських засобів та виробів медичного призначення до країни африканського континенту.

5. Календарний план виконання роботи

№ пор.	Назва етапів випускного кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	
		за планом	фактично
1	2	3	4
1	Вибір та затвердження теми ВКР	Грудень 2021 р.	Листопад 2021 р.
2	Затвердження плану випускної кваліфікаційної роботи у наукового керівника	до 11.02.2022	10.02.2022
3	Збір інформації	Лютий 2022 р.	Лютий 2022 р.
4	Подача науковому керівнику 1-го розділу	до 15.04.2022	15.04.2022
5	Подача науковому керівнику 2-го розділу	до 01.05.2022	30.04.2022
6	Подача науковому керівнику 3-го розділу	до 13.05.2022	13.05.2022
7	Подача науковому керівнику доопрацьованої роботи	до 25.05.2022	24.05.2022
8	Попередній захист	до 01.06.2022 р.	01.06.2022 р.
9	Підготовка презентації для захисту ВКР	Червень 2022 р.	Червень 2022 р.
10	Захист ВКР	Червень 2022 р.	Червень 2022 р.

6. Дата видачі завдання «20» грудня 2021 р.

7. Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи Слоква М.Г.

8. Гарант освітньої програми П'янова О.В.

9. Завдання прийняв до виконання студент Неліпович Д.О.

10. Відгук наукового керівника випускної кваліфікаційної роботи

Студенткою Неліпович Д.О. було підготовлено випускну кваліфікаційну роботу на тему «Організація поставок лікарських засобів та виробів медичного призначення у країни Африки (на матеріалах ТОВ «Мілтонія Фарма», м. Київ) на здобуття освітнього ступеня бакалавр. За змістом робота відповідає тематиці. Поставлені у роботі завдання у цілому розв'язано, що дозволило автору роботи досягнути поставленої мети. Роботу підготовлено на фактологічних матеріалах ТОВ «Мілтонія Фарма» за 2016-2020 роки. У роботі було: проаналізовано фінансово-господарську та зовнішньоекономічну діяльність підприємства, досліджено сучасні тенденції розвитку ринку лікарських засобів і виробів медичного призначення та оцінено перспективи їх експорту до країни Африки, запропоновано організувати експортну операцію щодо постачання лікарських засобів до Анголи та оцінено її ефективність. Роботу Неліпович Д.О. у цілому підготовлено у відповідності до існуючих вимог щодо написання випускних

кваліфікаційних робіт а, отже, може бути рекомендовано до захисту та позитивно оцінено.

Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи

_____ (підпис, дата)

11. Висновок про випускну кваліфікаційну роботу

Випускна кваліфікаційна робота студента
Неліпович Д.О. може бути допущена до захисту екзаменаційній комісії.

Гарант освітньої програми

_____ (підпис, прізвище, ініціали)

Завідувач кафедри

_____ (підпис, прізвище, ініціали)

« _____ » 20 ____ р.

АНОТАЦІЯ

Неліпович Д.О. «Організація поставок лікарських засобів та виробів медичного призначення у країни Африки (на матеріалах ТОВ «Мілтонія Фарма» м.Київ). Рукопис.

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

Випускну кваліфікаційну роботу присвячено розробленню пропозицій стосовно організацій поставок лікарських засобів та виробів медичного призначення до країн Африки, що передбачає: оцінку виробничої діяльності, фінансового стану підприємства ТОВ «Мілтонія Фарма», здійснення аналізу експортної та імпортової діяльності ТОВ «Мілтонія Фарма», визначення основних тенденції розвитку світового ринку медикаментів та виробів медичного призначення, дослідження перспектив експорту медикаментів та виробів медичного призначення ТОВ «Мілтонія Фарма» до країн Африки, виокремлення організаційних аспектів забезпечення здійснення експорту до країн Африки, формування прогносної оцінки результативності експортної поставки.

Ключові слова: експорт, організаційне забезпечення, Африка, медикаменти, вироби медичного призначення, Ангола.

SUMMARY

Nelipovych D.O. “Organization of deliveries of medicines and medical devices to African countries on the materials of «Miltonia Pharma LLC», Kyiv” Manuscript.

The final qualifying work in the specialty "Management" specialization "Management of foreign economic activity". State University of Trade and Economics, Kyiv, 2022.

The final qualifying work is devoted to the development of proposals for the supply of medicines and medical devices to Africa, which includes: assessment of production activities, financial condition of Miltonia Pharma LLC, analysis of export and import activities of Miltonia Pharma, determination of the main trends in the world market of medicines and medical devices, study of prospects for exports of medicines and medical devices Miltonia Pharma LLC to Africa, highlighting the organizational aspects of ensuring the export to Africa, formation of forecast estimation of efficiency of export delivery.

Key words: export, organizational support, Africa, medicines, medical devices, Angola.

ЗМІСТ

ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1. АНАЛІЗ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «МІЛТОНІЯ ФАРМА»	6
1.1. Оцінка фінансово-економічних показників діяльності ТОВ «Мілтонія Фарма».....	6
1.2. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Мілтонія Фарма»	16
РОЗДІЛ 2. ВИБІР ЗАРУБІЖНОГО РИНКУ ЗБУТУ ЛІКАРСЬКИХ ЗАСОБІВ ТА ВИРОБІВ МЕДИЧНОГО ПРИЗНАЧЕННЯ ДЛЯ ТОВ «МІЛТОНІЯ ФАРМА»	21
2.1. Основні тенденції розвитку світового ринку фармацевтичної продукції.....	21
2.2. Оцінка перспектив експорту ТОВ «Мілтонія Фарма» лікарських засобів та виробів медичного призначення до країн Африки.....	30
РОЗДІЛ 3. ОБГРУНТУВАННЯ ОПЕРАЦІЇ З ПОСТАЧАННЯ ЛІКАРСЬКИХ ЗАСОБІВ ТА ВИРОБІВ МЕДИЧНОГО ПРИЗНАЧЕННЯ ДО КРАЇН АФРИКИ ДЛЯ ТОВ «МІЛТОНІЯ ФАРМА»	39
3.1. Організаційне та логістичне забезпечення експорту ТОВ «Мілтонія Фарма» до країн Центральної Африки.....	39
3.2. Прогнозна оцінка ефективності операції з постачання лікарських засобів та виробів медичного призначення до країни африканського континенту.....	47
ВИСНОВКИ	53
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	56
ДОДАТКИ	60

ВСТУП

Актуальність теми випускної кваліфікаційної роботи визначається необхідністю розроблення стратегії виходу підприємства ТОВ «Мілтонія Фарма» на ринок африканських країн з метою зміни вектора геополітичної орієнтації експорту у зв'язку із запровадженням воєнного стану в Україні.

Мета дослідження полягає у розробленні пропозицій стосовно організації поставок лікарських засобів та виробів медичного призначення до країн Африки.

Виходячи з поставленої мети, в роботі виділені наступні **завдання**:

- оцінити виробничу діяльність, фінансовий стан та сукупний дохід підприємства ТОВ «Мілтонія Фарма»;
- здійснити аналіз експортної та імпорتنної діяльності ТОВ «Мілтонія Фарма»;
- визначити основні тенденції розвитку світового ринку лікарських засобів та виробів медичного призначення;
- дослідити перспективи поставок лікарських засобів та виробів медичного призначення ТОВ «Мілтонія Фарма» до країн Африки;
- виокремити організаційні аспекти забезпечення здійснення поставок ТОВ «Мілтонія Фарма» до країн Африки;
- здійснити прогностичну оцінку результативності експортної поставки.

Об'єктом дослідження є процес організації поставок лікарських засобів та виробів медичного призначення компанії ТОВ «Мілтонія Фарма» до країн Африки.

Предметом дослідження є інструментарій реалізації управлінського рішення щодо організації поставок лікарських засобів та виробів медичного призначення компанії ТОВ «Мілтонія Фарма» до країн Африки.

Методи дослідження. В процесі вирішення поставлених завдань випускної кваліфікаційної роботи було використано комплекс методів, а саме: аналітичний та логіко-семантичний метод для розробки аналітичного підґрунтя дослідження, діалектичний метод, системно-структурний метод при дослідженні товарної структури експорту та імпорту підприємства, історико-логічний при дослідженні розвитку ринку лікарських засобів та виробів медичного призначення, метод

порівняння наукової літератури для створення теоретичної бази дослідження, метод вартісного порівняння для дослідження стану сучасного ринку медикаментів та виробів медичного призначення, а також метод узагальнення з метою створення компаративного аналізу для вибору перспективного ринку для експорту.

Інформаційним забезпеченням ВКР є фінансова, податкова та управлінська звітність підприємства ТОВ «Мілтонія Фарма», установчі документи, звіти роботи підрозділів компанії, офіційний сайт підприємства, дані світової та митної статистики, каталоги цін підприємств-конкурентів.

Практична значущість дослідження полягає у можливості подальшого використання рекомендацій, наведених у випускній кваліфікаційній роботі, компанією ТОВ «Мілтонія Фарма» з метою диверсифікації ринків збуту та закріпленням торгових марок компанії на них.

Структура та обсяг випускної кваліфікаційної роботи. ВКР складається зі вступу, 3 розділів, висновків, списку використаних джерел, до якого входить 45 позицій та 11 додатків. Обсяг основного тексту – 57 сторінки. Робота містить 20 таблиць та 8 рисунків.

РОЗДІЛ 1

АНАЛІЗ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «МІЛТОНІЯ ФАРМА»

1.1. Аналіз фінансово-економічних показників діяльності ТОВ «Мілтонія Фарма»

У квітні 2011 року було засновано товариство з обмеженою відповідальністю «Мілтонія Фарма» - компанія, що стрімко розвивається, головним принципом роботи якої є якість продукції, яку вона представляє на ринку. Компанія заснована з метою використання всіх знань, отриманих за роки роботи, для розробки ефективних медичних продуктів для покращення якості та комфорту пацієнтів. Компанія ТОВ «Мілтонія Фарма» є частиною холдингу AGF, до складу якого входять такі компанії як ТОВ «Мілтонія Ортопедія», «Miltonia Health Science LLC» та інші.

Дослідження роботи компанії та сфери її розвитку, розпочнемо з ознайомлення з її історією та розвитком брендів, які вона представляє. Компанія розробляє та виробляє товари медичного призначення під власною торговою маркою на основі угод про виробництво зі сторонніми організаціями та ліцензує бренди для маркетингу від інших виробників медичних товарів. Найголовніша ціль – це якість товарів, а також результативність та чесність.

Компанія, є ексклюзивним представником продукції Bauerfeind в Україні. У листопаді 2011 року було відкрито перший ортопедичний салон-магазин Bauerfeind у Києві, де представлені медичні вироби для здоров'я: ортопедичні вироби для суглобів та хребта, компресійний трикотаж ВеноТрейн. Компанія проводить активну співпрацю зі спортивними клубами, такими як "5 елемент", "Аматур", "Петрохолдинг сквош-клуб».

У 2015 році запускається у продаж новий власний продукт Venotonia Antiembolism – протиеMBOLічний компресійний трикотаж, який слугує для профілактики утворення тромбів, призначені для використання під час проведення порожнинних операцій, до та під час пологів, у період тривалої нерухомості пацієнта.

У 2016 році «Мілтонія Фарма» та «Мілтонія Ортопедія» представили в Україні взуття підвищеного комфорту німецького виробника Verketann, яке відрізняється від інших преміальною якістю, унікальною 5-фазною устілкою для профілактики захворювань стопи та варикозу, а також тим, що під час ходьби взуття рухається разом зі стопою, а не навпаки.

У 2017 році запуск власного бренду «Мілтонія Фарма» пластирів Milplast в Україні. Розширення лінійки пластирів до 15 видів. Запуск власного бренду компресійного трикотажу VENOTONIA AE [1].

Продукція, яку представляє ТОВ «Мілтонія Фарма», також охоплює наступні сегменти лікарських засобів:

- Гінекологія [Вагімілт, Феміжестон, Вагіпробіокс, Кандімілт]
- Флебологія [Флавовеїн, Венотонія]
- Пульмонологія та ЛОР [Мукомілт]
- Гепатологія [Біциклोल]

У 2021 році компанія активно займалася запуском нових і розвитком вже існуючих медикаментів на території франкомовних країн Африки.

У планах на 2022 рік – розвиток ТМ Milplast та ТМ Desmasoft на території України, а також закордоном.

Компанія ставить собі за мету виробництво високоякісних лікарських засобів та виробів медичного призначення для підвищення ефективності лікування пацієнтів.

Для висвітлення аспектів аналізу фінансового стану підприємства розглянемо дані фінансової звітності ТОВ «Мілтонія Фарма» за 2016-2020 роки у Додатку А, і проведемо аналіз за показниками майнового потенціалу, ліквідності, фінансової стійкості та рентабельності. Розглянемо Таблицю 1.1, де представлена динаміка активів досліджуваного підприємства.

Таблиця 1.1

Динаміка активів ТОВ "Мілтонія Фарма" у 2016-2020 рр.

	Абсолютний приріст, тис. грн.				
	2017р. з 2016р.	2018р. з 2017р.	2019р. з 2018р.	2020р. з 2019р.	Серед- ньорічні
1. Необоротні активи					
Незавершені капітальні інвестиції	8,3	-10,3	33,6	-8,2	5,9
Основні засоби	512,1	1110,3	120,6	-900,2	210,7
Первісна вартість	600,8	1382,9	883,0	-402,3	616,1
Знос	-88,7	-272,6	-762,4	-497,9	-405,4
2. Оборотні активи					0,0
Запаси	4831,5	6497,0	394,3	3031,2	3688,5
у тому числі готова продукція	4698,2	5967,3	679,9	3046,7	3598,0
Поточні біологічні активи	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1011,9	3686,0	1048,9	-486,9	1315,0
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	240,4	91,8	185,1	-104,3	103,3
у тому числі з податку на прибуток	22,1	-72,2	165,9	0,0	29,0
Інша поточна дебіторська заборгованість	162,1	42485,5	-11832,0	-29034,4	445,3
Поточні фінансові інвестиції	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Гроші та їх еквіваленти	779,8	2833,8	-3221,3	-189,7	50,7
Витрати майбутніх періодів	4,6	-13,2	0,9	3,2	-1,1
Інші оборотні активи	46,6	1348,5	-1016,8	85,6	116,0
Всього	7597,3	58029,4	-14286,0	-27602,3	5934,6

Джерело: складено автором на основі даних Додатку А

Відповідно до показників можемо побачити, що підприємство протягом 2016-2020 років має нерівномірну динаміку активів. Загальні показники необоротних активів мають тенденцію зниження, що свідчить про здешевлення вартості основних фондів особливо за 2020 рік та їх не оновлення. Незавершені капітальні інвестиції в останні роки мають спадну динаміку, так як підприємство не має власних виробничих потужностей або засобів, які потребують модернізації. Проте, так як «Мілтонія Фарма» є організацією, яка займається збутовою діяльністю, характерним є наявність складських приміщень, які періодично модернізуються, що і було виконано у 2018 році та відкриття нових ортопедичних салонів у містах України. Основні засоби підприємства характеризуються

позитивною динамікою, проте у 2020 році бачимо суттєвий спад на 900 тис. грн., тобто на 43,8% (див. Додаток Б) на тлі Covid-19.

Пандемія мала суттєвий вплив на динаміку активів в цілому, це можна спостерігати майже по всіх показниках. Первісна вартість зменшилась майже на 12%, тобто 402,3 тис. грн. у 2020 році. (Додаток Б). Дебіторська заборгованість за товари, роботу, послуги, по рахункам з бюджетом та заборгованість за розрахунками з бюджетом також мають спадну динаміку, з 1049 тис. грн. У 2019 році до -487 тис. грн у 2020 році та з 185,1 у 2019 році до -104,3 тис. грн у 2020 році; на 5,72% та 16,45% відповідно. У питомій вазі заборгованість посідає вагоме місце серед оборотних активів. Це пов'язано з тим, що діяльність компанії прямо пропорційно залежить від руху імпорту та експорту у світі. На тлі пандемії логістичні поставки та зовнішньоекономічні контракти були втрачені. Важливим аспектом є те, що діяльність ТОВ «Мілтонія Фарма» базується на частковій передплаті контрагентів та постійному обороті коштів. Тому як наслідок, багато рахунків контрагентами не було сплачено, і як наслідок спостерігаємо зниження показника у балансі гроші та їх еквіваленти за 2019 та 2020 роки, на 80,76% та 24,72% відповідно. Запаси у 2020 році зросли на 3031,2 тис. грн. порівняно з 2019 роком, ця частина активів віддалена від моменту реалізації і більше підлягає впливу змін кон'юнктури ринку, інфляційних процесів тощо.

Щодо пасивів, то в основних балансових показниках прослідковується стабільна динаміка зареєстрованого (пайового) капіталу – 180 тис. грн на рік (див. табл. 1.2). Загальну спадну динаміку пасивів спостерігаємо у 2019 та 2020 роках. Так, нерозподілений прибуток зменшився на рекордні 13888 тис. дол. Це означає, що загальна сума зобов'язань перевищує загальну суму активів і що у підприємства не залишається коштів після виплати дивідендів, формування статутного капіталу тощо. У довгострокових зобов'язань, цільового забезпечення та фінансування, спостерігається суттєве зростання у 2018 році, що свідчить про збільшення заборгованості підприємством, але у 2019 році цей показник зменшився на 4046,5 тис. грн., у 2020 році ще на 10,7 тис. грн. Дану статистику можна пояснити активним розвитком власних брендів підприємства, яке відбувалося у данні роки.

Таблиця 1.2

Динаміка пасивів ТОВ "Мілтонія Фарма" у 2016-2020 рр.

	Абсолютний приріст, тис. грн.				
	2017 р. з 2016 р.	2018 р. з 2017 р.	2019 р. з 2018 р.	2020 р. з 2019 р.	Середньо- річні
Власний капітал					
Зареєстрований (пайовий) капітал	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	233,9	5061,5	1244,6	-13888,7	-1837,2
Всього	233,9	5061,5	1244,6	-13888,7	-1837,2
Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	17,4	3991,7	-4046,5	-10,7	-12,0
Поточна кредиторська заборгованість по:					
товари, робота, послуги	7913,8	45460,5	-11397,8	-10854,7	7780,5
розрахунками з бюджетом	0,0	909,7	-908,1	-0,2	0,4
у тому числі з податку на прибуток	0,0	909,7	-909,7	0,0	0,0
розрахунками зі страхування	0,0	59,5	28,4	-87,9	0,0
розрахунки по оплаті праці	31,7	73,3	-126,1	-1,6	-5,7
Інші поточні зобов'язання	-599,5	2473,2	919,5	-2758,5	8,7
Всього	7597,3	58029,4	-14286,0	-27602,3	5934,6

Джерело: складено автором на основі даних Додатку А

Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботу та послуги має нестабільну динаміку за досліджуваний період, у 2018 році відбулося зростання на 45460,5 тис. грн. або на 300% (див. Додаток В), але вже у 2019 році прослідковується спад на 18,8%, а в 2020 році ще на 10854,7 тис. грн. або на 22%. Це супроводжується угодами компанії з підрядниками, а саме відтермінуванням платежів, коли один рахунок закривається виникають вже наступні логістичні, закупівельні тощо витрати. Аналогічний динаміка показників спостерігається по розрахункам з податку на прибуток, показник якого з'являється з 2018 року і який у 2019 році зменшується на 100%. По показнику розрахунки по оплаті праці, спостерігали його відсоткове збільшення до 2018 року, але вже у 2019 році він зменшився на 126,1 тис. грн. Інші поточні зобов'язання збільшувалися на 2473,2 тис. грн. та на 919,5 тис. грн. у 2018 та 2019 роках відповідно, але вже у 2020 році зменшилися на 2758,5 тис. грн. Співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості значно нижче рекомендованого значення ($D/K = 1$), а це свідчить

про здатність підприємства фінансувати дебіторську заборгованість та частину інших активів за рахунок кредиторської заборгованості. Цей коефіцієнт у 2016 та 2017 роках становить 0,4 та 0,3 відповідно; але вже у 2018 досяг оптимального значення – 0,8.

Для оцінки впливу факторів на прибутковість підприємства, розглянемо модель Дюпон-каскад, факторний аналіз, (див. табл. 1.3), яка виявляється у показнику рентабельності власного капіталу, виражений через виробничу ефективність, ефективність використання активів тощо.

Таблиця 1.3

Кількісна оцінка впливу факторів на зміну прибутковості (рентабельності) активів ТОВ "Мілтонія Фарма" у 2016-2020 рр., фактичні значення

Показник	Фактичні значення				
	2016	2017	2018	2019	2020
1. Середня сума активів, тис. грн.	5720,0	11867,9	44681,2	66552,9	45608,8
2. Чистий дохід, тис. грн.	7797,5	12348,8	23227,3	26244,6	17472,4
3. Фінансовий результат до оподаткування, тис. грн.	587,9	433,3	5055,2	2731,1	-14215,0
4. Прибутковість (рентабельність) товарообороту, %	7,5	3,5	21,8	10,4	-81,4
5. Коефіцієнт оборотності активів, разів	1,4	1,0	0,5	0,4	0,4
6. Прибутковість (рентабельність) активів, %	10,3	3,7	11,3	4,1	-31,2
7. Зміна прибутковості активів за рахунок:					
Прибутковості (рентабельності) товарообороту, %		-5,5	19,0	-5,9	-36,2
Коефіцієнту оборотності активів, %		-1,1	-11,3	-1,3	0,9

Джерело: складено автором на основі даних Додатку А

Сукупність показників рентабельності всебічно відбиває ефективність виробничої (операційної), інвестиційної та фінансової діяльності підприємства і відповідає інтересам учасників економічного процесу. За результатами дослідження можна прослідкувати збільшення середньої суми активів: від 5720 тис. грн. у 2016 році до 66552,9 тис. грн. у 2019 році, і дещо зниження у 2020 році, в абсолютному прирості становить -20944,2 тис. грн. (див. Додаток Д). Також чистий дохід підприємства має постійну зростаючу динаміку і найбільшого значення досяг у 2019 році – 26244,6 тис. грн., але вже у 2020 році знизився на 8772,2 тис. грн. Показники рентабельності свідчить про неефективність роботи

підприємства, так як мають негативний приріст, окрім 2018 року на 18,3% у показнику товарообороту та на 7,7% у показнику прибутковості активів. Але у 2019 та 2020 роках ці показники знижуються на 11,4% та 91,8% по товарообороту; на 7,2% та 35,3% відповідно. Останній свідчить скільки разів за аналізований період відбувається повний цикл виробництва й обіг, що приносить відповідний ефект у вигляді прибутку.

Розглянемо склад доходів та витрат ТОВ «Мілтонія Фарма» (див. табл. 1.4)

Таблиця 1.4

**Основні фінансові результати діяльності ТОВ «Мілтонія Фарма» у
2016-2022 рр., тис. грн.**

Показник	2016	2017	2018	2019	2020	2020 р. з 2019 р.
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	7797,5	12348,8	23227,3	26244,6	17472,4	-8772,2
Інші операційні доходи	177,4	46,4	2433,4	3545,0	1366,6	-2178,4
Інші доходи	6,6	51,3	67,2	61,4	42,9	-18,5
Разом доходи	7981,5	12446,5	25727,9	29851,0	18881,9	-10969,1
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	-4844,4	-6442,4	-11633,8	-13223,2	-11260,8	1962,4
Інші операційні витрати	-2381,3	-5411,0	-8859,2	-13813,7	-21836,1	-8022,4
Інші витрати	-167,9	-159,8	-179,7	-83,0		83,0
Разом витрати	-7393,6	-12013,2	-20672,7	-27119,9	-33096,9	-5977,0
Фінансовий результат до оподаткування	587,9	433,3	5055,2	2731,1	-14215,0	-16946,1
Податок на прибуток	-105,8	-78,0	-909,7	-508,7		508,7
Чистий прибуток (збиток)	482,1	355,3	4145,5	2222,4	-14215,0	-16437,4

Джерело: складено автором на основі даних Додатку А

За динамікою 2020 рок, бачимо зниження всіх представлених значень. На тлі Covid-19 компанія зупинила свою діяльність на 4 місяці. Так чистий дохід від реалізації продукції досяг максимального значення у 2019 році – 26244,6 тис. грн., але вже у 2020 році скоротився на 8772,2 тис. грн. Аналогічно з іншими операційними доходами, які зменшилися майже на 2200 тис. грн. Всього доходи зменшилися майже на 11000 тис. грн. А ось собівартість продукції зросла на 1962 тис. грн. Інші операційні витрати зменшилися на 8022 тис. грн. Щодо фінансового

результату до оподаткування то за 2016-2019 роки була тільки позитивна динаміка. У 2020 році все змінилося, чистий прибуток (збиток) зменшився на 16437 тис. дол., хоча попередні роки прослідковувалося тільки позитивна динаміка.

Ділова активність підприємства характеризується показниками, що відображають ефективність основної діяльності, а також напрями використання підприємством своїх активів для отримання доходу. Відповідно коефіцієнт оборотності активів підприємства характеризує кількість оборотів, яку здійснили кошти, вкладені у цей вид активів за період 2016-2020 років. Він у ТОВ «Мілтонія Фарма» досить низький, тому відповідно тривалість операційного циклу збільшується з 333 днів у 2016 році до 561 дня у 2020 році (див. Таблицю 1.5), що є великим значенням. Так як підприємство має між придбанням товарів й отриманням грошей та їх еквівалентів від реалізації продукції досить великий період часу.

За розрахунками в Таблиці 1.5, спостерігаємо, що період обороту всіх оборотних активів у 2020 році становить майже 631 день, у той час у 2016 році цей показник становив 357 днів. Період обороту запасів та дебіторської заборгованості дещо менший у 2020 році і становить 395 днів та 165 днів відповідно, це пов'язано з Covid-19 і призупиненням активної діяльності підприємства. Так період оборотності дебіторської заборгованості показує середнє число днів, необхідне для стягнення заборгованості. Відповідно тривалість обороту кредиторської заборгованості – це середня кількість днів, необхідних для здійснення платежів кредиторам. Найбільше значення цей показник має у 2018 році – 941 день, а у 2020 році зменшився до 793 днів, але порівняно з 2019 роком збільшився на 17,17% (див. Додаток Е).

Таблиця 1.5

Динаміка показників ділової активності (оборотності) ТОВ «Мілтонія Фарма» у 2016-2020 рр.

Показник	Фактичні значення				
	2016	2017	2018 рік	2019 рік	2020 рік
1. Період обороту, днів					
1.1. всіх оборотних активів	357,82	432,25	1112,16	786,21	630,90
1.2. Запасів	205,57	270,65	244,59	221,88	395,73
1.3. дебіторської заборгованості (товари)	127,88	110,25	115,74	116,82	165,44
1.4. кредиторської заборгованості (товари)	340,67	445,82	941,61	677,01	793,26
2. Коефіцієнт оборотності, разів					
2.1. всіх оборотних активів	1,01	0,83	0,32	0,46	0,57
2.2. Запасів	1,75	1,33	1,47	1,62	0,91
2.3. дебіторської заборгованості (товари)	2,82	3,27	3,11	3,08	2,18
2.4. кредиторської заборгованості (товари)	1,06	0,81	0,38	0,53	0,45
3. Тривалість операційного циклу, днів	333,44	380,90	360,33	338,70	561,17
4. Тривалість фінансового циклу, днів	-7,23	-64,92	-581,28	-338,31	-232,09

Джерело: складено автором на основі даних Додатку А

Динаміка тривалості фінансового циклу має від'ємні показники (див. Додаток Е), у 2018 році і сягає найбільшого значення -581 день, це є свідченням того, що підприємство в середньому отримує від клієнтів гроші раніше, ніж здійснює платежі своїм кредиторам, в попередніх таблицях ми вже прослідковували високі показники кредиторської заборгованості підприємства, так як в основному кошти, отримані від прибутку йдуть на розвиток салонної мережі компанії в Україні. Також спостерігаємо, що у 2020 році коефіцієнт всіх оборотних активів збільшився у 24,62 рази, а запасів та дебіторської заборгованості по товарам і кредитах зменшився у 43,93, 29,39 та 14,65 разів відповідно.

З даних Таблиці 1.6 можна зробити висновок, що баланс компанії «Мілтонія Фарма» протягом 2016-2020 років є ліквідним. Так коефіцієнт швидкої ліквідності має фактичне значення нижче за нормативне і характеризує здатність підприємства погасити поточні зобов'язання, якщо положення стане дійсно критичним без застосування товарно-матеріальних запасів. Коефіцієнт покриття у 2016-2017 роках становить 1, а у 2018-2019 навіть 1,1, отже структура балансу є задовільною,

а компанія може бути платоспроможною. Однак вже у 2020 році бачимо зниження цього показника до 0,8, а отже 0,8 грн поточних активів припадає на 1 грн поточних зобов'язань. Так абсолютну ліквідність можемо спостерігати меншу за фактичний показник, а отже компанія не зможе погасити вагому частку поточних зобов'язань своїми коштами негайно.

Таблиця 1.6

Показники фінансової стійкості ТОВ "Мілтонія Фарма" за 2016-2020 рр.

Показник	Фактично					Оптим. знач.
	на 31.12. 2016	на 31.12. 2017	на 31.12. 2018	на 31.12. 2019	на 31.12. 2020	
Коефіцієнт покриття (поточної активності)	1,0	1,0	1,1	1,1	0,8	>1
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,6-1
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0	0,2-0,25

Джерело: складено автором на основі даних Додатку А

Загально охарактеризувати фінансово-економічний стан підприємства можна як з коливальною динамікою, особливо це спостерігається у 2019-2020 роках, коли діяльність підприємства скоротилася через пандемію коронавірусу. Спостерігаємо у 2020 році збільшення коефіцієнта всіх оборотних активів у 24,62 разів, а тривалість операційного циклу збільшується з 333 днів у 2016 році до 561 дня у 2020 році. Протягом 2016-2019 років відбувалося нарощування економічно потенціалу та рентабельності, проте вже в 2020 році прослідковується суттєвий спад в активах та прибутковості (див. Додаток Ж) і як наслідок зменшення частки компанії на ринку і її позиції у рейтингу компаній медичної продукції.

1.2. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Мілтонія Фарма»

Діяльність ТОВ «Мілтонія Фарма» повністю побудована на зовнішньоекономічній діяльності, адже всі виробничі потужності навіть власних брендів компанії знаходяться закордоном. Загальна динаміка обсягів імпорту та доходу від експорту виглядає наступним чином (див. табл. 1.7). ТОВ «Мілтонія Фарма» розпочала свою діяльність у сфері імпорту, але у 2017 році здійснила свої перші вдалі експортні поставки. У 2019 обсяг імпорту компанії оцінюється у 17,5 млн. грн, але вже в 2020 році його очікував спад на 30%. Ситуація з доходом експорту аналогічна. Компанія з 2017 року по 2019 рік наростила дохід від експорту на рекордні 86% з 525 тис. грн. до 3,75 млн. грн. Проте у 2020 році дохід зменшився на 70% до 1,09 млн. грн.

Таблиця 1.7

Динаміка обсягів імпорту та доходу від експорту ТОВ «Мілтонія Фарма» у 2016-2020 рр., тис. грн.

Рік	Імпорт			Експорт		
	Обсяг імпорту, грн	Кількість контрагентів в рік	Кількість операцій в рік	Дохід від експорту, грн	Кількість контрагентів в рік	Кількість операцій в рік
2020	12 500 000	14	22	1 095 000	5	10
2019	17 500 000	18	48	3 750 000	15	18
2018	12 250 000	11	35	1 275 000	10	15
2017	9 750 000	8	20	825 000	3	3
2016	6 750 000	6	15	-	-	-

Джерело: сайт фінансової звітності YOUCONTLOR [5]

У перші місяці пандемії світові ланцюги поставок скоротилися на 43%, транспортні компанії свою діяльність на 60% [8], саме це спричинило негативну динаміку експорту компанії. Тому «Мілтонія Фарма» на 2020 рік обрала стратегію імпорту і спрямувала свою діяльність на нього, що ми бачимо в імпортних показниках. Дохід від експорту у 2020 році має відносно невелике значення, а саме 1 млн. грн проти 12,5 млн. грн. імпортного обороту. Але вже 2021 році компанія активно диверсифікує свої експортні ринки, адже на першу половину 2021 року було проведено 16 експортних операцій із 8-ма контрагентами.

Щодо структури товарів ЗЕД ТОВ «Мілтонія Фарма» маємо наступне. Так як компанія не має власних виробничих потужностей, все виробництво продукції зосереджене закордоном, експортна та імпортна діяльність тісно пов'язані між собою. Спочатку товари імпортуються в Україну, де підлягають обробці (фасуванню, перепакуванню, пришиття власних етикеток тощо). Далі реалізація відбувається двома шляхами: 1) на українському ринку; 2) подальший експорт продукції закордон, компаніям контрагентам. Розглянемо детальніше товарну структуру ЗЕД ТОВ «Мілтонія Фарма» (див. табл. 1.8), так як діяльність компанії є плацдармом для переходу імпоротної продукції у розділ експортної.

ТОВ «Мілтонія Фарма» була заснована як компанія ліків та виробів медичного призначення. Це прослідковується у частці зовнішньоекономічної діяльності компанії. Так медикаменти у 2016-2017рр. становлять 55%, що є найбільшим показником за досліджуваний період. Також вони становлять найбільші показники у кожному наступному досліджуваному періоді, а кількість торгових марок цієї продукції – 7 власних ТМ. Ці показники є загальними показниками для експорту і для імпорту.

Компресійний трикотаж, бандажі, устілки та взуття сумарно 32% у 2016-2017 роках. У 2018-2019 роках ці частки дещо зменшилися, а компанія поповнила своє портфоліо двома власними торговими марками Milplast (пластирі) та Desmasoft (стерильні марлеві серветки). Також зросла частка косметики та дієтичних добавок. Найбільша частка косметики була у 2020 році – 21%, а ось дієтичні добавки взагалі не закуплялися у цей період.

Продукція, яку представляє «Мілтонія Фарма» здебільшого імпортована і реалізується в Україні, але експортна складова є стратегічною метою розвитку компанії. Саме на неї спрямовують головні зусилля і її активно розвивають в останні 2 роки. Так до експортної продукції відносяться медикаменти всіх торгових марок, косметика (Uriage, SVR, Skinormil), пластирі та стерильні серветки (Milplast, Desmasoft), проте експорт останніх почав реалізуватися у 2021-2022рр.

Таблиця 1.8

Товарна структура зовнішньоторговельних операцій ТОВ «Мілтонія Фарма», у 2016-2021рр.

Продукція	Торгова марка		Країна-виробник	Частка виду продукції, %			
	Власна	Інша		2016-2017рр	2018-2019рр	2020р.	2021р
Косметика		Uriage	Франція	10%	14%	21%	16%
		Arivita	Франція				
		SVR	Франція				
		Skinormil	Франція				
		Item	Франція				
		Eye care	Франція				
	Dr.Belter	Німеччина					
Дієтичні добавки		Pileje	Франція	3%	7%	-	5%
Компресійний трикотаж		Bauerfeind	Німеччина	15%	14%	18%	12%
		Venotonia	Німеччина				
		Ortonia	Німеччина				
Компресійне взуття		Berkemann	Німеччина	6%	10%	4%	-
Бандажі та ортези		Bauerfeind	Німеччина	8%	8%	9%	9%
		Chrisofix	Німеччина				
Ортопедичні устілки		Bauerfeind	Німеччина	3%	5%	3%	3%
Пластирі, стерильні серветки	Milplast		Італія	-	1%	6%	11%
		Safte	Італія				
		Desmasoft	Італія				
Медикаменти	Mucomilt		Індія	55%	41%	39%	44%
	Bicyclol		Китай				
	Vagimilt		Індія				
	Flavovein		Індія				
	Vagipro-biox		Індія				
	Candimilt		Індія				
	Femigeston		Індія				

Джерело: складено автором на основі даних [1]

Проаналізувавши географічну структуру експорту медикаментів, так як вони мають найбільшу частку в зовнішньоторговельних операціях компанії, можна побачити домінування країн СНД над країнами Африки, 73% проти 27% відповідно (див. Рис.1.1),. Найбільшу частку складає Киргизстан – 28%, де активно працюють два дистриб'ютора компанії ТОВ «Мілтонія Фарма» – «Еляй» та «Неман». Також в Киргизстані зареєстровані всі торгові марки медикаментів компанії. 17% від загального обсягу мають Монголія та Узбекистан, 11% – Молдова.

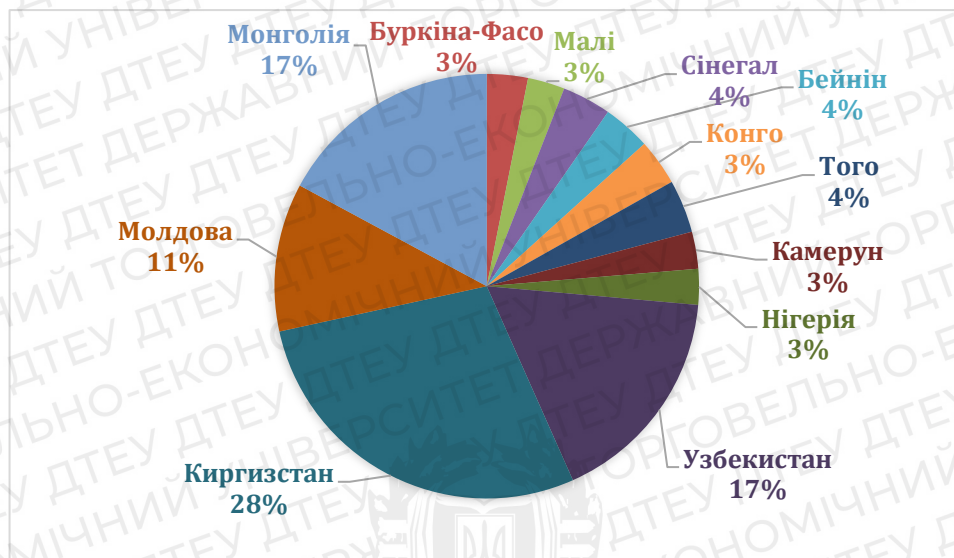


Рис.1.1. Географічна структура експорту медикаментів ТОВ «Мілтонія Фарма» у 2020 році

Джерело: складено автором на основі даних [1]

Щодо Африканського напрямку, то контрагентами компанії є 15 країн Африки, з деякими ТОВ «Мілтонія Фарма» співпрацює з початку заснування. Проте обсяги значно менші порівняно з країнами СНД. Маркетингові витрати на популяризацію медикаментів у країнах-контрагентів, а також заробітну платню медичним представникам оплачує ТОВ «Мілтонія Фарма».

Вагомий відсоток в зовнішньоторговельній діяльності компанії становлять медикаменти, як ми побачили з показників табл.1.8. У експорті косметики є 4 ринки з відповідними частками (див. Додаток І) – це Молдова (35%), Киргизстан (28%), Узбекистан (24%), Монголія (13%). Експортуються всі косметичні марки, які представлені в табл. 1.8, а також власна марка компанії Skinormil, яка постійно поповнюється новими розробленими продуктами.

З наведених вище показників бачимо, що ТОВ «Мілтонія Фарма» має розвинуту зовнішньоторговельню діяльність. Так у 2020 році обсяг імпорту становить 12,5 млн. грн., а дохід від експорту 1,09 млн. грн. Компанія у товарній структурі зовнішньоекономічної діяльності має медикаменти, косметику, компресійний трикотаж та взуття, а також вироби медичного призначення. Частина торгових марок компанія представляє, як дистриб'ютор, а частина є власними ТОВ «Мілтонія Фарма». Найбільшу питому вагу в товарній структурі

зовнішньоекономічної діяльності складають медикаменти, які експортуються в країни СНД та Африки 71,9% проти 28,1% відповідно.

Отже, проаналізувавши фінансово-економічні показники ТОВ «Мілтонія Фарма» спостерігається нестабільна динаміка підприємства в цілому. Підприємство є досить ліквідним, але негативно на ньому відобразилася пандемія 2020 року, коли компанія припинила свою діяльність на 4 місяці, а чистий прибуток становив від'ємне значення (-14215 тис. грн.), що характеризує збитковість підприємства. Високий рівень кредиторської заборгованості і постійне її зростання. Коефіцієнт оборотності активності зменшується з 1,2 у 2016 році до 0,38 у 2020 році, також у цьому ж році спостерігається перевищення витрат над доходами. Але це пояснюється тим, що «Мілтонія Фарма» одна із компаній Холдинга AGF і несе витрати всі що пов'язані з будівництвом, орендою складів, відкриття і ремонтом нових магазинів Холдинга, тому маємо відповідні дані в балансі. Але керівництво спрямовує зусилля на розвиток «Мілтонії Фарми» і окрім імпортової діяльності підприємства, розпочали у 2017 році й експортні поставки. У 2019 році в загальному обсязі імпорт перевищує експорт на 75%, але вже у 2021 році даний показник планово зменшиться до 67%. Головна географія імпорту – це країни Європи, а також Індія, для експорту – це країни СНД (72% від загального експорту), країни Північного та Центрального регіонів Африки.

РОЗДІЛ 2

ВИБІР ЗАРУБІЖНОГО РИНКУ ЗБУТУ ЛІКАРСЬКИХ ЗАСОБІВ ТА ВИРОБІВ МЕДИЧНОГО ПРИЗНАЧЕННЯ ДЛЯ ТОВ «МІЛТОНІЯ ФАРМА»

2.1. Основні тенденції розвитку світового ринку фармацевтичної та компресійної продукції

Сучасними особливостями та тенденціями розвитку світового фармацевтичного ринку є: насиченість фармацевтичною продукцією; посилення ролі державного регулювання охорони здоров'я взагалі та фармацевтичної галузі зокрема; збільшення витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи, підвищення ефективності виробництва та оптимізації структури затрат; укрупнення фармацевтичних компаній; створення стратегічних альянсів та укладання угод між фірмами про спільне створення ліків тощо.

Основні точки зростання сучасного фармацевтичного ринку: розвиток сегментів біологічно активних добавок (БАД); посилення міжнародного законодавства в області інтелектуальної власності, що забезпечує розробникам високий прибуток; серйозні протиріччя між інтересами фармацевтичної промисловості Заходу й потребами багаточисельного населення бідних країн і країн, що розвиваються; географічний зсув світового фармацевтичного ринку з північноамериканського і європейського регіонів в Азію й Латинську Америку; активізація країн, що розвиваються, й країн третього світу у напрямі переваг Заходу на світовому ринку лікарських засобів.

Рушійною силою у розвитку медицини, завжди була наука. Останні роки пандемії підтвердили це, адже ми всі спостерігали за зростанням акцій фармацевтичних компаній, зокрема через продаж вакцин власного виробництва. Також активно останні 5 років проводяться дослідження протиракових препаратів і вже деякі застосовуються на практиці.

Світова торгівля медикаментами за 2021 рік складає 1,65 трлн. дол. США Серед такого різноманіття фармацевтичного ринку, виокремо одну групу медикаментів з кодом 3004 – це лікарські засоби (ліки), що складаються із змішаних

або незмішаних продуктів для терапевтичного або профілактичного застосування, у дозованому вигляді (включаючи лікарські засоби у вигляді трансдермальних систем) або розфасовані для роздрібної торгівлі (див. Додаток К). Товари даної групи продає ТОВ «Мілтонія Фарма». Світова торгівля групою медикаментів 3004 у 2021 складає 444 млрд. дол. США імпорту та 417 млрд. дол. США експорту [7], частка у загальній світовій торгівлі складає 3%, а експорт медикаментів за минулий рік зріс на 10% (див. табл. 2.1).

Таблиця 2.1

**Найбільші імпортери та експортери лікарських засобів
групи 3004, тис. дол. США**

Імпортери					
Країна	2017	2018	2019	2020	2021
США	66052365	70832789	79025477	84165654	84496852
Німеччина	26562102	26230548	27235658	32245325	33739304
Швейцарія	18205652	18652354	20352654	26634412	27027837
Бельгія	15242365	13608569	15932564	17358951	25263336
Китай	13420568	14745632	17325845	20147854	21523562
Японія	12542852	13650286	14102584	13687025	18139503
Франція	14256852	14032852	15962325	18562305	17979819
Італія	14673089	16351124	16985658	18765820	17338661
Велика Британія	17589654	16038566	14402523	14895632	15032524
Нідерланди	10458632	15545852	12352584	13528485	13336176
Експортери					
Німеччина	53065456	56023548	56845705	60932658	64146287
Швейцарія	40025654	43725156	45721452	46385365	49745134
Бельгія	17854620	16853652	17925805	21645789	33033211
США	23620357	23201587	26530245	26132546	29020649
Франція	24875652	25532658	26532095	27985324	27091543
Італія	19302564	20245012	25374159	26785357	25762378
Ірландія	25275854	27732568	27156852	32428651	22565877
Нідерланди	13520658	15302456	17302546	18825041	19263205
Велика Британія	19985654	19365895	18952302	18968574	19053184
Індія	13065895	14951234	15802321	17856357	17122453

Джерело: складено автором на основі даних [7]

Світовими лідерами-імпортерами у даній групі медикаментів у 2021 році є такі країни як США (84,4 млрд. дол. США) – 21% від загального імпорту медикаментів, Німеччина (33,7 млрд. дол. США) – 8%, Швейцарія (27 млрд. дол. США) – 7%, Бельгія (25,2 млрд. дол. США) – 5,4%. Заключними у десятці лідерів є

Велика Британія (15 млрд. дол. США) – 3,6% та Нідерланди (13 млрд. дол. США) – 3,2%. Україна імпортує медикаментів на 2 млрд. дол. США за 2021 рік.

Щодо найбільших експортерів у 2021 році, маємо наступне: лідером є Німеччина (64,1 млрд. дол. США) – 15% від загального експорту медикаментів, друге місце – Швейцарія (49,7 млрд. дол. США) – 11,5%, далі Бельгія (33 млрд. дол. США), США (29 млрд. дол. США), та Франція (27 млрд. дол. США) з 6,3%, 6% та 5,7% від загального експорту відповідно. Дев'яте та десяте місце займають Велика Британія (19 млрд. дол. США) та Індія (17 млрд. дол. США), 4,6% та 4,3% від загального експорту відповідно. Щодо експорту медикаментів з України, то за минулий рік було здійснено експорту на 260 тис. дол. США.

Проаналізувавши динаміку торгівлі медикаментами групи 3004 за 2017-2021 роки, бачимо, що в десятку лідерів входять ті ж самі країни, але дещо між собою змінюють позиції, так ще до 2021 року Франція у експорті переважала Бельгію і США, а у імпорті Японію. А Велика Британія у імпорті Італію у 2017 році, але далі обсяги торгівлі медикаментами у Великій Британії скорочувалися. Водночас бачимо, що більшість за досліджуваний період нарощували свої обсяги, так у 2021 році Бельгія збільшила імпорт на рекордні 30% з 17 млрд. дол. США до 25 млрд. дол. США.

Щодо світових цін, то маємо наступне (див. Додаток Л). Лідери експортери мають досить різну цінову політику. Найбільша ціна медикаментів за тону у Швейцарії – 597 тис. дол. США за тонну у 2021 році, тоді як у 2017 році ціна була ще 400 тис. дол. США за тонну. Це можна оцінити тим, що швейцарські медикаменти даної групи представлені психотропними препаратами, а також протираковими. Тому і бачимо значне перевищення цін. Ціна США у 2021 році становить 203 тис. дол. США за тонну, нідерландські медикаменти в середньому коштують 189 тис. дол. США за тонну., французькі – 78 тис. дол. США за тонну. Найбільший експортер, Німеччина, має ціну – 93 тис. дол. США за тонну. У 2021 році, Велика Британія, майже 120 тис. дол. США за тонну. Найменша ціна, серед лідерів експортерів – у Індії, і у 2021 році становить 32 тис. дол. США, тоді як у 2019 році становила свого найвищого значення – 57 тис. дол. США за тонну.

Середні імпорتنі ціни дещо менші за експортні (див. Додаток М). Це пояснюється закупкою найбільшими імпортерами основну кількість медикаментів у країнах з нижчою експортною ціною. Так найбільшу імпорتنу ціну як і експортну має Швейцарія – 530 тис. дол. США за тонну за 2021 рік. Японія сплатила за імпорتنі медикаменти майже 290 тис. дол. США за тонну, а у 2021 році – 353 тис. дол. США за тонну. Найменшу імпорتنу ціну серед лідерів має Бельгія – 70 тис. дол. США за тонну та Франція – 65 тис. дол. США за тонну у 2021 році. Головний експортер США, сплачує у 2021 році 180 тис. дол. США за тонну імпортих медикаментів групи 3004. Варто зазначити, що для ринку медикаментів характерним показником є не тільки найбільші імпортери та експортери, а й компанії виробники. Пандемія коронавірусу внесла свої корективи у рейтинг головних гравців ринку медикаментів, а також перенаправила на новий вектор ліків, а саме вакцин, які донедавна взагалі не існували (див. табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Дохід провідних фармацевтичних компаній за 2017-2021 роки, млрд. дол. США

Компанія	Штаб квартира	2017	2018	2019	2020	2021
Johnson & Johnson	США	76,5	81,6	82,0	82,5	93,7
Sinopharm	Китай	43,6	48,7	60,1	71,7	81,7
Pfizer	США	52,5	40,8	41,1	41,9	81,3
Roche	Швейцарія	57,3	56,8	63,8	62,9	67,8
AbbVie	США	28,2	32,7	33,2	45,8	56,2
Novartis	Швейцарія	49,1	44,7	47,4	48,6	51,6
Bayer	Німеччина	37,9	45,0	48,0	47,4	49,5
Merck & Co.	США	40,1	42,3	46,8	41,5	48,7
GlaxoSmithKline	Велика Британія	42,0	43,1	43,9	46,1	46,9
Bristol Myers Squibb	США	20,8	22,5	26,1	42,5	46,4

Джерело: складено автором на основі даних [8]

За 2021 рік загальний прибуток фармацевтичних компаній склав рекордний 1,1 трлн. дол. США. Незмінним лідером, за досліджуваний період, серед фармацевтичних компаній є Johnson & Johnson, з 93,78 млрд. дол. доходом за 2021 рік. Ринкова капіталізація гіганта фармацевтичних та споживчих товарів становить 428,7 млрд. дол. США. Вони розробили третю вакцину, дозволена для використання в США, і були першими в рейтингу Visual Capitalist

[9] найвпливовіших компаній у 2021 році. Друге місце за доходом посідає китайська компанія Sinopharm, її дохід у 2021 році склав 81,77 млрд. дол. США, 15,12% від цієї суми вони витрачають на розробки і дослідження (див. Додаток Н). Третя позиція – це Pfizer, провідний виробник вакцин проти COVID-19, його дохід у 2021 році в порівняно з 2020 роком зріс на 51,56% і склав 81,29 млрд. дол. США, 17% від цієї суми вони витрачають на розробки і дослідження (див. Додаток Н). Також серед лідерів є дві швейцарські компанії, це Roche та Novartis з доходом за останній рік 67,23 млрд. дол. США та 51,63 млрд. дол. США відповідно. Roche знаходиться в авангарді онкології, імунології, інфекційних захворювань, офтальмології та нейронауки, а Novartis є обличчям фармацевтичної індустрії вже близько 25 років.

Якщо розглянути сегмент групи 3004 медикаментів, то вагомим гравцем серед країни у даній групі є Індія. У країні зосереджено три великі компанії, які спеціалізуються на групі медикаментів 3004, це J B Chemicals and Pharmaceuticals Ltd, Strides Pharma Science Limited та Gerach International. Дохід від експорту компанії J B становив у 2021 році 25 млн. дол. США, а країнами-контрагентами є Казахстан, Узбекистан, Німеччина. Друга компанія – Pharma Science Limited – у 2021 році від експорту отримала 21,2 млн. дол. США, серед її партнерів-імпортерів – США, Італія, Німеччина, Сінгапур, Китай, Гвінея. Третя компанія – Gerach International, експортні операції якої у 2021 році сягнули 17,4 млн. дол. США (див. Додаток П). Найбільшими контрагентами-імпортерами є росія, Узбекистан, Камбоджа, Судан, Казахстан, Франція. Представленні компанії виготовляють і продають не тільки медикаменти групи 3004, а також медикаменти групи 3002 та інші товари. Всі три компанії торгують своїми акціями на міжнародних біржах.

Український ринок медикаментів представлений багатьма компаніями, так у групі 3004 найбільшим виробником є ПрАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця», з часткою ринку 14,4%. Компанія спеціалізується на виробництві твердих лікарських форм, розчинів для ін'єкцій в ампулах, крапель, м'яких лікарських форм, стерильних порошків для приготування розчинів для ін'єкцій та інфузійних розчинів. Чистий дохід компанії у 2020 році сягнув майже 600 млн. грн. США, що

на 28% більше за попередній. Також великим виробником в Україні медикаментів є ВАТ «Київмедпрепарат» – 5,3% частки ринку та ВАТ «Фармак» – 4% частки ринку.

Як бачимо, із вище наведених даних, обсяги торгівлі медикаментами останніми роками значно зросли. Проте залишаються бар'єри (імпорتنі тарифи), які запроваджують країни, щоб захистити національних виробників від іноземної продукції. Так як ТОВ «Мілтонія Фарма» експортує індійські медикаменти, то для них більшість країн Африки (наприклад: Ангола, Малі, Камерун) мають ставку імпортного мита 0%, але Демократична Республіка Конго має 16,67%, що є найбільшою ставкою у світі (див. Додаток Р). Європейський ринок має нульову ставку, азійський також, окрім, Пакистану (майже 12%), Монголії (5%) та Китаю (0,26%). Середній Схід має нульову ставку мита, а також Канада та США. А ось Мексика та Кубу – 2,45% та 1% відповідно. Одні із найбільші ставок мита для українських медикаментів групи 3004 в країнах Південної Америки. Варто зазначити, що інших тарифних бар'єрів для даної групи медикаментів немає. Тому вигідним ринком, з точки зору тарифного регулювання є Європа, Африка та Середній Схід.

Щодо сегменту виробів медичного призначення, можна виділити компресійний трикотаж, який «Мілтонія Фарма» виготовляє під власну торгову марку Ortonia та Venotonia. Ця група товарів з кодом 6115 розшифровується як колготки, панчохи, гольфи, шкарпетки і підслідники та інші панчішно-шкарпеткові вироби, включаючи компресійні панчішно-шкарпеткові вироби (див. Додаток С). У 2021 році дана група товарів була 257-м продуктом у світі із загальним обсягом торгівлі 27 млрд. дол. США (див. Додаток Т). У період 2020 року експорт та імпорт впали на 2 млрд. дол. США (16%), але вже у 2021 році перевищили показники 2019 року. Торгівля компресійними панчохами та гольфами становить 0,07% від загальної світової торгівлі. Найбільшими імпортерами у 2021 році є США (2,7 млрд. дол. США), Німеччина (1,1 млрд. дол. США), Японія (0,8 млрд. дол. США) та Франція (0,7 млрд. дол. США). Щодо експортерів, то лідерами за 2021 рік є

Китай (5,7 млрд. дол. США), Туреччина (1,3 млрд. дол. США), Німеччина (0,7 млрд. дол. США), Італія (0,6 млрд. дол. США) та Нідерланди (0,5 млрд. дол. США).

Ціни на компресійні вироби варіюються в залежності країни виробника. Так якщо розглянути експортні ціни, Німеччина в середньому 93 тис. дол. США за тонну (див. Додаток У), це приблизно 15 дол. США за пару панчіх і це не найбільша ціна серед експортерів, але німецька компресія вважається однією із найкращих по якості. Експортні ціни в Швейцарії становлять майже 600 тис. дол. США за тонну, що є найбільшим показником в світі, США – 203 тис. дол. США за тонну, а Нідерланди 190 тис. дол. США. Щодо імпорتنих цін, то Швейцарія залишається лідером, у 2021 році вони становили 530 тис. дол. США за тонну, а всього було продано 60 тисяч товарів. Японія 350 тис. дол. США за тонну і 51 тис. шт. компресійних виробів. Китай 226 тис. дол. США і близько 95 тис. компресії.

В аналізі, розглянемо також імпорتنі бар'єри для компресійного трикотажу німецького походження, так як ТОВ «Мілтонія Фарма» імпортує компресійні вироби в Україну під власну торгову марку з Німеччини, а далі продає закордон. Із досліджуваних африканських країн, найменшу ставку мита має Ангола – 10%, Малі та ДРК по 20% (див. Додаток Ф). Ставки країн Азії різняться: Казахстан – 8,04%, Монголія – 5%, Киргизстан – 8,06%. Звісно країни Європи мають нульову ставку мита, а також Туреччина, Грузія та Ізраїль. США – 12,54%, а у Південній Америці одні із найвищих, в середньому 35%. З даної статистики бачимо, що найбільш сприятливими є країни Європи та Азії, а також деякі країни Африки. Але варто зазначити, що більшість країн Європи мають власні виробничі потужності та компресійні бренди, тому при заході на їхній ринок потрібно буде врахувати високу конкуренцію. Ситуація краща в країнах Азії, так як більшості із них немає в лідерах експортерів трикотажу. З урахуванням вищенаведеного аналізу експортно-імпортного розвитку медикаментів та виробів медичного призначення у світі, бачимо, що для українського експортера варто зосередитися на експорті саме медикаментів, але компресія може бути підсиленням і диверсифікацією його діяльності на іноземних ринках. Тому виокремимо наступні ринки розвитку українського експорту медикаментів, див. табл. 2.3.

Таблиця 2.3

Аналіз привабливості потенційних ринків збуту

Країна	Фактори впливу						Оцінка
	Тип перевезення	Розвиненість ринку	Обсяг реалізації продукції	Середня ціна для споживача	Конкуренція	Ставка імпорту мита	
Ваговий коефіцієнт	3	4	4	5	3	3	
Польща	Наземний (3)	Розвинутий (3)	170 тис. дол. США обсяг імпорту медикаментів за 2021 рік Попит достатньо високий, медикаменти ТОВ «Мілтонія Фарма» незареєстровані (3)	12 дол./упаковка (2)	Конкуренція є, ціни на рівні з конкурентами (3)		17
Литва	Наземний (3)	Високорозвинутий (4)	103 тис. дол. США обсяг імпорту медикаментів за 2021 рік Європейський ринок, є попит на гінекологічні препарати, в середньому 12,5% від загального по медикаментам. Це найбільший показник серед досліджуваних країн (3)	14 дол./упаковка (2)	Велике різноманіття інших брендів, ціни вище за конкурентні (1)		16
Ангола	Наземний/морський (3)	Середній розвиток (2)	13 тис. дол. США обсяг імпорту медикаментів за 2021 рік Високий попит, незначна кількість на ринку даної групи товарів. Медикаменти ТОВ «Мілтонія Фарма» не зареєстровані. (3)	14 дол./упаковка (5)	Незначна, ціни нижчі за конкурентні (3)		19
Грузія	Наземний (3)	Розвинутий (3)	Обсяг продукції за останні 5 років збільшився на 27%. Продукція ТОВ «Мілтонія Фарма» не зареєстрована (3)	12 дол./упаковка (2)	Велика, ціни вищі за конкурентів (1)	0, % (3)	15
Малі	Наземний/морський (2)	Середній розвиток (2)	13 тис. дол. США обсяг імпорту медикаментів за 2021 рік. Після державного перевороту у 2021 році, з'явилася велика кількість переселенців, особливо жінок та дівчат, попит на гінекологічні медикаменти зріс на 36%, в порівнянні з 2020 роком [13] (4)	14 дол./упаковка (4)	Незначна, ціни на рівні з конкурентами (3)		18
Камерун	Авіа/морський (2)	Розвинутий (3)	12 тис. дол. США обсяг імпорту медикаментів за 2021 рік. З 2018 року в Камеруні запрацювала міжн. організація FIGO (глобальний голос за жіноче здоров'я), яка зосереджена на підтримці жіночого здоров'я. Медикаменти ТОВ «Мілтонія Фарма» зареєстровані. (4)	15 дол./упаковка (4)	Незначна, ціни на рівні з конкурентами (2)		18

За сумою балів по кожній країні, які розраховувалися на основі вагових коефіцієнтів, можна побачити лідерів, серед досліджуваних країн – це Африканський регіон. Основний критерій перевищення цих країн, був завдяки попиту на їх місцевих ринках і вже наявної реєстрації медикаментів у країнах. Конкуренція в Польщі та Литві дуже велика і «Мілтонія Фарма» з європейськими медикаментами не зможе конкурувати. В Грузії, ціни медикаментів «Мілтонії Фарми» будуть більшими за ринкові, хоч і попит на дану групу товарів зріс за останні роки. Ставка мита для всіх країн однакова, але в ЄС потрібно додаткові сертифікати якості на медикаменти, окрім тих, які надаються Малі, Камеруну та Анголі. У логістичному факторі перемагають країни Європи та Грузії. Щодо цін для кінцевого споживача, в Африканських країнах дещо вищі, так як вони включають в себе більшу ціну за логістику. Але навіть з такими факторами Малі, Камерун та Ангола є більш сприятливими для розвитку експорту з України медикаментів, ніж ЄС, завдяки міцнішій позиції у конкуренції на місцевих ринках.

Отже, фармацевтичний ринок досить активно розвивався останні 5 років. Світовий торговий оборот медикаментів зріс з 691 млрд. дол. США у 2017 році до 861 млрд. дол. США у 2021 році. Світовий ринок компресійного трикотажу у 2017 році становив 25 млрд. дол. США, а у 2021 – 27 млрд. дол. США. Лідерами ринку медикаментів є США, країни Європи, Китай та Японія, така тенденція буде зберігатися, адже головним детермінантом розвитку даної галузі є наука, а точніше її фінансування. Головні фармацевтичні компанії медикаментів групи 3004 зосередженні в Індії. Дана група товарів не має суттєвих імпорتنих бар'єрів, в основному у світі мінімальна ставка для імпорту таких медикаментів, найбільша у Демократичній Республіці Конго – 16,64%. Спостерігається суттєве підвищення попиту на гінекологічні препарати, особливо в Африканських регіонах. Це пов'язується з активною діяльністю міжнародних організацій задля медичної допомоги населенню таких регіонів. Компресійний трикотаж групи 6115 активно реалізується у країнах Європи, для Африканського ринку, він стане більш новішим, але не буде доступним у ціні для більшості населення регіону.

2.2. Оцінка перспектив експорту ТОВ «Мілтонія Фарма» лікарських засобів та виробів медичного призначення до країн Африки

Африка є домом для одних із найшвидших у світі економік, які відіграють все більш значущу роль на глобальній арені. Середній клас на континенті, що швидко зростає, — за прогнозами, до 2030 року зросте втричі [14] — являє собою сильну робочу силу та більшу купівельну спроможність, ніж будь-коли раніше.

Населення в африканських країнах молоде, зростає і дедалі більше урбанізується, а доходи домогосподарств по всьому континенту зростають. До 2030 року населення Африки зросте приблизно до 1,7 мільярда [16], і на континенті буде проживати п'ята частина населення світу. З 2021 по 2045 рік у містах щороку збільшуватиметься кількість населення на 24 мільйони людей. Враховуючи, що розрив інфраструктури в Африці скорочується, а континент готовий до масової індустріалізації, експортери мають хороші можливості для задоволення зростаючого попиту на товари та послуги.

Сьогодні на Африку припадає близько 17% населення світу, але лише близько 3% світового ВВП. Ця статистика не лише свідчить про те, що не вдалося використати потенціал розвитку континенту, але й підкреслює величезні можливості та ризики, які попереду [16]. Враховуючи, що розрив інфраструктури в Африці скорочується, а континент готовий до масової індустріалізації, експортери мають хороші можливості для задоволення зростаючого попиту на товари та послуги. Щоб допомогти пом'якшити можливі проблеми, уряди країн Африки пропонують експортерам фінансування, гарантії, позики, програми, які спрямовані на дослідження внутрішнього ринку споживачів тощо.

При потенційному індустріальному розвитку, на внутрішньому ринку Африканських країн є велика проблема як медицина. У 2021 році за звітністю ВООЗ [17] від нестачі потрібних медикаментів на материку померло до 1 млн. людей. Менше 2% ліків, які споживаються в Африці, виробляються на континенті, а це означає, що багато хворих пацієнтів не мають доступу до ліків місцевого

виробництва і не можуть дозволити собі купувати імпорتنі, в матеріальному плані. Саме низький рівень медицини, в окремих регіонах є критичною проблемою для континенту. Тому, серед укладених угод з іноземцями, третє місце складають угоди у сфері охорони здоров'я. У Таблиці 2.4 показано імпорт медикаментів групи 3004 у певні країни африканського континенту.

Таблиця 2.4

Обсяг імпорту медикаментів групи 3004 країн Африки та ставки імпортного мита по обраним країнам, за 2017-2021 роки, тис. дол. США

Імпортери	2017	2018	2019	2020	2021	Ставка мита, %
ПАР	1714633	1934322	1774283	1813911	2012388	0%
Нігерія	309067	388534	858858	1391776	1115419	0%
Алжир	1168957	1091997	1048845	990098	738452	0%
Ефіопія	456989	580662	557367	469113	502435	5%
Сінегал	202058	232676	242167	263978	295787	0%
ДРК	172856	188061	434937	149146	245699	16,67%
Камерун	194564	206552	168614	196444	245167	0%
Кот-д'Івуар	302324	326315	345179	351529	236259	0%
Замбія	120348	187643	150118	213545	229882	0%
Мауріті	107698	124480	138740	141682	222146	0%
Ангола	232687	288894	202682	219609	219300	0%
Мозамбік	164839	155861	162042	250644	213278	0%
Буркіна-Фасо	153860	185780	155826	199665	199467	0%
Малі	232473	175756	192954	184428	187811	0%
Бейнін	88518	95975	109505	106618	125271	0%
Намібія	115304	119518	91421	62528	106284	0%
Того	101654	85588	119468	110556	103347	0%
Гвінея	121876	131567	133190	133019	101225	0%
Мауріті	26036	42659	31566	38842	85232	0%
Конго	59136	62871	64531	64446	74352	0%
Руанда	90544	66442	81812	62484	65607	0%
Габон	53957	60036	55609	61118	59628	0%
Нігерія	103846	60171	72409	83825	49375	0%
Чад	32742	45982	40713	70947	44931	5%
Бурунді	49754	41567	44137	49739	24474	0%
ЦАР	23256	16468	66335	31622	19162	5%

Джерело: складено автором на основі даних [7]

Найбільші обсяги імпорту медикаментів за 2021 рік має ПАР (Південно-Африканська Республіка) 2 млрд. дол. США, значні також має Нігерія, але в порівняно з 2020 роком в 2021 році обсяги дещо знизилися до 1,1 млрд. дол. США/ Такі країни як Кот-д'Івуар, Алжир, Того, Гвінея, Бурунді, Чад та Габон знизили свої обсяги імпорту у 2021 році в середньому на 50-60%.

Тим не менш, у всіх інших досліджуваних країн спостерігається зростання обсягів імпорту. ДРК (Демократична Республіка Конго) збільшила обсяг з 15 млн. дол. США у 2020 році, а в 2021 році 24,5 млн. дол. США. Камерун збільшив обсяг на 5 млн. дол. США, Бейнін на 2 млн. дол. США, Намібія на 4 млн. дол. США, а Мауріті на 5 млн. дол. США за 2021 рік. Ставки мита майже для всіх країн дорівнюють нулю, але для ДРК 16,67%, проте країна все рівно наростила обсяги на 60%. Також ставка імпортного мита є в ЦАР, Чад, Ефіопія 5% кожна.

Через складну медичну ситуацію і до нині, масово страждають жінки, для яких не просто немає медикаментів для підтримки «жіночого здоров'я», а й елементарних засобів гігієни [20]. Медикаменти ТОВ «Мілтонія Фарма» представлені різними групами за спрямованістю. Це протимікробні антисептичні засоби, що застосовуються у гінекології; препарати, які містять прогестерон (жіночий гормон); венотонізуючі препарати та медикаменти для поліпшення функціонування печінки; а також дитячі сиропи від кашлю. Щодо виробів медичного призначення – це компресійний трикотаж, який застосовується при проблемах з кровообігом, післяопераційним відновленням тощо.

Сьогодні Африка має найвищі в світі показники народжуваності. У середньому жінки в країнах Африки на південь від Сахари мають близько п'яти дітей протягом свого репродуктивного життя, у порівнянні з 2 дітьми в інших країнах. Населення постійно збільшується, так (див. табл. 2.5) за прогнозами до 2041 року населення континенту становитиме 2,1 млрд. людей, у той час як у 2001 році становило лише 829 млн. людей. За останній рік воно становить 1,3 млрд. людей (18% від загального населення планети). Але густина населення в більшості

африканських країн невисока. Континент у дев'ять разів більший за Індію з дещо меншим населенням.

Протягом досліджуваного періоду спостерігається майже однакова чисельність чоловіків та жінок. У 2001 році чоловіки переважали на 20 млн., а у 2011 та 2021 роках жінки переважають майже на 2 млн [23]. За прогнозами у 2031 та 2041 роках чоловіки знову будуть домінувати в середньому на 1 млн. над жінками. Така тенденція описує загальну картину африканського континенту, для кожного регіону ситуація буде різною. Так можна помітити, що співвідношення статей при народженні нижче в країнах Африки на південь від Сахари, ніж в інших регіонах світу. Тобто хлопчиків народжується менше, ніж це природно очікується: 98 хлопчиків на 100 дівчат. Хоча ці відмінності можуть здатися незначними, якщо їх застосувати до значної популяції, вони перетворюються у великі числа.

Таблиця 2.5

**Населення регіонів Африки, їх гендерна приналежність за 2001–2041 роки
(прогноз)**

Регіон	Стать	2001	2011	2021	2031 (прогноз)	2041 (прогноз)
Африка	Всього	829998	1065357	1372305	1724188	2115866
	Чоловіки	431263	531355	685838	862436	1058319
	Жінки	416353	533997	686461	861745	1057541
Північна Африка	Всього	180723	216630	250635	292552	334482
	Чоловіки	90848	108719	125943	147027	168021
	Жінки	89875	107911	124691	145526	168461
Східна Африка	Всього	257197	338025	455872	581713	720170
	Чоловіки	127257	167324	226291	289131	358024
	Жінки	129940	170701	229580	292582	362145
Центральна Африка	Всього	98956	135913	184980	244640	314270
	Чоловіки	49151	6768	92320	122151	156824
	Жінки	49805	68227	92656	122485	157446
Південна Африка	Всього	52119	59252	68358	76086	82654
	Чоловіки	25623	38171	33625	37307	40377
	Жінки	26496	30081	34732	38780	42277
Західна Африка	Всього	241003	315538	412460	529196	664290
	Чоловіки	120760	158455	207657	266821	335073
	Жінки	12237	157078	204796	262369	329216

Джерело: складено автором на основі даних [19]

Враховуючи кількість народжених дітей за рік, таке співвідношення відображає, що народжується на 250 тис. дівчат більше. Дослідники стверджують, що така народжуваність і велика кількість викиднів, спричинена недостатнім медичним забезпеченням жінок, а також наслідки стресових ситуацій, таких як землетруси або терористичні атаки (в 2019 та 2006 роках), або внаслідок довготривалого лиха, наприклад, під час голоду чи нестачі їжі (в 2012 році).

Країни африканського континенту прагнуть ставати незалежними від імпорту і задовольняти внутрішній ринок власним виробництвом [22]. Це стосується у медичної сфери. Незважаючи на високу статистику народжуваності, медичне забезпечення та кількість медикаментів на континенті не є достатньою і це найбільше відображається на бідних, жінках і особливо дітях. Уряди країн запровадили план фармацевтичного виробництва для Африки, створений Агентством розвитку Африканського союзу в 2005 році, це бізнес-план для збільшення місцевого фармацевтичного виробництва та покращення стану здоров'я населення. Загалом схеми страхування охоплюють менше 8% населення Африки на південь від Сахари і не охоплюють ліки, що відпускаються за рецептом, на амбулаторній основі.

Єгипет, Марокко, Південна Африка та Туніс досягли прогресу в місцевих фармацевтичних виробництвах. Марокко є другим за величиною фармацевтичним виробником в Африці (після Південної Африки) і має 40 фармацевтичних компаній, які постачають 70% продукції для місцевого споживання, а також експортують до сусідніх країн. Такі країни, як Гана, Кенія, Нігерія та Танзанія, зараз розвивають виробничі потужності [24]. Було створено високотехнологічне виробництво ліків, Cinpharm-Cameroon, і тим самим камерунцям стало легше мати доступ до медикаментів.

Внутрішнє виробництво ліків може допомогти забезпечити доступ і доступність, але багато африканських країн не мають технічних, фінансових чи людських ресурсів, необхідних для широкомасштабного виробництва ліків. Загалом в Африці дуже мало місцевих або регіональних виробників фармацевтичних препаратів. Для порівняння в Індії налічується 10 000 виробників

ліків, які обслуговують близько 1,4 мільярда людей. У Китаї налічується близько 5000 виробників ліків, які обслуговують близько 1,4 мільярда людей. А в Африці лише близько 375 виробників ліків, які обслуговують 1,1 мільярда людей [23]. Тому і імпортна залежність медикаментів становить 70-90%. Ця залежність від імпорту робить громадян вразливими до дефіциту ліків — проблеми, яка спровокувала кризу на всьому континенті під час пандемії.

Але мати ліки в наявності, не означає могли їх купити. В середньому на ринках Камеруна, Малі та Анголи на вагінальні медикаменти, дитячі сиропи від кашлю та компресійний трикотаж наступна цінова політика (див. табл. 2.6).

Таблиця 2.6

Ціни медикаментів, компанії яких представлені в країнах Африки, дол. США/упаковка

Вид товару	Назва товару	Ангола	Малі	Камерун
Вагінальні капсули	Prince Farma (GINO-PRIN VAGINAL TABLETS)	\$18,0	\$18,2	-
	Rapid-CL Clindamycin & Clotrimazole Vaginal Softgel Capsules	\$16,2	-	\$16,5
	TIROXIL D 30 COMPRESSE	\$18,0	-	-
	LACTOVaginal Vaginal capsules 10 capsules		\$10,5	\$11,0
	Clotrimazole Vaginal Tablet	-	-	\$17,0
Сироп від кашлю для дітей	Boiron Children's Chestal Honey Cough Syrup, 6.7	\$19,5	\$20,0	\$20,0
	Mommy's Bliss Organic Cough Syrup	\$30,0	-	\$32,0
	Cough Syrup for Kids Ages 2 100% Honey	\$16,75	\$17,00	-
	Zarbees Children's Cough Syrup	\$19,24	-	\$19,50
	Good Sense GoodSense Children's Mucus Relief Cough	-	\$11,12	\$11,45
Компресійний трикотаж	Lymph Africa (compression garments)	\$35,00	\$35,00	\$37,00
	Luna Medical	\$42,00	\$46,00	\$44,00
	2XU 24/7 Compression Socks	-	\$57,00	\$58,00

Джерело: складено автором на основі даних [30]

Всі торгові марки та продукти також є товарами імпорту, з США, Франції, Індії та Великої Британії. Деякі продукти представлені на ринку двох країн або навіть трьох, але ціни між собою для різних ринків різняться. Це може бути спричинено як попитом і конкуренцією, так і логістикою.

Всі представлені продукти є аналогами товарів ТОВ «Мілтонія Фарма». Так, на вагінальні капсули ціна в компанії для Камеруна, Малі та Анголи однакова – 15 дол. США, 14 дол. США, та 16 дол. США за упаковку відповідно. Дані ціни є доволі низькі для ринків, адже середня ціна по цим країнам 16,3 дол. США. Що стосується сиропу від кашлю, то продукт ТОВ «Мілтонія Фарма» може реалізуватися для досліджуваних країн за однаковою ціною – 21 дол. США. За наведеним дослідженням в Таблиці 2.6, бачимо, що це не найвищий показник на ринку у конкурентів, але набагато більший від найменшого – 11,12 дол. США, [31]. Проте, так як ТОВ «Мілтонія Фарма» достатньо новий гравець на африканському ринку, вона займається активним маркетингом і популяризацією своєї продукції через лікарів, які в свою чергу рекомендують їх напряму пацієнту.

А ось цінова політика компресійного трикотажу трішки інша, адже в середньому ТОВ «Мілтонія Фарма» зможе продавати свої ортопедичні носки та панчохи за 45 дол. США та 50 дол. США відповідно. Ціни у двох із трьох досліджуваних експортерів компресійного трикотажу – нижчі. Але також варто зазначити, що дану продукцію зможуть собі дозволити тільки люди із середнім доходом, так як в середня заробітна платня в Малі – 550 дол. США [25], в Анголі 100 дол. США [26], в Камеруні – 800 дол. США [27]. Тому даний вид продукції буде зорієнтований не на загальний загал, а тільки пацієнтам у яких проблеми з кровообігом або вони перебувають на після операційному відновленні [31].

Незважаючи на всі спроби місцевої влади Камеруна, Малі, Анголи та інших країн африканського континенту, стати незалежними від імпорту в найближчі 30 років їм це не вдасться. Недостатня кількість місцевих виробників, проблеми з медичним обслуговуванням та постійно зростаюча кількість населення – стають головними чинниками для діяльності на ринках імпортерів [32]. Одним із них може бути ТОВ «Мілтонія Фарма». Завдяки своїй спеціалізації, вона зможе допомагати

найслабших верствам населення досліджуваних країн – це жінкам та дітям. З вище наведеного аналізу цінового ринку, бачимо, що серед конкурентів компанія займає непогану позицію, а із постійно зростаючим попитом, та переважанням чисельності жінок в суспільстві, компанія матиме велику реалізацію товарів на ринках Анголи, Камеруна, Малі, а також на схожих їм інших ринках африканського континенту. Компресійні товари ТОВ «Мілтонії Фарми» можуть стати новий плацдармом для розвитку, але варто буде розпочинати з об'єднання, з великими гравцями на ринку, адже попит на дану продукцію значно менший, ніж на медикаменти.

Фармацевтичний ринок досить активно розвивався останні 5 років. Світовий торговий оборот медикаментів групи 3004 зріс з 691 млрд. дол. США у 2017 році до 861 млрд. дол. США у 2021 році. Світовий ринок компресійного трикотажу у 2017 році становив 25 млрд. дол. США, а у 2021 – 27 млрд. дол. США. Лідерами ринку медикаментів є США, країни Європи, Китай та Японія, така тенденція буде зберігатися, адже головним детермінантом розвитку даної галузі є наука, а точніше її фінансування. Головними фармацевтичними компаніями з 2020 року є ті, які займаються виробництвом вакцин проти Covid-19, що стосується медикаментів групи 3004, то основні компанії зосередженні в Індії. Дана група товарів не має суттєвих імпорتنих бар'єрів, в основному у світі мінімальна ставка для імпорту таких медикаментів, найбільша у Демократичній Республіці Конго – 16,64%. Спостерігається суттєве підвищення попиту на вагінальні препарати, особливо в Африканських регіонах. Це пов'язується з активною діяльністю міжнародних організацій задля медичної допомоги населенню таких регіонів. Компресійний трикотаж групи 6115 активно реалізується у країнах Європи, для Африканського ринку, він стане більш новішим, але не буде доступним у ціні для більшості населення регіону.

Влада країн африканського континенту все частіше намагається активізувати внутрішнє виробництво медикаментів. Незважаючи на всі спроби місцевої влади Камеруна, Малі, Анголи та інших країн африканського континенту, стати незалежними від імпорту в найближчі 30 років їм це не вдасться. Недостатня кількість місцевих виробників, проблеми з медичним обслуговуванням та постійно

зростаюча кількість населення – стають головними чинниками для діяльності на ринках імпортерів. Одним із них може бути «Мілтонія Фарма». Завдяки своїй спеціалізації, вона зможе допомагати найслабших верствам населення досліджуваних країн – це жінкам та дітям. З вище наведеного аналізу цінового ринку, бачимо, що серед конкурентів компанія займає непогану позицію, а із постійно зростаючим попитом, та переважанням чисельності жінок в суспільстві, компанія матиме велику реалізацію товарів на ринках Анголи, Камеруна, Малі, а також на схожих їм інших ринках африканського континенту. Компресійні товари ТОВ «Мілтонії Фарми» можуть стати новий плацдармом для розвитку, але варто буде розпочинати з об'єднання, з великими гравцями на ринку, адже попит на дану продукцію значно менший, ніж на медикаменти.



РОЗДІЛ 3

ОБГРУНТУВАННЯ ОПЕРАЦІЇ З ПОСТАЧАННЯ ЛІКАРСЬКИХ ЗАСОБІВ ДО КРАЇН АФРИКИ ДЛЯ ТОВ «МІЛТОНІЯ ФАРМА»

3.1. Організаційне та логістичне забезпечення експорту ТОВ «Мілтонія Фарма» до країн Центральної Африки

ТОВ «Мілтонія Фарма» співпрацює з багатьма країнами, як на імпорту так і на експорт. Свою зовнішньоекономічну діяльність розпочала з моменту заснування. Спочатку компанія мала лише ліцензію на імпорту, але в 2016 році отримала ліцензію й на експорт. Також компанія займається діяльністю і на території України, є власні ортопедичні магазини, косметичні бренди. Проте сьогоднішня ситуація в Україні доводить як важливо мати різноманітний бізнес, мати декілька векторів співпраці як на внутрішніх так і на зовнішніх ринках. Тому важливим буде розширення діяльності за рахунок іноземних ринків, із збереженням управлінських функцій на території України. Експорт медикаментів в основному здійснюється на країни СНД, проте керівництво компанії все більше хоче направляти його й на інші країни, особливо африканські. В попередньому аналізі було показано, як доцільно ТОВ «Мілтонія Фарма» експортувати медикаменти в африканські країни. Тому, метою даної операції з постачання ліків та виробів медичного призначення в країни Центральної Африки є диверсифікація експортних напрямків компанії, збільшення обсягів виробництва та підвищення пізнаваності власних брендів ТОВ «Мілтонія Фарма». Саме на новому африканському ринку медикаменти компанії є конкурентоспроможними та матимуть великий попит, так як розраховані для жінок та дітей, які в африканських регіонах потребують особливого захисту.

Будь-яка операція експорту/імпорту в компанії керується відділом ЗЕД. Всього є 6 штатних працівників, які виконують цю діяльність: це і комунікації з виробником, транспортником, налагодження маршруту логістики, підготовка супровідних документів, комунікація з брокером та отримувачем товару. Керівництво компанії активно залучено в процеси ЗЕД, так як націлено на

розширення експортних напрямків, асортименту продукції, а також будує стратегії подальшого розвитку, щоб мінімізувати вплив війни на компанію.

Експорт медикаментів та виробів медичного призначення, включає в себе ряд перевірок продукції за міжнародними сертифікатами якості. Перший сертифікат, який повинна отримати «Мілтонія Фарма» – це сертифікат від виробника медикаментів, або компресійного трикотажу про аналіз товарів. Почнемо з медикаментів.

Компанія співпрацює з виробниками, які виготовляють ліки для великих фармацевтичних компаній світу. Виробництва зосередженні в Індії (Softgel, Steril-Gene, Unique Biotech) та Китаї (Beijing Pharmaceutical Union Factory). Тобто «Мілтонія Фарма» має велике розгалуження виробників-партнерів, у разі виникнення проблем з одним виробником, із постачанням замовлень тощо, компанія зможе використати виробничі потужності іншого. Так як виробники-контрагенти спеціалізуються на виготовленні різних видів медикаментів, різної текстури та сировини. В середньому на рік компанія робить замовлення на 70 тис. вагінальних капсул, 15 тис. сиропу від кашлю, 50 тис. гормональних жіночих медикаментів, 8 тис. препаратів для вен. Для виробника, це досить невеликі обсяги замовлення, тому, якщо обсяг продажів зростатиме, для виробників збільшити виробництво не буде проблемою. Дослідження і розробка препаратів проводиться як і в українських лабораторіях, так і закордоном.

Кожний виробник має Сертифікат Належної Виробничої Практики (GMP) – забезпечує належне проектування, моніторинг і контроль виробничих процесів та об'єктів. Відповідно Сертифікату забезпечується якість та чистота лікарських засобів шляхом належного контролю операцій з виробництва ліків, не потрапляння в препарати сторонніх речовин. Даний сертифікат забезпечує стовідсоткову якість ліків.

При експорті препаратів в Україну, виробник попередньо надсилає Сертифікат аналізу (див. Додаток Ф) «Мілтонії Фармі», який підтверджує, що конкретні товари пройшли спеціальне випробування з визначеними результатами і

що вони відповідають, заявленим клієнтам критеріям. Сертифікат складається з таких пунктів:

- *інформація про постачальника*: цей пункт містить дані про постачальника матеріалів, включаючи його назву, адресу та іншу контактну інформацію.
- *ідентифікація матеріалів*: продукт, який перевіряється цим Сертифікатом, його склад, основні інгредієнти. І зазвичай зазначається номери партій, коди продуктів та описи.
- *підтвердження відповідності*: цей пункт містить найважливішу інформацію в Сертифікаті. У ньому вказуються конкретні характеристики, результати випробувань або інші докази з точки зору галузевих стандартів, нормативних вимог або запитів клієнта. У деяких випадках очікувані стандарти також будуть зазначені для довідки.
- *підпису*: цей останній пункт Сертифіката містить підпис, який вказує на те, що представлені докази були переглянуті кваліфікованим та уповноваженим інспектором продукції.

Без кожного з цих пунктів і даних Сертифікат буде вважатися неповним і можна зіткнутися з юридичними або комерційними наслідками.

Далі ліки імпортуються в Україну, де підлягають перефасуванню, упаковці в марковане пакування торгових марок компанії. Логістичне транспортування з Індії або Китаю в Україну відбувається всіма видами транспорту, так як логісти компанії обговорюють вартість перевезення з різними транспортними компаніями, які в свою чергу кожного разу по-різному пропонують шляхи доставки, авто, морським або авіа. Тому для кожного виду перевезення свій транспортний документ: авто – CMR, авіа – AWR, морське перевезення – Bill of Lading (див. Додаток Ф)

Для подальшого експорту ліків в країни Африки, «Мілтонія Фарма» повинна видати Сертифікат аналізу на основі попереднього (див. Додаток Х). Інформація вся залишається тією ж, окрім підпису відповідальних осіб. Орган в Україні, який

займається лікарськими засобами – Держлікслужба. Також ліки повинні бути зареєстровані в країні отримувачі, адже без реєстрації, продукція залишатиметься на митному складі, або буде повернута назад в Україну. Для реєстрації медикаментів в Камеруні, Анголі, Малі та інших, потрібно подати зразки ліків, Сертифікати аналізу, заяву на реєстрацію, супровідний лист та пакування медикаментів у місцеві держоргани реєстрації. Вони беруть на розгляд заяву і через рік, у разі схвалення, медикаменти будуть зареєстровані в обраній країні. Даним процесом займається відділ реєстрації компанії, всього три особи – начальник відділу та відповідальні працівники за кожний ринок експорту. Вони подають заяви на нову реєстрацію або перереєстрацію, термін дії, яких закінчився, у відповідні державні органи України та інших країн. У компанії є штатний брокер, яка займається всіма митними формальностями, за потреби перебуває на митному складі.

Також для експорту медикаментів в країни Африки потрібно оформити Сертифікат походження на медикаменти. Даним питанням займаються працівники компанії, вони подають необхідну інформацію, а саме: сертифікат походження на товар від виробника, контракт з виробником, інвойс, який буде у даній поставці й інші супроводжувальні документи в Торгово-промислому палату. Протягом трьох робочих днів, компанія отримує оригінал і електронну копію Сертифіката, у якому зазначено: товар, код уктзед товару, його кількість, номер інвойсу, дата, експортера та імпортера (див. Додаток Ш).

Коли всі реєстраційні документи готові, здійснюється підбір транспортування вантажу з України в країни Африки. Так як даний напрямок не користується популярністю серед місцевих транспортувальників, тому обирати слід із перевізників, які більше спеціалізуються на морських маршрутах доставки. Проте із-за війни українські порти стали неможливими логістичними пунктами, на сьогодні єдиний шлях транспортування вантажу в країни Європи і подальше перевезення на африканський континент. Проаналізувавши наявних українських та міжнародних перевізників, можна побудувати наступний маршрут. З України

медикаменти можуть виїхати вантажівкою компанії «Stoles Logistic», так як вони спеціалізуються на рефрижераторних перевезеннях, а для наших вагінальних капсул при транспортуванні потрібно дотримуватися відповідних температур, щоб влітку вони не розплавилися, а взимку не стали твердими. Вантаж потрібно доставити у Францію, а саме в порти Руан та Гавер, з них медикаменти забере французький перевізник Bollore Logistics. Один із основних напрямків діяльності даної компанії – це африканський континент. Щомісячно із французьких портів відходять кораблі у напрямку Африки. Вантаж вивантажується в портах Африки, а потім наземним транспортом компанії здійснюється доставка в глиб материка. Середній термін доставки до 2 місяців. Такий спосіб, на даний час, найоптимальніший для доставки медикаментів в країни Африки.

Схожа схема доставки і для компресійного трикотажу. В Україну він імпортується з Німеччини, де зосереджені виробничі потужності контрагентів. Для транспортування можна використати логістичну компанію «Кюне і Нагель», у них є досить поширеними доставки з Європи, а саме консолідовані вантажівки, з Польщі в Україну. Панчохи, носки, гольфи, колготи приїжджають в Україну насипом і тут на них пришивається логотип торгової марки компанії та продукція розкладається в пакувальні коробки. Так як компресія підпадає під категорію виробу медичного призначення, відділ реєстрації подає Декларацію про відповідність в Держлікслужбу, у якій зазначають англійську назву продукції та українську. Далі товар можна аналогічно експортувати разом із медикаментами в країни Африки. Але так як, обсяги експорту компресійного трикотажу в такі країни як Ангола, Камерун, Малі тощо, будуть незначними, то можна розглянути альтернативний шлях доставки, а саме авіа транспортування. Компресію автотранспортом відправити в Польщу, для цього можна задіяти таких перевізників як «Кюне і Нагель» або «Експрес Карго», а далі відправити продукцію літаком в необхідну країну Африки. Виходячи із кількості і габаритів компресії, такий спосіб доставки буде найвигіднішим.

Ліки ТОВ «Мілтонії Фарми» не є вже новими для африканського ринку, реєстрація деяких з них відбувалася в Камеруні, Малі та низькі інших країн. Період адаптації частково проходить, продовжується активна співпраця з лікарями, які, у разі схвалення дії ліків – виписують їх своїм пацієнтам. Також, забезпечується маркетингова підтримка медикаментів, шляхом надсилання дистриб'юторам, разом із товаром, промо матеріали із логотипами торгових марок ліків. Це і різноманітні технічні карти, ручки, блокноти, еко сумки-шопери, халати для лікарів, флешки, стенди, банери тощо. А ось компресійний трикотаж потребує адаптації, так як раніше не експортувався в Африку. Тому, як було зазначено раніше, ефективним буде об'єднання з місцевими великими дилерами і представлення нашої компресійної продукції у них у вже наявних магазинах.

Досліджені вище експортні операції є досить затратними, а так як від оплати виробництва до отримання прибутку за реалізовані продажі проходить приблизно 5 місяців, а також беручи той факт, що «Мілтонія Фарма» в попередній рік була збитковою, для організації таких поставок потрібно залучати кредитні кошти. Розглянемо й інші можливі ризики компанії (див. Таблицю 3.1), які поділимо на внутрішні та зовнішні. Всі види ризиків між собою пов'язані, але зараз виокремлюється головний ризик для компаній – це війна, адже вагомий оборот, який був на території України призупинився, також нестабільність економічної ситуації в країні, рівень інфляції та ВВП, невизначеність у векторі розвитку та пошук нових каналів збуту на внутрішньому та зовнішньому ринку. Також нестабільна фінансова складова підприємства, але це можна перекрити тим, що компанія є частиною Холдинга, тому витрати і доходи можуть ділитися між всіма дочірніми компаніями. Логічний ризик також є вагомим у сьогоднішній ситуації, так як немає ні морського, ні авіа шляху доставки; автомобільний транспорт подорожчав, його немає в достатній кількості для задоволення потреб всіх компаній, а також збільшився час доставки.

Таблиця 3.1

Ризики внутрішнього та зовнішнього середовища, які впливають на компанію «Мілтонія Фарма»

Група ризиків	Перелік ризиків відповідно до місця формування	
	Ендогенні	Екзогенні
Політичні	Ставлення працівників до влади, які у них політичні переконання.	Нестабільна пол. ситуації, війна, кримінальна обстановка в країні.
Фінансово-економічні	Структура капіталу, ліквідність активів, забезпеченість власними оборотними засобами, рівень рентабельності, забезпечення прибутковості	Рівні розвитку економіки, інфляція, співвідношення попиту та пропозиції, податкові ставки, динаміка ВВП, Умови постачання товару, порядок розрахунків, вчасність постачання.
Управлінські	Організація управління компанією, побудова цілей і стратегій, якість планування та прийняття рішень, комунікаційні процеси, розподіл прав і обов'язків	Прийняття рішень на державному рівні
Матеріально-технічні	Диверсифікація сировини, рівень забезпечення ресурсами.	Вчасність надходження сировини.
Інформаційні-кадрові	На скільки ефективно працівники можуть сприймати великий потік інформації; мотивація праці; кваліфікованість; плинність кадрів	Рівень інформаційного забезпечення бізнесу, наявність інформаційної безпеки; безробіття, несприятлива ситуація на ринку праці.
Правові	Своєчасна реєстрація/перереєстр. продуктів, дотримання всі норм при складанні доп.угод до контрактів; наявність судових рішень та позовів	Нестабільність законодавчої бази, зниження рівня контролю за діяльністю правової системи.
Логістичні	Неоперативність в прийнятті рішень	Проблеми з пошуком перевізника, так як компанія не має власних машин; нестача машин у перевізників; складність обраного напрямку; дорога доставка; збільшення терміну доставки

Керівництво компанії активно працює над створенням нових стратегій розвитку компанії, як і на українському ринку, так і на світовому. Вони не мають за мету зменшення обороту ЗЕД, який дещо скоротився за весну 2022 року, а навпаки розробку нових проєктів та налагодження зв'язків з новими ринками збуту.

Для розрахунку графіку проведення операції з постачання лікарських засобів до країн Африки, було побудовано діаграму Ганта (див. Рис.3.1)

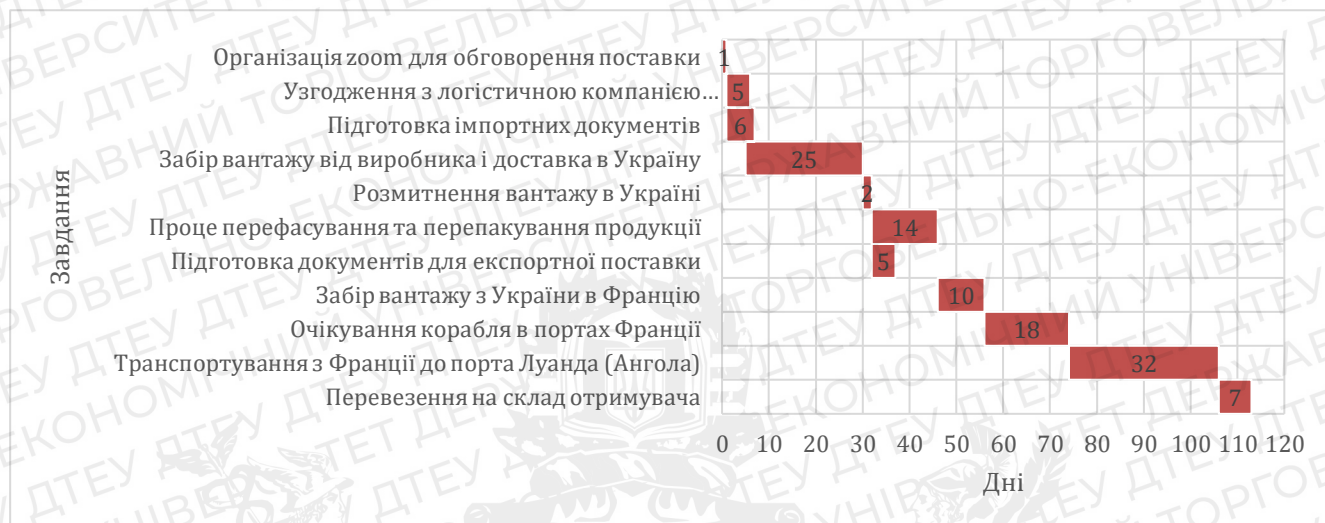


Рис.3.1 Графік виконання операції з постачання лікарських засобів до країн Африки

Розпочинається все із zoom зустрічі працівників відділу ЗЕД, на якій обговорюються можливі терміни для здійснення поставки. Далі менеджер ЗЕД, який буде відповідальний за цю операцію, звертається до різних логістичних компаній із запитом на організацію перевезення, спочатку виробів в Україну, де вони підлягають фасуванню, а потім організовується експорт в іншу країну. Для цього може бути залучено як одну так і декілька логістичних компаній. Відділ ЗЕД у той же час готує необхідні супровідні документи. Як умови доставки буде погоджено перевізники займаються транспортуванням вантажу. По прибуттю вантажу в Україну брокер займається процесом розмитнення товарів, максимум два дні витрачається на це. Далі товар переміщується на митний склад, де підтримується підходящий температурний режим для ліків і вони фасуються та перепаковуються. Паралельно відділ ЗЕД підготовлює документи на експортну поставку. При готовності товару, перевізник транспортує його спочатку у порт Франції транзитом, де вантаж очікує консолідованого корабля, а звідти транспортується в порт Анголи. Після прибуття вантажу в країну експортера, вантаж переміщують наземним транспортом по країні до необхідного складу.

Таким чином, хоча африканські країни і досі вважаються важкодоступними у плані логістики, проте зараз багато міжнародних компаній налагоджують з ними сполучення. Компанія ТОВ «Мілтонія Фарма» вже спробувала здійснити поставки в деякі африканські країни і досить успішно. Відділ ЗЕД компанії здійснює контроль від виробництва і до отримання дистриб'ютора ліків в Анголі, Малі чи Камеруні. Розглянувши документаційну складову операції, бачимо, що найголовніше – це реєстрація ліків в обраній країні та сертифікати аналізів продуктів. Тому і постає необхідність ще більшого вивчення африканського ринку і розширення експорту на нього. Зважаючи, на ситуацію, яка складається сьогодні і скільки є ризиків діяльності українських компаній – розширення ринку експорту – це хороший варіант для перекриття збитків, які завдала повномасштабна війна. Логістична сфера дещо ускладнилася, із-за недостатньої кількості вантажівок в Україні, але вже останні тижні бачимо суттєве покращення ситуації, яке буде спостерігатися й надалі.

3.2. Прогнозна оцінка ефективності операції з постачання лікарських засобів та виробів медичного призначення до країн африканського континенту

Для оцінки загальної ефективності запропонованої операції, складемо договір, у якому зазначимо необхідні умови (див. Додаток Ю). Договір буде з фармацевтичною організацією країни Ангола, так як ТОВ «Мілтонія Фарма» поки що не експортувала свою продукцію у дану країну, а із вище наведеного дослідження, Ангола є привабливою для експорту медикаментів. Кількість товару для експорту буде щоразу різною, тому в Договорі зазначимо, що вона варіюватиметься і обумовлюватиметься в інвойсах (рахунках-фактурах). Кількість залежить від місцевих продажів, на основі яких відділ ЗЕД оформлює замовлення виробнику, а потім надсилають на експорт. Умови доставки оберемо DPU Луанда, так як «Мілтонія Фарма» налагодила зв'язки з логістичними компаніями і згодна оплачувати у повному обсязі доставку, а Луанда – це місто де є аеропорт та порт. А також через те, що імпортери не згодні за теперішніх умов забирати самостійно

вантажі з України, тому щоб зі своєї сторони сприяти підписанню даного контракту, краще обрати умови на користь імпортера. Щодо термінів відправлення вантажу, то з дня як виставлений інвойс, вантаж повинен бути відправлений протягом 20 днів, літаком або морем, це стосується саме відправлення з України в Анголу. Пункти призначення – Міжнародні аеропорти або порти. «Мілтонія Фарма» повинна буде повідомити одержувача протягом трьох днів до дати відправлення відвантаження, про кількість товару, вагу та ціну. Всі ціни встановлюються в валюті євро. Але сума контракту не повинна перевищувати 250 тис. євро. Усі розрахунки між Покупцем і Продавцем здійснюється через банківський переказ в євро. Оплата кожної партії товару проводиться Покупцем з відстроченням платежу на 80 днів від дати надходження товару на митний термінал країни Покупця. Витрати на проведення платежу на території Покупця несе Покупець, на території Продавця – Продавець.

Щодо пакування, то товар має бути упакований відповідно до міжнародних стандартів. Упаковка повинна забезпечувати повну безпеку при транспортуванні та правильному зберіганні. Маркування має бути зроблене англійською мовою на передній стороні кожного місця. Кожне місце повинно мати таке маркування:

- Найменування товару;
- Країна одержувача;
- брутто;
- Нетто;
- місце № / розмір / всього місць у партії.

Продавець несе відповідальність за всі втрати та/або пошкодження через неправильно або помилково нанесене маркування. Продавець повинен відшкодувати Покупцю будь-які збитки, спричинені неповною або неправильною упаковкою і які виникли до відвантаження товару. Кожна упаковка товару повинна містити маркування, інструкцію із застосування та штрих код, що відповідає вимогам EAN/UPS.

Пункт зобов'язання сторін зазначає, що Продавець, у разі прострочення поставки товару згідно з термінами, зазначеними у п.3.5. зобов'язаний сплатити Покупцю неустойку в розмірі 0,1% вартості товару за кожен день прострочення. Сума штрафу має перевищувати десяти відсотків (10%) вартості поставки. У разі затримки оплати за поставлений Товар Покупець виплачує Продавцю пеню у розмірі 0,1% від суми боргу за кожен день прострочення, але не більше 10% від загальної вартості неоплачуваного Товару.

У форс-мажорах зазначаємо пункт війни, і якщо форс-мажори тривають більше 30 днів, потрібно отримати довідку від Торгово-промислової палати, про те, що це дійсно є правдою. Форс-мажорні обставини не беруться до уваги, якщо про їх настання не заявлено відповідною стороною протягом зазначеного вище терміну.

У разі недопоставки або невідповідності товару за якістю, Продавець зобов'язується зробити доставку або замінити бракований товар товаром належної якості.

Розрахуємо ефективність даної експортної операції, для цього розглянемо вихідні умови, які наведені в Таблиці 3.2 та Таблиці 3.3

Таблиця 3.2

Умови експортної операції ТОВ «Мілтонія Фарма»

Найменування товару	Вагінальні капсули
Код УКТЗЕД	3004 10 00 00
Одиниці виміру	упаковки
Країна-імпортер	Ангола
Ціна за одиницю	420 грн
Загальна кількість	20 000
Умови постачання	DPU Луанда
Курс НБУ на час здійснення платежів грн/дол.	29,9
Курс НБУ на час здійснення платежів грн/Є	32,5

Таблиця 3.3

Витрати, пов'язані з експортом медикаментів ТОВ «Мілтонія Фарма»

Витрати на доставку вантажівкою з України (Київ) до Франції (Гавр)	702 000 грн.
Витрати на морське перевезення Франція (Гавр) - Ангола (Луанда)	1 300 000 грн.
Витрати на розвантаження в порту	39 000 грн.
Витрати на доставку від порту до складу покупця	130 000 грн.
Витрати на страхування	78 000 грн.
Витрати на експортні формальності	7 800 грн.

- 1) Для розрахунку потенційного прибутку від експорту нам необхідно знайти дохід від експорту:

$$D_e = P \times Q \quad (3.1)$$

де D_e – дохід від експорту;

P – ціна товару;

Q - кількість товару;

$$D_e = 420 \times 20000 = 8\,400\,000 \text{ грн.}$$

- 2) Далі слід знайти вартість витрат на організацію експортної поставки.

Почнемо з собівартості продукції:

$$C_{пт} = C_t * Q \quad (3.2)$$

де $C_{пт}$ – собівартість партії товару;

C_t – собівартість 1 упаковка товару

Q – кількість товару.

$$C_{пт} = 130 \text{ грн} \times 20\,000 \text{ упаковок} = 2\,600\,000 \text{ грн}$$

Витрати на організацію експорту DPU Луанда. Так як за умовами інкотермс DPU експортер несе відповідальність за доставку, й доставляє прямо до складу покупця, то маємо наступну формулу:

$$V_e = V_{тру} + V_{трф} + V_{рп} + V_{дп} + V_{стр} + V_{еф} \quad (3.3)$$

де V_e – витрати на організацію експорту;

$V_{тру}$ – витрати, які понесе експортер за транспортування з України до Франції

$V_{\text{трф}}$ – витрати, які понесе експортер за транспортування з Франції до Анголи

$V_{\text{рп}}$ – витрати на розвантаження в порту

$V_{\text{дп}}$ – витрати на доставку до покупця (авто)

$V_{\text{стр}}$ – витрати, які понесе експортер за страхування

$V_{\text{еф}}$ – витрати на експортні формальності

$$V_e = 702000 \text{ грн.} + 1300000 \text{ грн.} + 39000 \text{ грн.} + 130000 \text{ грн.} + 78000 \text{ грн.} + 7800 \text{ грн.} = 2\,256\,800 \text{ грн.}$$

Загальні витрати експортера будуть становити:

$$V = C_{\text{пт}} + V_e \quad (3.4)$$

де V – загальні витрати експортера на організацію даної операції;

$C_{\text{пт}}$ – собівартість партії товару;

V_e – витрати на організацію експорту.

$$V = 2\,600\,000 \text{ грн} + 2\,256\,800 \text{ грн} = 4\,856\,800 \text{ грн}$$

3) Маючи всі необхідні данні знаходимо економічну ефективність експортної операції:

$$E_B = \frac{D_e}{V_e}$$

де E_B – економічна ефективність експортної операції;

D_e – дохід від експорту;

V_e – загальні витрати при здійсненні експортної операції.

$$E_B = \frac{8\,400\,000 \text{ грн}}{4\,856\,800 \text{ грн}} = 1,73$$

Експортна операція є повністю вигідна, так як коефіцієнт ефективності більший за 1 і становить 1,73.

Таким чином, з проведених розрахунків бачимо, що запропоновані умови контракту, тип доставки, перевізники, цінова політика є вигідними. У компанії «Мілтонія Фарма» є ресурси для розширення свого експорту на країни Африки, зокрема на Анголу. Завдяки вдалому розташуванню країни-імпортера, доставляти вантажі можна морем та літаком, тому стало вигідним використовувати умови доставки DPU. Весь процес організації експорту займе до 4 місяців, керувати ним буде відділ ЗЕД ТОВ «Мілтонія Фарма», компанія має достатньо спеціалістів для організації поточної діяльності та її розширення. Звичайно існують ризики, особливо зараз, коли в Україні повномасштабна війна, але саме завдяки експортній діяльності, компанія продовжує свою діяльність та націлює свої стратегії на розширення ринків збуту.



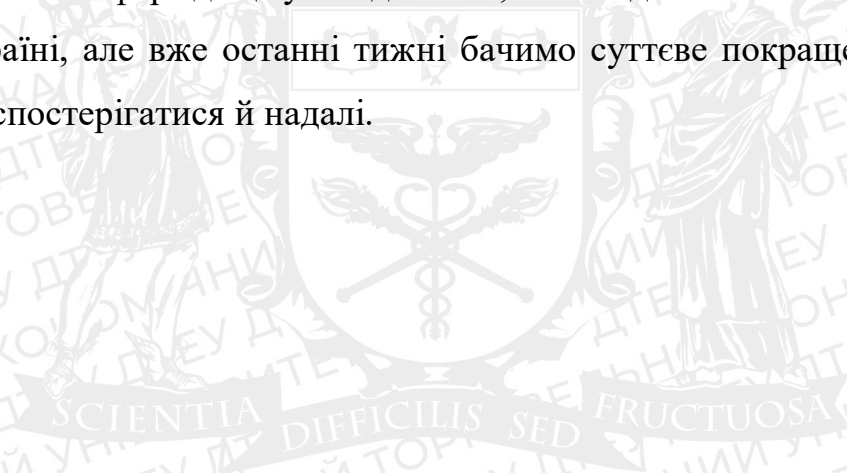
ВИСНОВКИ

1. ТОВ «Мілтонія Фарма» – це достатньо молода компанія, яка основну свою діяльність спрямовує на імпорту та експорт. Загальний фінансовий стан є достатньо колибним, особливо це спостерігається у 2019-2020 роках, коли діяльність підприємства зупинилася на 4 місяці через пандемію коронавірусу. . Високий рівень кредиторської заборгованості і постійне її зростання. Коефіцієнт оборотності активності зменшується з 1,2 у 2016 році до 0,38 у 2020 році. Протягом 2016-2019 років відбувалося нарощування економічно потенціалу та рентабельності, проте вже в 2020 році прослідковується суттєвий спад в активах та прибутковості, внаслідок чого компанія стала збитковою, та зменшила свою частку на ринку медичної продукції. Але це пояснюється тим, що ТОВ «Мілтонія Фарма» одна із компаній Холдинга AGF і несе витрати всі що пов'язані з будівництвом, орендою складів, відкриття і ремонтом нових магазинів Холдинга, тому маємо відповідні дані в балансі. У 2019 році в загальному обсязі імпорту перевищує експорт на 75%, але вже у 2021 році даний показник планово зменшиться до 67%. Основна товарна структура компанії – це медикаменти, косметика та компресійний трикотаж. Головна географія імпорту – це країни Європи, а також Індія, для експорту – це країни СНД (72% від загального експорту), країни Північного та Центрального регіонів Африки.
2. Для розробки стратегії організації експорту ТОВ «Мілтонія Фарма» було проаналізовано світовий ринок медикаментів та компресійного трикотажу. Так, торговий оборот медикаментів групи 3004 зріс з 691 млрд. дол. США у 2017 році до 861 млрд. дол. США у 2021 році. Світовий ринок компресійного трикотажу у 2017 році становив 25 млрд. дол. США, а у 2021 – 27 млрд. дол. США. Лідерами ринку медикаментів є США, країни Європи, Китай та Японія, така тенденція буде зберігатися, адже головним детермінантом розвитку даної галузі є наука, а точніше її фінансування. Головними фармацевтичними компаніями з 2020 року є ті, які займаються виробництвом вакцин проти Covid-19, що стосується медикаментів групи 3004, то основні

компанії зосередженні в Індії. Дана група товарів не має суттєвих імпортерів, в основному у світі мінімальна ставка для імпорту таких медикаментів, найбільша у Демократичній Республіці Конго – 16,64%. Спостерігається суттєве підвищення попиту на гінекологічні препарати, особливо в Африканських регіонах. Це пов'язується з активною діяльністю міжнародних організацій задля медичної допомоги населенню таких регіонів. Компресійний трикотаж групи 6115 активно реалізується у країнах Європи, для Африканського ринку, він стане більш новішим, але не буде доступним у ціні для більшості населення регіону. Влада країн африканського континенту все частіше намагається активізувати внутрішнє виробництво медикаментів. Незважаючи на всі спроби місцевої влади Камеруна, Малі, Анголи та інших країн африканського континенту, стати незалежними від імпорту в найближчі 30 років їм це не вдасться. Недостатня кількість місцевих виробників, проблеми з медичним обслуговуванням та постійно зростаюча кількість населення – стають головними чинниками для діяльності на ринках імпортерів. Одним із них може бути ТОВ «Мілтонія Фарма». Завдяки своїй спеціалізації, вона зможе допомагати найслабшим верствам населення досліджуваних країн – це жінкам та дітям. З вище наведеного аналізу цінового ринку, бачимо, що серед конкурентів компанія займає непогану позицію, а із постійно зростаючим попитом, та переважанням чисельності жінок в суспільстві, компанія матиме велику реалізацію товарів на ринках Анголи, Камеруна, Малі, а також на схожих їм інших ринках африканського континенту. Компресійні товари ТОВ «Мілтонія Фарма» можуть стати новий плацдармом для розвитку, але варто буде розпочинати з об'єднання, з великими гравцями на ринку, адже попит на дану продукцію значно менший, ніж на медикаменти.

3. Тому, було розроблено план дій щодо організації експорту медикаментів та можливого експорту компресійного трикотажу в Анголу. Відділ ЗЕД ТОВ «Мілтонія Фарма» здійснює контроль від виробництва і до отримання дистриб'ютором ліків в Анголі. Розглянувши документаційну складову

операції, бачимо, що найголовніше – це реєстрація ліків в обраній країні та сертифікати аналізів продуктів. Тому і постає необхідність реєстрації лікарської продукції ТОВ «Мілтонія Фарма» в обраній країні. У компанії є ресурси для розширення свого експорту на країни Африки, зокрема на Анголу. Завдяки вдалому розташуванню країни-імпортера, доставляти вантажі можна морем та літаком, тому стало вигідним використовувати умови доставки DPU. Весь процес організації експорту займе до 4 місяців. Зважаючи, на ситуацію, яка складається сьогодні і скільки є ризиків діяльності українських компаній – розширення ринку експорту – це хороший варіант для перекриття збитків, які завдала повномасштабна війна. Логістична сфера дещо ускладнилася, із-за недостатньої кількості вантажівок в Україні, але вже останні тижні бачимо суттєве покращення ситуації, яке буде спостерігатися й надалі.



СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Офіційний сайт ТОВ "Мілтонія Фарма" [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://miltonia.ua/>.
2. Ларікова Т.В. Особливості розрахунку інтегральної оцінки фінансового стану суб'єктів господарювання. Науковий вісник Херсонського державного університету. — 2014. — №1. — С. 228—233.
3. Хмелевський С.М. Зміна алгоритмів розрахунку фінансово-економічних показників. Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. — 2014. — № 2 (74). — С. 179—186.
4. Пілецька, С. Т. Оцінка фінансово-економічного стану підприємства в системі антикризового управління/ Саміра Тимофіївна Пілецька // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2016. – Том 23. – № 2. – С. 139-145. – ISSN 1993-0259.
5. Український сайт статистики компаній: YOUCONTROL [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://youcontrol.com.ua>.
6. Довідка про товар УКТЗЕД [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://qdpro.com.ua/goodinfo/3004900000>.
7. Сайт економічної статистики: Trade Map [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.trademap.org/Index.aspx>.
8. Економічний ресурс: DRUG Didcovery&Development [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.drugdiscoverytrends.com/pharma-50-the-50-largest-pharmaceutical-companies-in-the-world/>.
9. Економічний ресурс: Visualcapitalist [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.visualcapitalist.com/worlds-biggest-pharmaceutical-companies/>.
10. Thomas C. THE PHARMACEUTICAL INDUSTRY AND GLOBAL HEALTH / Cueni Thomas., 2021. – 102 с.

11. The Pharmaceutical Industry in Figures. // EFPIA. – 2019. – С. 28.
12. Pharma 2020: The vision Which path will you take. // PricewaterhouseCoopers. – 2020. – С. 52.
13. A Crisis of Care: Sexual and Reproductive Health Competes for Attention Amid Conflict and Displacement in Mali [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://reliefweb.int/report/mali/crisis-care-sexual-and-reproductive-health-competes-attention-amid-conflict-and>.
14. Africa in 50 Years' Time. The Road Towards Inclusive Growth – Tunis: AfDB, 2011. – 76 с. – (African Development Bank).
15. STRIDES PHARMA SCIENCE LIMITED Trader in India, Customs Shipment Data Report [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.seair.co.in/indian-trader/strides-pharma-science-limited.aspx>.
16. Landry S. Capturing Africa's high returns [Електронний ресурс] / Signé Landry. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.brookings.edu/opinions/capturing-africas-high-returns/>.
17. Офіційний сайт: ВООЗ [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.who.int/home>.
18. Afonso H. Exporters in Africa: What Role for Trade Costs? / H. Afonso, S. Vergara. // United Nations Department of Economic and Social Affairs UN Secretariat. – 2019. – С. 26.
19. Офіційний сайт: UNCTAD [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://unctadstat.unctad.org/EN/>.
20. Southern Africa Students Union (SASU) [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.sacu.int/>.
21. Енн і Ненсі Люк. 2021. «Втрата плоду та співвідношення жіночих статей при народженні в Африці на південь від Сахари». *Популяційні дослідження* : 1-16
22. How Africa could soon start making its own medicines [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.weforum.org/agenda/2021/06/covid19-africa-drug-supply->

[health/#:~:text=The%20scarcity%20of%20pharmaceuticals%20in,medicines%2C%20according%20to%20the%20WHO.](#)

23. Africa Renewal [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу:

[https://www.un.org/africarenewal/magazine/december-2016-march-2017/dying-lack-medicines#:~:text=Without%20access%20to%20medicines%2C%20Africans,World%20Health%20Organisation%20\(WHO\).](https://www.un.org/africarenewal/magazine/december-2016-march-2017/dying-lack-medicines#:~:text=Without%20access%20to%20medicines%2C%20Africans,World%20Health%20Organisation%20(WHO).)

24. The Pharma 1000 Top Global Pharmaceutical Company Report [Електронний ресурс]. – 2020. – Режим доступу до ресурсу:

<https://torreya.com/publications/pharma1000-intro-presentation-sep2020.pdf>.

25. Average Salary in Mali 2022 [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.salaryexplorer.com/salary-survey.php?loc=132&loctype=1>.

26. Monthly income per person in Angola [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: [https://www.statista.com/statistics/1134935/monthly-income-per-person-in-angola-by-](https://www.statista.com/statistics/1134935/monthly-income-per-person-in-angola-by-area/#:~:text=The%20average%20monthly%20income%20per,Kz%2C%20roughly%2034%20U.S.%20dollars.)

[area/#:~:text=The%20average%20monthly%20income%20per,Kz%2C%20roughly%2034%20U.S.%20dollars.](https://www.statista.com/statistics/1134935/monthly-income-per-person-in-angola-by-area/#:~:text=The%20average%20monthly%20income%20per,Kz%2C%20roughly%2034%20U.S.%20dollars.)

27. Average Salary in Cameroon 2022 [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.salaryexplorer.com/salary-survey.php?loc=37&loctype=1#:~:text=A%20person%20working%20in%20Cameroon%20typically%20earns%20around%20460%2C000%20XAF,%20transport%2C%20and%20other%20benefits.>

<http://www.salaryexplorer.com/salary-survey.php?loc=37&loctype=1#:~:text=A%20person%20working%20in%20Cameroon%20typically%20earns%20around%20460%2C000%20XAF,%20transport%2C%20and%20other%20benefits.>

28. Кот Р. Економічні та безпекові перспективи для України на Африканському континенті / Роман Кот. – 2020. – №965. – С. 27.

29. Федотова І. В. Екзогенні та ендогенні фактори впливу на життєздатність підприємства транспортно-логістичної сфери / І. В. Федотова. – 2020. – №10. – С. 28.

30. Nature Reviews Drug Discovery [Електронний ресурс]. – 2021. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.nature.com/articles/d41573-022-00047-9>.

31. Портал статистики: [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://oec.world/en/profile/country/nga>.
32. Сайт економічної статистики: EIU [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.eiu.com/n/>.
33. THE PHARMACEUTICAL INDUSTRY AND GLOBAL HEALTH. // INTERNATIONAL FEDERATION OF PHARMACEUTICAL MANUFACTURERS & ASSOCIATIONS. – 2021. – С. 102.
34. БАЧЕННЯ 2020: ПЛАН ДІЙ У СФЕРІ РОЗВИТКУ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО СЕКТОРУ В УКРАЇНІ. // АСС. – 2020. – С. 104.
35. J B CHEMICALS & PHARMACEUTICALS LTD Trader in India. // Customs Shipment Data Report. – 2021. – С. 80.
36. STRIDES PHARMA SCIENCE LIMITED Trader in India. // Customs Shipment Data Report. – 2021. – С. 82.
37. The BSE Limited. // The National Stock Exchange of India Limited. – 2021. – С. 173.

ДОДАТКИ

Додаток А

Фінансова звітність підприємства ТОВ «Мілтонія Фарма» за 2016-2020 рр.

Додаток 1
до положення (стандарту) бухгалтерського обліку 25
"Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва"

ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ суб'єкта малого підприємництва

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Підприємство	Дата(рік, місяць, число)	Коди
ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "МІЛТОНІЯ ФАРМА"	за ЄДРПОУ	2017 01 01
Територія Дніпровський район м. Києва	за КОАТУУ	37561329
Організаційно-правова форма господарювання Підприємства	за КОПФГ	100
Вид економічної діяльності Роздрібна торгівля медичними й ортопедичними товарами в спеціалізованих магазинах	за КВЕД	47.74
Середня кількість працівників, осіб 16		
Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком		
Адреса, телефон вулиця Княжий Затон, буд. 21, н.п. 558, м. КИІВ, 02095		5037639

1.Баланс на 31 грудня 2016 р.

Форма № 1-м Код за ДКУД 1801006

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	92,6	8,4
Основні засоби	1010	197,4	310,5
первісна вартість	1011	375,1	546,8
знос	1012	(177,7)	(236,3)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	290,0	318,9
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	2 766,8	4 452,5
у тому числі готова продукція	1103	2 759,9	4 424,9
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	-	2 769,8
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	142,7	116,7
у тому числі з податку на прибуток	1136	0,1	50,1
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	90,9	25,9
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	69,5	375,2
Витрати майбутніх періодів	1170	10,9	9,9
Інші оборотні активи	1190	-	0,3
Усього за розділом II	1195	3 080,8	7 750,3
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	3 370,8	8 069,2

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	180,0	180,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(760,0)	(167,6)
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	(580,0)	12,4
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	3 313,1	7 378,8
розрахунками з бюджетом	1620	-	-
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	14,6	22,7
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	623,1	607,2
Усього за розділом III	1695	3 950,8	8 008,7
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття			
Баланс	1900	3 370,8	8 069,2

2. Звіт про фінансові результати
за Рік 2016

Стаття	Код рядка	Форма № 2-м	Код за ДКУД
		За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	7 797,5	5 171,0
Інші операційні доходи	2120	177,4	88,4
Інші доходи	2240	6,6	2,9
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	7 981,5	5 262,3
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(4 844,4)	(4 264,3)
Інші операційні витрати	2180	(2 381,3)	(994,2)
Інші витрати	2270	(167,9)	(1,1)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(7 393,6)	(5 259,6)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	587,9	2,7
Податок на прибуток	2300	(105,8)	(0,5)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	482,1	2,2

Керівник

Головний бухгалтер



(підпис)

(підпис)

ЕЦП Віхрестюк
О.Л.ЕЦП Дронова
М.В.

Віхрестюк Олександр Леонідович

(ініціали, прізвище)

Дронова Марина Валеріївна

(ініціали, прізвище)

Додаток 1
до положення (стандарту) бухгалтерського обліку 25
"Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва"

ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ
суб'єкта малого підприємництва

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Підприємство	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "МІЛТОНІЯ ФАРМА"	Дата(рік,місяць,число)	Коди
Територія	Дарницький район міста Києва	за ЄДРПОУ	2018 01 01
Організаційно-правова форма господарювання	Підприємства	за КОАТУУ	37561329
Вид економічної діяльності	Роздрібна торгівля медичними й ортопедичними товарами в спеціалізованих магазинах	за КОПФГ	8036300000
		за КВЕД	100
			47.74
Середня кількість працівників, осіб	26		
Одиниця виміру:	тис. грн. з одним десятковим знаком		
Адреса, телефон	вулиця Княжий Затон, буд. 21, н.п. 558, м. КИІВ, 02095		5037639

1.Баланс на 31 грудня 2017 р.

Актив	Код рядка	Форма № 1-м Код за ДКУД 1801006	
		На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	8,4	16,7
Основні засоби	1010	310,5	822,6
первісна вартість	1011	546,8	1 147,6
знос	1012	(236,3)	(325,0)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	318,9	839,3
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	4 452,5	9 284,0
у тому числі готова продукція	1103	4 424,9	9 123,1
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	2 769,8	3 781,7
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	116,7	357,1
у тому числі з податку на прибуток	1136	50,1	72,2
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	25,9	188,0
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	375,2	1 155,0
Витрати майбутніх періодів	1170	9,9	14,5
Інші оборотні активи	1190	0,3	46,9
Усього за розділом II	1195	7 750,3	14 827,2
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	8 069,2	15 666,5

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	180,0	180,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(167,6)	66,3
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	12,4	246,3
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	7 378,8	15 292,6
розрахунками з бюджетом	1620	-	-
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	22,7	54,4
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	607,2	7,7
Усього за розділом III	1695	8 008,7	15 354,7
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття			
Баланс	1900	8 069,2	15 666,5

2. Звіт про фінансові результати
за Рік 2017

Стаття	Код рядка	Форма № 2-м	Код за ДКУД
		За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	12 348,8	7 797,5
Інші операційні доходи	2120	46,4	177,4
Інші доходи	2240	51,3	6,6
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	12 446,5	7 981,5
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(6 442,4)	(4 844,4)
Інші операційні витрати	2180	(5 411,0)	(2 381,3)
Інші витрати	2270	(159,8)	(167,9)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(12 013,2)	(7 393,6)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	433,3	587,9
Податок на прибуток	2300	(78,0)	(105,8)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	355,3	482,1

Керівник

Головний бухгалтер



(підпис)

(підпис)

ЕЦП Віхрестюк
О.Л.ЕЦП Дронова
М.В.

Віхрестюк Олександр Леонідович

(ініціали, прізвище)

Дронова Марина Валеріївна

(ініціали, прізвище)

Додаток 1
до положення (стандарту) бухгалтерського обліку 25
"Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва"

ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ
суб'єкта малого підприємництва

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Підприємство	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "МІЛТОНІЯ ФАРМА"	Дата(рік, місяць, число)	Коди
Територія	Дарницький район міста Києва	за ЄДРПОУ	2019 01 01
Організаційно-правова форма господарювання	Підприємства	за КОАТУУ	37561329
Вид економічної діяльності	Роздрібна торгівля медичними й ортопедичними товарами в спеціалізованих магазинах	за КОПФГ	8036300000
Середня кількість працівників, осіб	33	за КВЕД	100
Одиниця виміру:	тис. грн. з одним десятковим знаком		47.74
Адреса, телефон	вулиця Княжий Затон, буд. 21, н.п. 558, м. КИІВ, 02095		5037639

1.Баланс на 31 грудня 2018 р.

Актив	Код рядка	Форма № 1-м Код за ДКУД 1801006	
		На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	16,7	6,4
Основні засоби	1010	822,6	1 932,9
первісна вартість	1011	1 147,6	2 530,5
знос	1012	(325,0)	(597,6)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	839,3	1 939,3
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	9 284,0	15 781,0
у тому числі готова продукція	1103	9 123,1	15 090,4
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	3 781,7	7 467,7
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	357,1	448,9
у тому числі з податку на прибуток	1136	72,2	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	188,0	42 673,5
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	1 155,0	3 988,8
Витрати майбутніх періодів	1170	14,5	1,3
Інші оборотні активи	1190	46,9	1 395,4
Усього за розділом II	1195	14 827,2	71 756,6
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	15 666,5	73 695,9

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	180,0	180,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	66,3	5 127,8
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	246,3	5 307,8
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	15 292,6	60 753,1
розрахунками з бюджетом	1620	-	909,7
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	909,7
розрахунками зі страхування	1625	-	59,5
розрахунками з оплати праці	1630	54,4	127,7
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	7,7	2 480,9
Усього за розділом III	1695	15 354,7	64 330,9
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття			
Баланс	1900	15 666,5	73 695,9

2. Звіт про фінансові результати
за Рік 2018

Стаття	Код рядка	Форма № 2-м	Код за ДКУД
		За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	23 227,3	7 797,5
Інші операційні доходи	2120	2 433,4	177,4
Інші доходи	2240	67,2	6,6
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	25 727,9	7 981,5
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(11 633,8)	(4 844,4)
Інші операційні витрати	2180	(8 859,2)	(2 381,3)
Інші витрати	2270	(179,7)	(167,9)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(20 672,7)	(7 393,6)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	5 055,2	587,9
Податок на прибуток	2300	(909,7)	(105,8)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	4 145,5	482,1

ЕП Віхрестюк
Олександр
Леонідович

Керівник

(підпис)

Головний бухгалтер

(підпис)

Віхрестюк Олександр Леонідович

(ініціали, прізвище)

(ініціали, прізвище)



Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 25 "Спрощена фінансова
звітність"
(пункт 5 розділу I)

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Фінансова звітність малого підприємства

Підприємство	Дата (рік, місяць, число)	Коди		
ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "МІЛТОНІЯ ФАРМА"	за ЄДРПОУ	2020	01	01
Територія	за КОАТУУ	37561329		
Організаційно-правова форма господарювання	за КОПФГ	8036300000		
Вид економічної діяльності	за КВЕД	240		
Середня кількість працівників, осіб		47.74		
Одиниця виміру:				
Адреса, телефон		5037639		

1. Баланс на 31 грудня 2019 р.

Актив	Код рядка	Форма № 1-м Код за ДКУД	
		На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	48,1	40,0
первісна вартість	1001	89,7	89,7
накопичена амортизація	1002	(41,6)	(49,7)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	6,4	0,7
Основні засоби :	1010	1 884,8	2 053,5
первісна вартість	1011	2 440,9	3 413,5
знос	1012	(556,1)	(1 360,0)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	1 939,3	2 094,2
II. Оборотні активи			
Запаси :	1100	15 781,0	16 175,3
у тому числі готова продукція	1103	15 090,4	15 770,3
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	7 467,7	8 516,6
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	448,9	634,0
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	165,9
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	42 673,5	30 841,5
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	3 988,8	767,5
Витрати майбутніх періодів	1170	1,3	2,2
Інші оборотні активи	1190	1 395,4	378,6
Усього за розділом II	1195	71 756,6	57 315,7
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	73 695,9	59 409,9

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	180,0	180,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	5 127,8	6 372,4
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	5 307,8	6 552,4
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	60 753,1	49 355,3
розрахунками з бюджетом	1620	909,7	1,6
у тому числі з податку на прибуток	1621	909,7	-
розрахунками зі страхування	1625	59,5	87,9
розрахунками з оплати праці	1630	127,7	1,6
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	2 480,9	3 400,4
Усього за розділом III	1695	64 330,9	52 846,8
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	73 695,9	59 409,9

2. Звіт про фінансові результати
за _____ Рік 2019 _____ р.

Стаття	Код рядка	Форма № 2-м	Код за ДКУД
		За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	26 244,6	23 227,3
Інші операційні доходи	2120	3 545,0	2 433,4
Інші доходи	2240	61,4	67,2
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	29 851,0	25 727,9
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(13 223,2)	(11 633,8)
Інші операційні витрати	2180	(13 813,7)	(8 859,2)
Інші витрати	2270	(83,0)	(179,7)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(27 119,9)	(20 672,7)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	2 731,1	5 055,2
Податок на прибуток	2300	(508,7)	(909,7)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	2 222,4	4 145,5

ЕП Вікресток
Олександр
Леонідович

Керівник

(підпис)

Вікресток Олександр Леонідович

(ініціали, прізвище)

Головний бухгалтер

(підпис)

(ініціали, прізвище)



Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 25 "Спрощена фінансова
звітність"
(пункт 5 розділу I)

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Фінансова звітність малого підприємства

Підприємство	Дата (рік, місяць, число)	Коди		
ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "МІЛТОНІЯ ФАРМА"	за ЄДРПОУ	2021	01	01
Територія	за КОАТУУ	37561329		
Організаційно-правова форма господарювання	за КОПФГ	8036300000		
Вид економічної діяльності	за КВЕД	240		
Середня кількість працівників, осіб		47.74		
Одиниця виміру:				
Адреса, телефон		5037639		

1. Баланс на 31 грудня 2020 р.

Актив	Код рядка	Форма № 1-м Код за ДКУД 1801006	
		На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	40,0	31,8
первісна вартість	1001	89,7	89,7
накопичена амортизація	1002	(49,7)	(57,9)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0,7	2,1
Основні засоби :	1010	2 053,5	1 153,3
первісна вартість	1011	3 413,5	3 011,2
знос	1012	(1 360,0)	(1 857,9)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	2 094,2	1 187,2
II. Оборотні активи			
Запаси :	1100	16 175,3	19 206,5
у тому числі готова продукція	1103	15 770,3	18 817,0
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	8 516,6	8 029,7
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	634,0	529,7
у тому числі з податку на прибуток	1136	165,9	165,9
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	30 841,5	1 807,1
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	767,5	577,8
Витрати майбутніх періодів	1170	2,2	5,4
Інші оборотні активи	1190	378,6	464,2
Усього за розділом II	1195	57 315,7	30 620,4
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	59 409,9	31 807,6

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	180,0	180,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	6 372,4	(7 516,3)
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	6 552,4	(7 336,3)
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	49 355,3	38 500,6
розрахунками з бюджетом	1620	1,6	1,4
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	87,9	-
розрахунками з оплати праці	1630	1,6	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	3 400,4	641,9
Усього за розділом III	1695	52 846,8	39 143,9
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	59 409,9	31 807,6

2. Звіт про фінансові результати
за Рік 2020 р.

Стаття	Код рядка	Форма № 2-м	Код за ДКУД
		За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	17 472,4	26 244,6
Інші операційні доходи	2120	1 366,6	3 545,0
Інші доходи	2240	42,9	61,4
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	18 881,9	29 851,0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(11 260,8)	(13 223,2)
Інші операційні витрати	2180	(21 836,1)	(13 813,7)
Інші витрати	2270	(-)	(83,0)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(33 096,9)	(27 119,9)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	(14 215,0)	2 731,1
Податок на прибуток	2300	(-)	(508,7)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	(14 215,0)	2 222,4

ЕП Яковенко
Наталія
Миколаївна

Керівник

(підпис)

Яковенко Наталія Миколаївна

(ініціали, прізвище)

Головний бухгалтер

(підпис)

(ініціали, прізвище)



Додаток Б
Таблиця Б.1

**Темпи приросту показників активів ТОВ «Мілтонія Фарма» у 2016-2020рр.,
тис.грн.**

	Темпи приросту, %				
	2017 р. з 2016 р.	2018 р. з 2017 р.	2019 р. з 2018 р.	2020 р. з 2019 р.	Середньо -річні
1. Необоротні активи					
Незавершені капітальні інвестиції	98,8	-61,7	525,0	-20,5	135,4
Основні засоби	164,9	135,0	6,2	-43,8	65,6
Первісна вартість	109,9	120,5	34,9	-11,8	63,4
Знос	37,5	83,9	127,6	36,6	71,4
2. Оборотні активи					0,0
Запаси	108,5	70,0	2,5	18,7	49,9
у тому числі готова продукція	106,2	65,4	4,5	19,3	48,9
Поточні біологічні активи	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	36,5	97,5	14,0	-5,7	35,6
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	206,0	25,7	41,2	-16,5	64,1
у тому числі з податку на прибуток	44,1	-100,0	0,0	0,0	-14,0
Інша поточна дебіторська заборгованість	625,9	22598,7	-27,7	-94,1	5775,7
Поточні фінансові інвестиції	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Гроші та їх еквіваленти	207,8	245,4	-80,8	-24,7	86,9
Витрати майбутніх періодів	46,5	-91,0	69,2	145,5	42,5
Інші оборотні активи	15533,3	2875,3	-72,9	22,6	4589,6
Всього	94,2	370,4	-19,4	-46,5	99,7

Джерело: складено автором на основі даних Додатку А

Додаток В
Таблиця В.1

**Темпи приросту показників пасивів ТОВ «Мілтонія Фарма» у 2016-2020рр.,
тис. грн.**

	Темпи приросту, %				
	2017 р. з 2016 р.	2018 р. з 2017 р.	2019 р. з 2018 р.	2020 р. з 2019 р.	Середньо -річні
Власний капітал					
Зареєстрований (пайовий) капітал	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	-139,6	7634,2	24,3	-218,0	1825,3
Всього	1886,3	2055,0	23,4	-212,0	938,2
Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	36,2	6094,2	-99,7	0,0	1507,7
Поточна кредиторська заборгованість по:					
товари, робота, послуги	107,3	297,3	-18,8	-22,0	90,9
розрахунками з бюджетом	0,0	0,0	-99,8	-12,5	-28,1
у тому числі з податку на прибуток	0,0	0,0	-100,0	0,0	-25,0
розрахунками зі страхування	0,0	0,0	47,7	-100,0	-13,1
розрахунки по оплаті праці	139,6	134,7	-98,7	-100,0	18,9
Інші поточні зобов'язання	-98,7	32119,5	37,1	-81,1	7994,2
Всього	94,2	370,4	-19,4	-46,5	99,7

Джерело: складено автором на основі даних Додатку А

Додаток Д
Таблиця Д.1

**Кількісна оцінка впливу факторів на зміну прибутковості (рентабельності)
активів ТОВ "Мілтонія Фарма" у 2016-2020 рр., абсолютний приріст**

Показники	Абсолютний приріст			
	2017 р. з 2016 р.	2018 р. з 2017 р.	2019 р. з 2018 р.	2020 р. з 2019 р.
1. Середня сума активів, тис. грн.	6147,9	32813,4	21871,7	-20944,2
2. Чистий дохід, тис. грн.	4551,3	10878,5	3017,3	-8772,2
3. Фінансовий результат до оподаткування, тис. грн.	-154,6	4621,9	-2324,1	-16946,1
4. Прибутковість (рентабельність) товарообороту, %	-4,0	18,3	-11,4	-91,8
5. Коефіцієнт оборотності активів, разів	-0,3	-0,5	-0,1	0,0
6. Прибутковість (рентабельність) активів, %	-6,6	7,7	-7,2	-35,3
7. Зміна прибутковості активів за рахунок:				
Прибутковості (рентабельності) товарообороту, %	-5,5	24,5	-24,9	-30,3
Коефіцієнту оборотності активів, %	-1,1	-10,2	10,0	2,2

Джерело: складено автором на основі даних Додатку А

Додаток Е
Таблиця Е.1

Динаміка показників ділової активності (оборотності) ТОВ "Мілтонія
Фарма» у 2016-2020 рр., абсолютний приріст, тис. грн

Показники	Абсолютний приріст				
	2017 р. з 2016 р.	2018 р. з 2017 р.	2019 р. з 2018 р.	2020 р. з 2019 р.	Середньо- річні
1. Період обороту, днів					
1.1. всіх оборотних активів	74,43	679,90	-325,95	-155,31	-240,63
1.2. Запасів	65,09	-26,06	-22,71	173,85	75,57
1.3. дебіторської заборгованості (товари)	-17,63	5,50	1,08	48,62	24,85
1.4. кредиторської заборгованості (товари)	105,15	495,79	-264,60	116,25	-74,17
2. Коефіцієнт оборотності, разів					
2.1. всіх оборотних активів	-0,17	-0,51	0,13	0,11	0,12
2.2. Запасів	-0,42	0,14	0,15	-0,71	-0,28
2.3. дебіторської заборгованості (товари)	0,45	-0,16	-0,03	-0,91	-0,47
2.4. кредиторської заборгованості (товари)	-0,25	-0,43	0,15	-0,08	0,04
3. Тривалість операційного циклу, днів	47,46	-20,57	-21,63	222,47	100,42
4. Тривалість фінансового циклу, днів	-57,69	-516,36	242,97	106,22	174,59

Джерело: складено автором на основі даних Додатку А

Таблиця Е.2

**Динаміка показників ділової активності (оборотності) ТОВ «Мілтонія
Фарма» у 2016-2020 рр., темпи приросту, %**

Показники	Темпи приросту, %				
	2017 р. з 2016 р.	2018 р. з 2017 р.	2019 р. з 2018 р.	2020 р. з 2019 р.	Середньо- річні
1. Період обороту, днів					
1.1. всіх оборотних активів	20,80	157,29	-29,31	-19,75	12,01
1.2. Запасів	31,66	-9,63	-9,29	78,35	14,00
1.3. дебіторської заборгованості (товари)	-13,79	4,98	0,93	41,62	5,29
1.4. кредиторської заборгованості (товари)	30,87	111,21	-28,10	17,17	18,42
2. Коефіцієнт оборотності, разів					
2.1. всіх оборотних активів	-17,22	-61,13	41,46	24,62	-10,72
2.2. Запасів	-24,05	10,66	10,24	-43,93	-12,28
2.3. дебіторської заборгованості (товари)	15,99	-4,75	-0,93	-29,39	-5,02
2.4. кредиторської заборгованості (товари)	-23,59	-52,65	39,08	-14,65	-15,55
3. Тривалість операційного циклу, днів	14,23	-5,40	-6,00	65,68	10,97
4. Тривалість фінансового циклу, днів	798,50	795,38	-41,80	-31,40	100,15

Джерело: складено автором на основі даних Додатку А

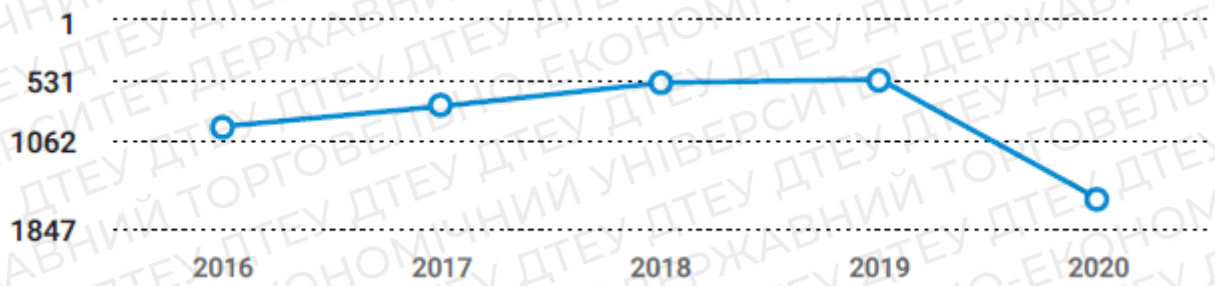


Рис.Ж.1 Позиція компанії на українському ринку медичної продукції у 2016-2020 рр.

Джерело: сайт фінансової звітності [5]

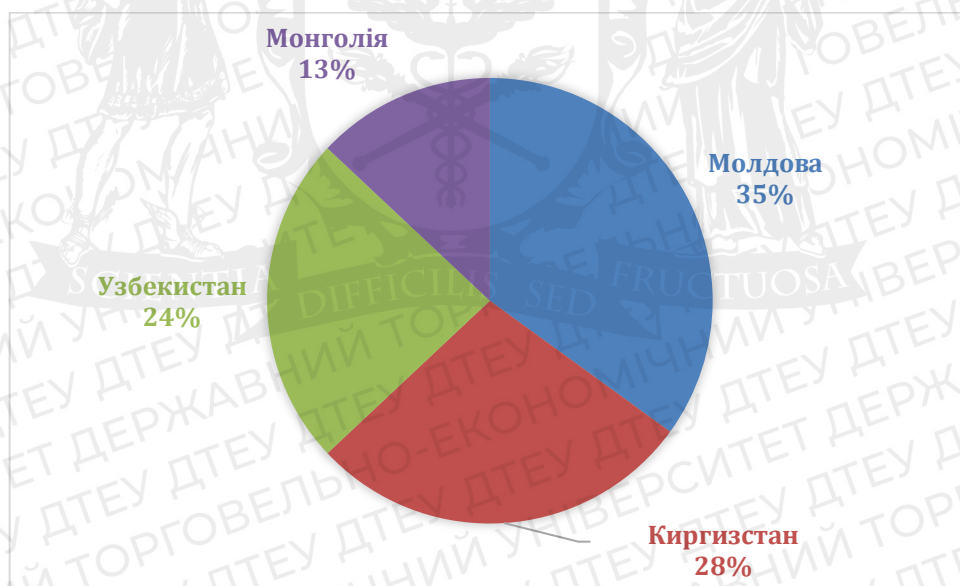


Рис.И.1 Географічна структура експорту косметичних виробів ТОВ «Мілтонія Фарма» у 2020 році

Джерело: складено автором на основі даних [1]

Довідка по товару УКТЗЕД**Код товару : 3004 90 00 00****станом на 09.06.2022**

Лікарські засоби (ліки) (за винятком товарів, включених до товарних позицій 3002, 3005 або 3006), що складаються із змішаних або незмішаних продуктів для терапевтичного або профілактичного застосування, у дозованому вигляді (включаючи лікарські засоби у вигляді трансдермальних систем) або розфасовані для роздрібної торгівлі:
- інші

Основна одиниця виміру: **кг (код 166)**Додаткова одиниця виміру: **немає****1. Вільна торгівля (експорт)**

ПРЕФЕРЕНЦІЯ ПО МИТУ: "400" - країни СНД;

ПРЕФЕРЕНЦІЯ ПО МИТУ: "401" - Республіка Грузія;

ПРЕФЕРЕНЦІЯ ПО МИТУ: "402" - Республіка Македонія;

ПРЕФЕРЕНЦІЯ ПО МИТУ: "404" - країни ГУАМ.

В рамках діючих міждержавних угод про вільну торгівлю (з країнами СНД, Республікою Грузія та Республікою Македонія) можливе звільнення від сплати вивізного мита при експорті вказаного у коментарі товару. Таке звільнення здійснюється при дотриманні умов (наявність сертифіката про походження товару, виконання правил прямого відвантаження та безпосередньої закупівлі), що встановлені кожною окремою угодою.

Азербайджан

Міждержавна угода від 28.07.1995

Угода між Урядом України та Урядом Азербайджанської Республіки про вільну торгівлю

Лист ДМСУ (до 2012) № 11/2-14-10197-ЕП від 04.07.2003

Грузія

Міждержавна угода від 09.01.1995

Угода між Урядом України та Урядом Республіки Грузія про вільну торгівлю

Лист ДМСУ (до 2012) № 11/2-14-10197-ЕП від 04.07.2003

Узбекистан

Міждержавна угода від 29.12.1994

Угода між Урядом України та Урядом Республіки Узбекистан про вільну торгівлю

Лист ДМСУ (до 2012) № 11/2-14-10197-ЕП від 04.07.2003

Лист ДМСУ (до 2012) № 13/13-2101-ЕП від 25.04.2001

Туркменистан

Міждержавна угода від 05.11.1994

Угоду між Урядом України та Урядом Туркменистану про вільну торгівлю

Лист ДМСУ (до 2012) № 11/2-14-10197-ЕП від 04.07.2003

Киргизстан

Міждержавна угода від 26.05.1995

Угода між Урядом України та Урядом Киргизької Республіки про вільну торгівлю

Лист ДМСУ (до 2012) № 11/2-14-10197-ЕП від 04.07.2003

Таджикистан

Міждержавна угода від 06.07.2001

Угода між Кабінетом Міністрів України та Урядом Республіки Таджикистан про науково-технічне співробітництво

Вірменія

Міждержавна угода від 18.10.2011

Договір про зону вільної торгівлі
Лист ДМСУ (до 2012) № 11.1/1.2-16.1/10114-ЕП від 07.09.2012
Чорногорія
Міждержавна угода від 18.11.2011
Угода про вільну торгівлю між Урядом України та Урядом Чорногорії
Лист ДМСУ (до 2012) № 16/1-16.1/2472-ЕП від 08.11.2012

Діє за умови:

Сертифікат про походження EUR.1

Казахстан

Міждержавна угода від 18.10.2011

Договір про зону вільної торгівлі

Лист ДМСУ (до 2012) № 11.1/1.2-16.1/10114-ЕП від 07.09.2012

Молдова

Міждержавна угода від 18.10.2011

Договір про зону вільної торгівлі

Лист ДМСУ (до 2012) № 11.1/1.2-16.1/10114-ЕП від 07.09.2012

Білорусь

Міждержавна угода від 18.10.2011

Договір про зону вільної торгівлі

Лист ДМСУ (до 2012) № 11.1/1.2-16.1/10114-ЕП від 07.09.2012

Македонія

Міждержавна угода від 18.01.2001

Угода про вільну торгівлю між Республікою Македонія та Україною

Діє за умови:

Підтвердження походження товарів

Дотримання правил "Безпосередньої закупівлі"

Дотримання правил "прямого транспортування"

2. Ліцензія Мінекономіки(експорт)

Код документу – «5214».

Видається Мінекономіки України або його уповноваженими підрозділами та подається митниці разом з ВМД на товари, що підлягають ліцензуванню при експорті.

Діє з 01.01.2022 до 31.12.2022

Підстава:

Постанова КМУ № 1424 від 29.12.2021

Про затвердження переліків товарів, експорт та імпорт яких підлягає ліцензуванню, та квот на 2022 р.

Коментарі:

Лікарські засоби (ліки) (за винятком товарів, включених до товарних позицій 3002, 3005 або 3006), що складаються із змішаних або незмішаних продуктів для терапевтичного або профілактичного застосування, у дозованому вигляді (включаючи лікарські засоби у вигляді трансдермальних систем) або розфасовані для роздрібно торгівлі

-Товари виключно в аерозольній упаковці.

-Ліцензії на експорт (імпорт) товарів та обладнання, зазначених у цьому додатку, що містять контрольовані речовини (озоноруйнівні речовини та фторовані парникові гази), видаються на

виконання положень Монреальського протоколу, на підставі погодження на імпорту/експорт контрольованих речовин, товарів та обладнання, що надається Міндовкілля в установленому зазначеним Міністерством порядку. Дії щодо одержання погодження Міндовкілля здійснюються Мінекономіки без залучення суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності в порядку міжвідомчого обміну інформацією. За відсутності у товарах та обладнанні, зазначених у цьому додатку, контрольованих речовин митне оформлення здійснюється без ліцензії. Холодильники, морозильники та інше холодильне або морозильне обладнання, електричне або інших типів; теплові насоси, крім установок для кондиціонування повітря, товарної позиції 8415 - Ліцензії на експорт (імпорту) товарів та обладнання, зазначених у цьому додатку, що містять контрольовані речовини (озоноруйнівні речовини та фторовані парникові гази), видаються на виконання положень Монреальського протоколу, на підставі погодження на імпорту/експорт контрольованих речовин, товарів та обладнання, що надається Міндовкілля в установленому зазначеним Міністерством порядку. Дії щодо одержання погодження Міндовкілля здійснюються Мінекономіки без залучення суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності в порядку міжвідомчого обміну інформацією. За відсутності у товарах та обладнанні, зазначених у цьому додатку, контрольованих речовин митне оформлення здійснюється без ліцензії.

3. Наркотичні засоби, психотропні речовини, прекурсор

Один з документів:

«5066» - Дозвіл на право ввезення(вивезення), чи на право транзиту наркотичних засобів, психотропних речовин або прекурсорів наркотичних засобів і психотропних речовин;

«5068» - Дозвіл на право ввезення(вивезення), чи на право транзиту наркотичних засобів, психотропних речовин або прекурсорів наркотичних засобів і психотропних речовин (БЕЗ "Крим");

«5069» - Заява декларанта або уповноваженої ним особи, в вигляді внесення коду до митної декларації, про відсутність у товарах наркотичних засобів, психотропних речовин або прекурсорів наркотичних засобів і психотропних речовин, ввезення на територію України, вивезення з території України чи транзит через територію України яких здійснюється за наявності дозволу.

Під час переміщення вказаних у коментарі товарів через митний кордон України підставою для їх пропуску та митного оформлення є Дозвіл на право ввезення(вивезення) чи на право транзиту наркотичних засобів, психотропних речовин або прекурсорів наркотичних засобів і психотропних речовин, виданий центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері обігу наркотичних засобів, психотропних речовин, їх аналогів і прекурсорів, протидії їх незаконному обігу.

Діє з 01.06.2012

Підстава:

- Постанова КМУ № 770 від 06.05.2000
Про затвердження переліку наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів
- Лист Держмитслужби № 28/40 від 11.09.2020
Про розміщення інформації
- Постанова КМУ № 146 від 03.02.1997
Про затвердження Порядку видачі дозволів на право ввезення на територію України, вивезення з території України або транзиту через територію України наркотичних засобів, психотропних речовин
- Закон України ВР № 60/95-ВР від 15.02.1995
Про наркотичні засоби, психотропні речовини і прекурсори

Коментарі:

Лікарські засоби, що містять наркотичні засоби, психотропні речовини і прекурсори, перелік яких визначено постановою КМУ N 770

4. Особливості класифікації товарів

Інформаційні листи Держмитслужби України стосовно класифікації окремих товарів згідно з УКТЗЕД.

Діє з 26.03.2014

Підстава:

Лист Міндоходів № 6983/7/99-99-24-02-03-17 від 26.23.2014

Про впровадження методичних рекомендацій щодо класифікації окремих товарів згідно з вимогами УКТЗЕД

Коментарі:

-Класифікація хлориду холіну та препаратів (товарів), що містять хлорид холіну -Вітамінні та вітамінно-мінеральні препарати -Препарати "Алмагель ", "Алмагель А", "Алмагель НЕО", "Алмагель Т"

Діє з 01.07.2021

Підстава:

Лист Держмитслужби № 08-1.4/15-04-01/7/6480 від 01.07.2021

Про впровадження Методичних рекомендацій щодо класифікації окремих товарів згідно з вимогами УКТ ЗЕД

Коментарі:

Бікарбонатний картридж

5. Нормативи відбору проб і зразків

У разі, якщо відповідним нормативно-правовим актом встановлено потребу проводити лабораторну перевірку, відбір проб й зразків товарів для проведення лабораторних досліджень (аналізу, експертизи) здійснюється у межах, встановлених нормативами відбору проб та зразків.

Діє з 13.01.2017

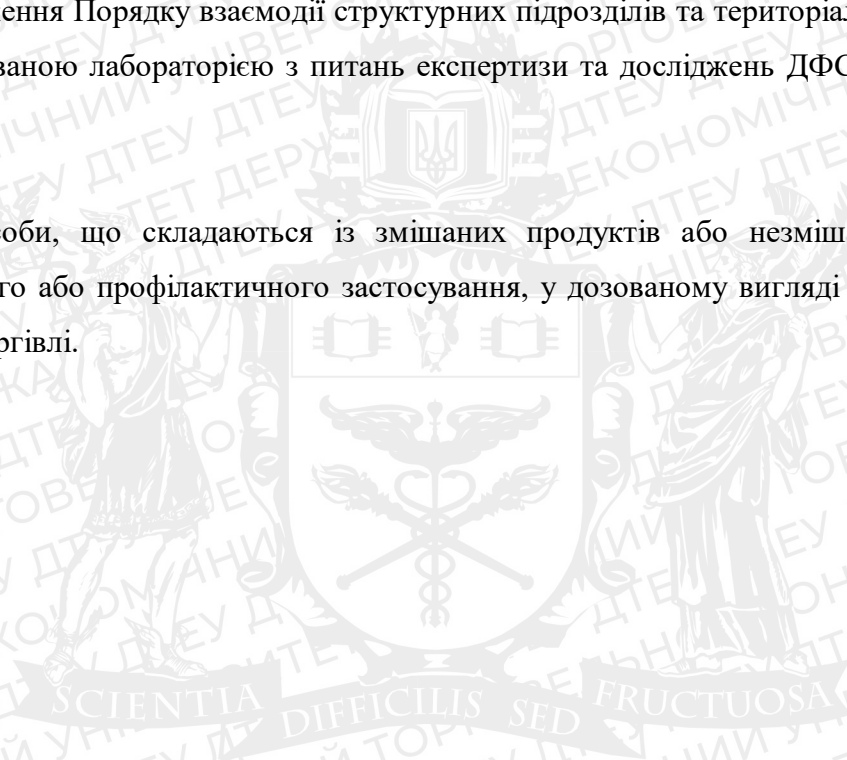
Підстава:

Наказ Мінфіну № 1058 від 02.12.2016

Про затвердження Порядку взаємодії структурних підрозділів та територіальних органів ДФСУ із Спеціалізованою лабораторією з питань експертизи та досліджень ДФС під час проведення досліджень

Коментарі:

Лікарські засоби, що складаються із змішаних продуктів або незмішаних продуктів для терапевтичного або профілактичного застосування, у дозованому вигляді або розфасовані для роздрібної торгівлі.



Додаток Л
Таблиця Л.1

**Середні експортні ціни медикаментів групи 3004 за 2017-2021 роки, дол.
США за тонну**

Країна	2017	2018	2019	2020	2021
Німеччина	78,32	79,84	80,24	82,90	93,55
Швейцарія	403,29	455,11	528,88	545,31	597,71
Бельгія	117,13	125,63	126,69	129,05	136,58
США	150,64	141,14	158,56	168,05	203,72
Франція	65,75	66,50	61,967	73,24	78,74
Італія	69,51	75,09	91,94	87,21	102,37
Ірландія	99,21	121,84	81,22	118,43	127,75
Нідерланди	184,59	208,73	222,30	218,25	189,88
Велика Британія	117,62	102,99	87,55	86,52	119,49
Індія	37,18	42,42	57,70	57,31	32,23

Джерело: складено автором на основі даних [7]

Додаток М
Таблиця М.1

**Середні імпортні ціни медикаментів групи 3004 за 2017-2021 роки, дол. США
за тонну**

Країна	2017	2018	2019	2020	2021
США	180,8	164,0	212,5	174,9	180,7
Німеччина	88,5	98,0	101,4	103,1	121,4
Швейцарія	297,5	338,1	399,0	454,1	530,4
Бельгія	81,0	74,9	98,0	96,3	70,7
Китай	184,1	169,2	190,2	202,5	226,7
Японія	289,7	314,5	298,1	318,2	353,3
Франція	62,7	61,7	58,0	72,1	65,6
Італія	119,7	117,8	99,1	96,0	120,7
Велика Британія	85,0	75,9	55,9	61,6	79,2
Нідерланди	86,6	89,8	96,5	112,8	130,8
Іспанія	79,6	87,7	69,1	91,7	109,9

Джерело: складено автором на основі даних [7]

Додаток Н
Таблиця Н.1

Витрати фармацевтичних компаній на розробки та дослідження за 2021 рік

Компанія	Витрати на дослідження, млрд.дол.	Частка досліджень, від прибутку, %
Pfizer	13,82	17,00
Roche Pharmaceuticals (підрозділ Roche Group)	13,34	27,12
Merck & Co.	12,24	25,13
Янссен (фармацевтичний сегмент Johnson & Johnson's)	11,88	22,85
Брістоль Майерс Сквібб	11,35	24,56
Новартіс	9,54	18,52
AbbVie	7,08	12,65
Санофі	6,71	15,12
GlaxoSmithKline (GSK) (мінус споживчий сегмент)	6,57	14,01
Bayer (Фармацевтичний відділ)	3,70	17,13

Джерело: складено автором на основі [8]

Додаток П

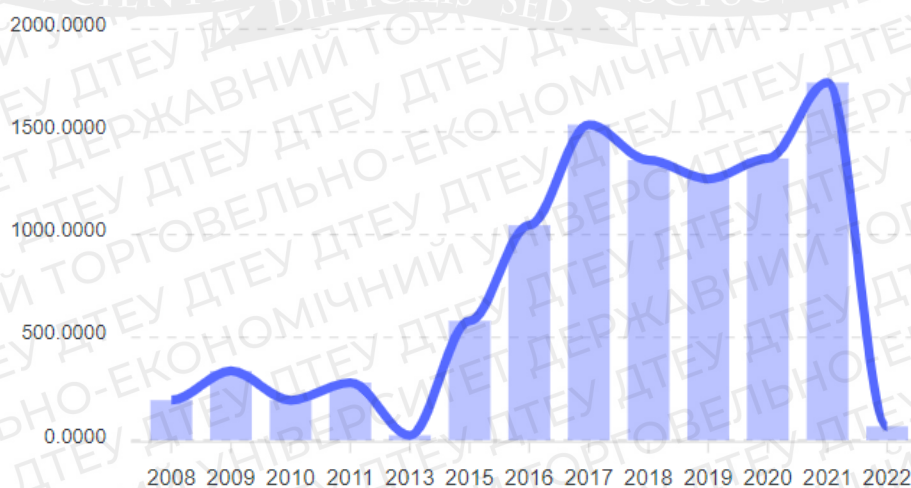


Рис. Н.1 Річні показники експорту компанії J B Chemicals and Pharmaceuticals Ltd, млн. дол.

Джерело: [12]

Додаток Р
Таблиця Р.1

**Ставки імпорного мита товарів групи 3004, у різних регіонах світу, для
країни походження Індія, за 2021 рік, %**

Країна	Ставка імпорного мита, %	Країна	Ставка імпорного мита, %
Африка		Середній Схід	
Алжир	5,36%	Туреччина	0,00%
Нігерія	0,00%	Азербайджан	0,00%
Малі	0,00%	Ізраїль	0,00%
Демократична Республіка Конго	16,67%	Грузія	0,00%
Камерун	0,00%	Саудівська Аравія	0,00%
Азія		Північна Америка	
Казахстан	0,00%	США	0,00%
Китай	0,26%	Мексика	2,42%
Пакистан	11,91%	Куба	1,00%
Монголія	5,00%	Океанія	
Узбекистан	0,00%	Австралія	0,00%
Киргизстан	0,00%	Нова Зеландія	0,00%
Європа		Південна Америка	
Польща	0,00%	Бразилія	9,18%
Німеччина	0,00%	Венесуела	12,52%
Чехія	0,00%	Перу	6,00%
Франція	0,00%	Аргентина	9,13%
Литва	0,00%	Болівія	7,78%
Сербія	0,00%	Чилі	6,00%

Джерело: складено автором на основі даних [7]

Customs tariffs ①

For product 30041000 – Medicamentos (excepto os produtos das posições 3002, 3005 ou 3006) constituídos por produtos misturados ou não misturados, preparados para fins terapêuticos ou profiláticos, apresentados em doses (incluindo os destinados a serem administrados por via percutânea) ou acondicionados para venda a retalho: Que contenham penicilinas ou seus derivados, com estrutura do ácido penicilânico, ou estreptomicinas ou seus derivados

Exported from **India** to **Angola**

Tariff year: **2021 (HS Rev.2017)**

Source : ITC (Market Access Map)

Tariff regime ①	Applied Tariff ①	AVE ①	Note
MFN duties (Applied) ②	0%	0%	

Trade remedies ①

For product 30041000 – Medicamentos (excepto os produtos das posições 3002, 3005 ou 3006) constituídos por produtos misturados ou não misturados, preparados para fins terapêuticos ou profiláticos, apresentados em doses (incluindo os destinados a serem administrados por via percutânea) ou acondicionados para venda a retalho: Que contenham penicilinas ou seus derivados, com estrutura do ácido penicilânico, ou estreptomicinas ou seus derivados

Exported from **India** to **Angola**

Source : ITC (Market Access Map)

Angola does not apply any trade remedy on the selected product.

Рис.Р.2 Тарифне регулювання для медикаментів індійського походження групи 3004 при експорті в Анголу

Джерело: сайт Trade Map [7]

Довідка по товару УКТЗЕД**Код товару : 6115 10 90 00****станом на 09.06.2022**

Колготки, панчохи, гольфи, шкарпетки і підслідники та інші панчішно-шкарпеткові вироби, включаючи компресійні панчішно-шкарпеткові вироби (наприклад панчохи для хворих з варикозним розширенням вен) та взуття без підшов, трикотажні:
 - компресійні панчішно-шкарпеткові вироби (наприклад панчохи для хворих з варикозним розширенням-вен):

- - інші

Основна одиниця виміру: **кг (код 166)**Додаткова одиниця виміру: **немає****1. Вільна торгівля (експорт)**

Преперенція по миту: "400" - країни СНД;

Преперенція по миту: "401" - Республіка Грузія;

Преперенція по миту: "402" - Республіка Македонія;

Преперенція по миту: "404" - країни ГУАМ.

В рамках діючих міждержавних угод про вільну торгівлю (з країнами СНД, Республікою Грузія та Республікою Македонія) можливе звільнення від сплати вивізного мита при експорті вказаного у коментарі товару. Таке звільнення здійснюється при дотриманні умов (наявність сертифіката про походження товару, виконання правил прямого відвантаження та безпосередньої закупівлі), що встановлені кожною окремою угодою.

Азербайджан

Міждержавна угода від 28.07.1995

Угода між Урядом України та Урядом Азербайджанської Республіки про вільну торгівлю

Лист ДМСУ (до 2012) № 11/2-14-10197-ЕП від 04.07.2003

Грузія

Міждержавна угода від 09.01.1995

Угода між Урядом України та Урядом Республіки Грузія про вільну торгівлю

Лист ДМСУ (до 2012) № 11/2-14-10197-ЕП від 04.07.2003

Узбекистан

Міждержавна угода від 29.12.1994

Угода між Урядом України та Урядом Республіки Узбекистан про вільну торгівлю

Лист ДМСУ (до 2012) № 11/2-14-10197-ЕП від 04.07.2003

Лист ДМСУ (до 2012) № 13/13-2101-ЕП від 25.04.2001

Туркменистан

Міждержавна угода від 05.11.1994

Угоду між Урядом України та Урядом Туркменистану про вільну торгівлю

Лист ДМСУ (до 2012) № 11/2-14-10197-ЕП від 04.07.2003

Киргизстан

Міждержавна угода від 26.05.1995

Угода між Урядом України та Урядом Киргизької Республіки про вільну торгівлю

Лист ДМСУ (до 2012) № 11/2-14-10197-ЕП від 04.07.2003

Таджикистан

Міждержавна угода від 06.07.2001

Угода між Кабінетом Міністрів України та Урядом Республіки Таджикистан про науково-технічне співробітництво

Вірменія

Міждержавна угода від 18.10.2011

Договір про зону вільної торгівлі

Лист ДМСУ (до 2012) № 11.1/1.2-16.1/10114-ЕП від 07.09.2012

Чорногорія

Міждержавна угода від 18.11.2011

Угода про вільну торгівлю між Урядом України та Урядом Чорногорії

Лист ДМСУ (до 2012) № 16/1-16.1/2472-ЕП від 08.11.2012

Діє за умови:

Сертифікат про походження EUR.1

Казахстан

Міждержавна угода від 18.10.2011

Договір про зону вільної торгівлі

Лист ДМСУ (до 2012) № 11.1/1.2-16.1/10114-ЕП від 07.09.2012

Молдова

Міждержавна угода від 18.10.2011

Договір про зону вільної торгівлі

Лист ДМСУ (до 2012) № 11.1/1.2-16.1/10114-ЕП від 07.09.2012

Білорусь

Міждержавна угода від 18.10.2011

Договір про зону вільної торгівлі

Лист ДМСУ (до 2012) № 11.1/1.2-16.1/10114-ЕП від 07.09.2012

Македонія

Міждержавна угода від 18.01.2001

Угода про вільну торгівлю між Республікою Македонія та Україною

Діє за умови:

Підтвердження походження товарів

Дотримання правил "Безпосередньої закупівлі"

Дотримання правил "прямого транспортування"

2. Нормативи відбору проб і зразків

У разі, якщо відповідним нормативно-правовим актом встановлено потребу проводити лабораторну перевірку, відбір проб й зразків товарів для проведення лабораторних досліджень (аналізу, експертизи) здійснюється у межах, встановлених нормативами відбору проб та зразків.

Діє з 13.01.2017

Підстава:

Наказ Мінфіну № 1058 від 02.12.2016

Про затвердження Порядку взаємодії структурних підрозділів та територіальних органів ДФСУ із Спеціалізованою лабораторією з питань експертизи та досліджень ДФС під час проведення досліджень

Коментарі:

Одяг та додаткові речі до одягу, трикотажні та текстильні; інші готові текстильні вироби; комплекти; мотлох та ганчір'я.

Додаток Т
Таблиця Т.1

Найбільші імпортери та експортери компресійного трикотажу групи 6115, за 2017-2021 рр., тис. дол. США

Імпортери	2017	2018	2019	2020	2021
Світ	11779505	12353186	12328887	10526924	12844306
США	2292437	2392221	2443457	2041909	2715253
Німеччина	1093339	1113438	1074860	1039854	1172679
Японія	997219	1053731	961255	774247	822106
Франція	644011	678887	681966	594234	735052
Велика Британія	780837	797012	784823	610478	611023
Нідерланди	436469	464984	474864	451518	557507
росія	431730	471013	459768	370142	448110
Італія	452464	439768	467617	362665	430903
Іспанія	335858	318342	335447	254392	335258
Бельгія	283440	282682	278463	259521	326917
Експортери					
Світ	13236122	14041325	14070227	12127152	14237176
Китай	5735311	6165058	6215943	5092191	5789977
Туреччина	1058479	1079665	1098080	1048556	1312477
Німеччина	623636	678547	692433	647470	766007
Італія	846579	873212	832488	667067	688140
Нідерланди	434868	477131	463777	475624	570869
Пакистан	325991	352533	351324	379300	526402
Бельгія	309293	325495	302308	283395	331534
В'єтнам	125241	155674	169079	179632	318349
Польща	159249	180880	196347	219729	279833
Хорватія	239620	246802	265213	213753	258452

Джерело: складено автором на основі даних [7]

Додаток У
Таблиця У.1

Середні імпорتنі та експортні ціни компресійних виробів 6115 за 2017-2021 роки, дол. США за тону

Імпортери	2017	2018	2019	2020	2021	Кількість тон у 2021
США	180,8	164,0	212,5	174,3	180,7	467496
Німеччина	88,5	98,4	101,4	103,1	121,4	277696
Швейцарія	297,5	338,1	399,0	454,1	530,4	50951
Бельгія	81,0	74,9	98,0	96,3	70,7	357237
Китай	184,6	169,2	190,2	202,5	226,7	94902
Японія	289,1	314,5	298,1	318,2	353,3	51339
Франція	62,3	61,774	58,031	72,183	65,6	273921
Італія	119,7	117,8	99,1	96,0	120,7	143630
Велика Британія	85,0	75,9	55,9	61,6	79,2	189573
Нідерланди	86,6	89,8	96,5	112,8	130,8	101948
Експортери						
Німеччина	78,3	79,8	80,2	82,9	93,5	685692
Швейцарія	403,2	455,1	528,8	545,3	597,7	83226
Бельгія	117,1	125,6	126,6	129,0	136,5	241847
США	150,6	141,1	158,5	168,0	203,7	142449
Франція	65,7	66,4	61,9	73,2	78,7	344037
Італія	69,5	75,0	91,9	87,2	102,3	251651
Ірландія	99,2	121,8	81,2	118,4	127,7	176629
Нідерланди	184,5	208,7	222,2	218,2	189,8	101446
Велика Британія	117,6	102,9	87,5	86,5	119,4	159446
Індія	37,1	42,4	57,7	57,3	32,2	531272

Джерело: складено автором на основі даних [20]

Додаток Ф
Таблиця Ф.1

**Ставки імпортного мита товарів групи 6115, у різних регіонах світу, для
країни походження Німеччина, за 2021 рік, %**

Країна	Ставка імпортного мита, %	Країна	Ставка імпортного мита, %
Африка		Середній Схід	
Алжир	30,00%	Туреччина	0,00%
Ангола	10,00%	Азербайджан	15,00%
Малі	20,00%	Ізраїль	0,00%
Демократична Республіка Конго	20,00%	Грузія	0,00%
Камерун	30,00%	Саудівська Аравія	5,49%
Азія		Північна Америка	
Казахстан	8,04%	США	12,54%
Китай	6,00%	Мексика	20,00%
Пакистан	20,00%	Куба	12,04%
Монголія	5,00%	Океанія	
Узбекистан	23,66%	Австралія	5,00%
Киргизстан	8,06%	Нова Зеландія	9,35%
Європа		Південна Америка	
Польща	0,00%	Бразилія	35,00%
Німеччина	0,00%	Венесуела	35,00%
Чехія	0,00%	Перу	0,00%
Франція	0,00%	Аргентина	35,00%
Литва	0,00%	Болівія	40,00%
Сербія	0,00%	Чилі	0,00%

Джерело: складено автором на основі даних [7]



CERTIFICATE OF ANALYSIS

Page 01 of 02

Name of the Product : VAGIMILT	
Batch No. : S212815	Mfg. Date : SEP.2021
Batch Size : 110,000 Capsules	Exp. Date : AUG.2024
A.R. No. : SHF/2122/QCP/FG1/01302	Release Date : 23/11/21

S. No	Tests	Specification	Observation
1.	Description	Pink coloured, oval shaped, opaque soft gelatin capsules containing white oily mass.	Pink coloured, oval shaped, opaque soft gelatin capsules containing white oily mass.
2.	Identification Clindamycin and Clotrimazole Titanium dioxide By Chemical- Ponceau 4R	The retention time of the Clindamycin and Clotrimazole peaks in the chromatogram of the assay preparation should correspond to that of the Clindamycin and Clotrimazole peaks in the chromatogram of the standard preparation. An Orange red colour should be produced with hydrogen peroxide solution. Sample solution should exhibit maximum absorbance between 500 to 580 nm	The retention time of the Clindamycin and Clotrimazole peaks in the chromatogram of the assay preparation corresponds to that of the Clindamycin and Clotrimazole peaks in the chromatogram of the standard preparation. An Orange red colour is produced with hydrogen peroxide solution. Sample solution exhibits maximum absorbance at 502.5 nm
3.	Average Gross Weight	2070.0 mg \pm 7.5% (1914.8 mg – 2225.3 mg)	2170.9 mg
4.	Average Nett Weight	1600.0 mg \pm 7.5% (1480.0 mg – 1720.0 mg)	1550.9 mg
5.	Uniformity of weight (in %)	\pm 7.5% of average Nett weight	None of the capsules deviated from the average weight by more than \pm 7.5%
6.	Disintegration time	NMT 30 minutes	09 minutes 50 seconds
7.	Loss on drying of capsule shells (at 105°C for 2 Hrs.)	8.0%w/w to 20.0%w/w	10.4 %w/w

Corporate Office : Softgel Healthcare Private Ltd.
No.15, Gopalakrishna Road, T.Nagar, Chennai 600 017
Tel : +91 44 2345 2030-34 Fax : +91 44 2345 2036

Factory : Old Survey No 20/1, New Survey No.9/810,
Vandalur - Kelambakkam Road Podupalkam Village,
Chengalpattu District, Tamilnadu - 603 103. INDIA.
Tel: +91 73732 51777, 73732 52777, Fax: +91 44 2747 5857

Рис. X.1 Приклад Сертифіката аналізу від виробника на препарат Вагімілт



CERTIFICATE OF ANALYSIS

Page 02 of 02

Name of the Product : VAGIMILT	
Batch No. : S212815	Mfg. Date : SEP.2021
Batch Size : 110,000 Capsules	Exp. Date : AUG.2024
A.R. No. : SHF/2122/QCP/FG1/01302	Release Date : 23/11/21

S. No	Tests	Specification	Observation
8.	Assay: Each soft gelatin capsule of average Net weight contains: Clindamycin Phosphate BP equivalent to Clindamycin Clotrimazole BP	Stated	Limit
		100 mg	90.0 mg -110.0 mg (90.0%-110.0 %)
		100 mg	90.0 mg -110.0 mg (90.0%-110.0 %)
9.	Microbial Enumeration		
	Test:		
	TAMC	NMT 200 cfu/g	<10 cfu/g
	TYMC	NMT 20 cfu/g	<10 cfu/g
	<i>Escherichia coli</i>	Should be absent/g	Absent/g
	<i>Salmonella</i>	Should be absent/10g	Absent/10g
	<i>Pseudomonas aeruginosa</i>	Should be absent/g	Absent/g
	<i>Staphylococcus aureus</i>	Should be absent/g	Absent/g

Report: The Sample Complies with Finished Product Specification No-P70350/FP/SPEC-02

Prepared by	Checked by	Approved by
Name: G. Jeena Kumari	Name: S. Murugan	Name: C. Ananthan
Title : Sr.Executive-QC	Title : Dy.Manager-QC	Title : AGM-QA
Date : 23/11/21	Date : 23/11/21	Date : 23/11/21

Corporate Office : Softgel Healthcare Private Ltd.
No.15, Gopalakrishna Road, T.Nagar, Chennai - 600 017
Tel : +91 44 2345 2030-34 Fax : +91 44 2345 2036

Factory : Old Survey No 20/1, New Survey No.9/810,
Vandalur - Kelambakkam Road Pudupakkam Village,
Chengalpattu District, Tamilnadu - 603 103. INDIA.
Tel : +91 73732 51777, 73732 52777, Fax: +91 44 2747 5857

Рис. X.2 Приклад Сертифіката аналізу від виробника на препарат Вагімілт

1 Отправитель (исполнитель, адрес, страна) Absender (Name, Anschrift, Land)		Международная транспортная конвенция Internationale Frachtkonvention CMR	
2 Получатель (исполнитель, адрес, страна) Empfänger (Name, Anschrift, Land)		16 Адрес получателя (исполнитель, адрес, страна) Empfänger (Name, Anschrift, Land)	
3 Место загрузки груза Ladungsort		17 Пункт назначения (исполнитель, адрес, страна) Bestimmungs- / Zielort	
4 Место и дата выгрузки груза Ort und Tag der Übernahme des Gutes		18 Описание и перечень перевозимых Vorfalls- und Bezeichnungen der Frachtposten	
5 Препятствие доставки Befristigte Übernahme			
6 Номер и номер Rechnung und Nummer		7 Номер и номер Rechnung und Nummer	
8 Вид упаковки Art der Verpackung		9 Количество груза Menge des Gutes	
10 Страна № Land		11 Вес брутто и Netto	
12 Страна № Land			
CMR			
13 Описание груза (товарный и общий обозначения) Anzeige des Inhalts des Gutes (Allgemein- und besondere Bezeichnungen)		19 Описание груза Beschreibung des Gutes	
14 Страна № Land		20 Страна № Land	
21 Страна № Land		22 Страна № Land	
23 Страна № Land		24 Страна № Land	
25 Страна № Land		26 Страна № Land	
27 Страна № Land		28 Страна № Land	
29 Страна № Land		30 Страна № Land	

Рис. Ц.1 Форма CMR – транспортный документ для перевезення вантажу авто

Shipper's Name and Address		Shipper's Account Number		Not negotiable Air Waybill	
Consignee's Name and Address		Consignee's Account Number		Issued by Copies 1, 2 and 3 of this Air Waybill are originals and have the same validity. It is agreed that the goods described herein are accepted in apparent good order and condition (except as noted) for carriage SUBJECT TO THE CONDITIONS OF CONTRACT ON THE REVERSE HEREOF. ALL GOODS MAY BE CARRIED BY AIR OTHER THAN ENDORSING AIRBO OR ANY OTHER CARRIER UNLESS SPECIFIC CONTRARY INSTRUCTIONS ARE GIVEN. HEREON BY THE SHIPPER AND SHIPPER AGREES THAT THE SHIPMENT MAY BE CARRIED VIA INTERMEDIATE STOPPING PLACES WHICH THE CARRIER DEEMS APPROPRIATE. THE SHIPPER'S ATTENTION IS DRAWN TO THE NOTICE CONCERNING CARRIER'S LIMITATION OF LIABILITY. Shipper may increase such limitation of liability by declaring a higher value for carriage and paying a supplemental charge if required.	
Issuing Carrier's Agent Name and City		Agent's IATA Code		Accounting Information	
Airport of Departure (AOR, of First Carrier) and Requested Routing		Reference Number		Declared Value for Carriage	
To By First Carrier		To By		Declared Value for Customs	
Airport of Destination		Amount of Insurance		Insurance - If carrier offers insurance, and such insurance is requested in accordance with the conditions thereof, indicate amount to be insured in figures in box marked "Amount of Insurance"	
Handling Information		SCI		Diversion contrary to USA laws prohibited.	
No. of Pieces, Pkgs, etc.		Commodity Item No.		Chargeable Weight	
Gross Weight		Rate Class		Rate Charge	
Net Weight		Commodity Item No.		Total	
Prepaid		Whom Charge		Collect	
Total Other Charges Due Agent		Total Other Charges Due Carrier		Signature of Shipper or Its Agent	
Total Prepaid		Total Collect		Signature of Issuing Carrier or Its Agent	
Currency Conversion Rates		CO Charges in Dest. Currency		Executed on (date) at (place)	
For Carriers Use only at Destination		Charges at Destination		Total Collect Charges	

ORIGINAL 3 (FOR SHIPPER)

Рис. Ц.2 Форма AWR – транспортний документ для перевезення вантажу авіа


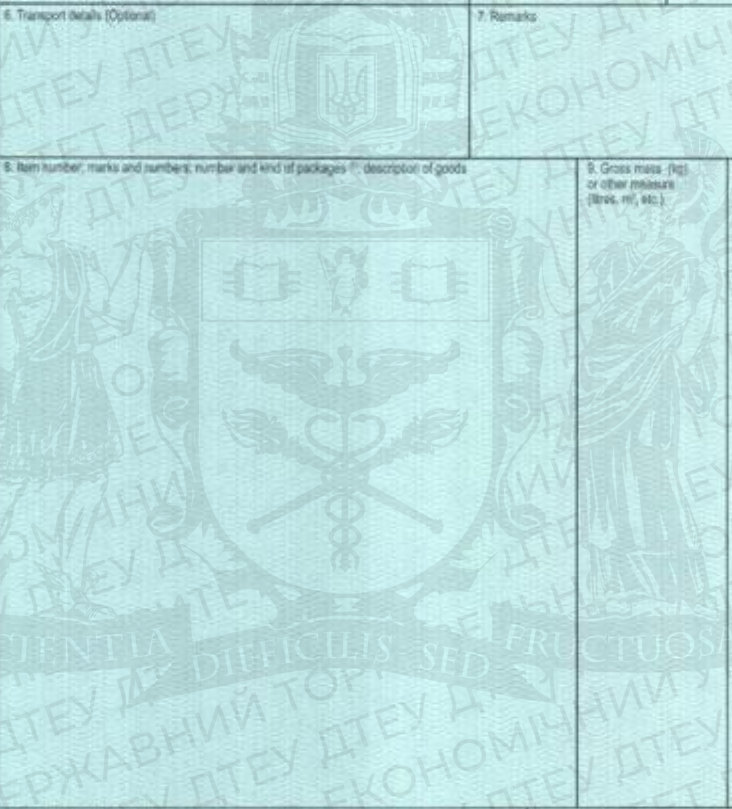
MOVEMENT CERTIFICATE			
1. Exporter (Name, full address, country)		EUR 1 No	
		See notes overleaf before completing this form.	
		2. Certificate used in preferential trade between:	
3. Consignee (Name, full address, country) (Optional)		and	
		(Insert appropriate countries, groups of countries or territories)	
6. Transport details (Optional)		4. Country, group of countries or territory in which the products are considered as originating	5. Country, group of countries or territory of destination
		7. Remarks	
8. Item number, marks and numbers, number and kind of packages, description of goods		9. Gross mass (kg) or other measure (litres, m ³ , etc.)	10. Invoices (Optional)
			
11. CUSTOMS ENDORSEMENT		12. DECLARATION BY THE EXPORTER.	
Declaration certified: Export document: <input type="checkbox"/> Yes <input type="checkbox"/> No Or: <input type="checkbox"/> Yes <input type="checkbox"/> No Customs office: Issuing country or territory:		I, the undersigned, declare that the goods described above meet the conditions required for the issue of this certificate. Place and date:	
Place and date: (Signature)		(Signature)	

Рис.Ш.1 Приклад Сертифікату походження на товар

КОНТРАКТ № VED07122017-2

від 10.06.2022

Київ

ТОВ "МІЛТОНІЯ ФАРМА" (Україна), іменована надалі ПРОДАВЕЦЬ в особі пана Яковенко Наталії Миколаївни, Генерального Директора, що діє на підставі Статуту, з одного боку,

і
Компанія "ELFARKA" (Ангола), зареєстрована за адресою, Лаонрс де БеросЛейн, 14, 1 поверх, Луанда, 56WR2R, Ангола, іменована надалі «ПОКУПЕЦЬ» в особі Мері Джейн Оро, Директора, чинного на підставі Статуту та законів Республіки Анголи,

разом надалі іменовані СТОРОНИ уклали цей договір про таке:

1. ПРЕДМЕТ КОНТРАКТУ

1.1. ПРОДАВЕЦЬ продає, а ПОКУПЕЦЬ купує продукцію, іменовану надалі ТОВАР.

1.2. Кількість, асортимент та ціни ТОВАРУ, що підлягає постачанню, обумовлюються та вказуються в інвойсах (рахунок-фактурах), до цього Контракту, які є його невід'ємною частиною.

1.3. ПРОДАВЕЦЬ є відправником вантажу по ТОВАРУ з України.

2. ТЕРМІНИ І УМОВИ ПОСТАВКИ

2.1. ПРОДАВЕЦЬ надає ПОКУПНИКУ ТОВАР на умовах DPU Луанда відповідно до міжнародних правил тлумачення торгових термінів «Інкотермс» редакція 2020 року.

2.2. Постачання ТОВАРУ з дати виставлення інвойсу, має бути здійснене ПРОДАВЦЕМ у наступні терміни:

2.2.1. Літак або Морем протягом 20 днів від дати виставлення інвойсу. Пункт призначення для митних вантажів Міжнародні Аеропорти та Порти: Луанда, Ангола

2.3. ПРОДАВЕЦЬ повинен сповістити ПОКУПЦЯ про готовність вантажу протягом трьох днів до дати відвантаження, вказавши:

- найменування та кількість відвантаженого ТОВАРА;
- вартість відвантаженого ТОВАРА, вага брутто та нетто.

3. ЦІНА ТА ЗАГАЛЬНА ВАРТІСТЬ, УМОВИ ПЛАТЕЖУ

3.1. Всі ціни на ТОВАР встановлюються в Євро та представлені в інвойсах (рахунках-фактурах) до Контракту, які є його невід'ємною частиною.

3.2 Ціна розуміється на основі умов DPU Луанда.

3.3. Загальна сума контракту становить 250 000,00 Євро (Двісті п'ятдесят тисяч Євро).

3.4. Усі розрахунки між ПОКУПЦЕМ та ПРОДАВЦЕМ здійснюються в Євро за допомогою банківського переказу.

3.5. Оплата кожної партії ТОВАРУ провадиться ПОКУПЦЕМ з відстроченням платежу на 80 днів від дати надходження ТОВАРУ на митний термінал країни Покупця. Згідно з Інвойсами при кожній поставці, які є невід'ємною частиною контракту.

3.6. Витрати на проведення платежу на території ПОКУПЦЯ несе ПОКУПНИК, на території ПРОДАВЦЯ - ПРОДАВЕЦЬ.

4. УПАКОВКА І МАРКУВАННЯ

4.1. ТОВАР має бути упакований відповідно до міжнародних стандартів. Упаковка повинна забезпечувати повну безпеку при транспортуванні та правильному зберіганні.

4.2. Маркування має бути зроблене англійською мовою на передній стороні кожного місця.

4.3. Кожне місце повинно мати таке маркування:

- Найменування товару;
- Країна одержувача;
- брутто;
- Нетто;
- місце № / розмір / всього місць у партії.

4.4. ПРОДАВЕЦЬ несе відповідальність за всі втрати та/або пошкодження через неправильно або помилково нанесене маркування.

4.5. ПРОДАВЕЦЬ повинен відшкодувати ПОКУПЦЮ будь-які збитки, спричинені неповною або неправильною упаковкою і які виникли до відвантаження ТОВАРУ.

4.6. Кожна упаковка товару повинна містити маркування, інструкцію із застосування та штрих код, що відповідає вимогам EAN/UPS

5. ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ СТОРІН

5.1. ПРОДАВЕЦЬ, у разі прострочення поставки ТОВАРУ згідно з термінами, зазначеними у п.3.5. зобов'язаний сплатити ПОКУПЦЮ неустойку в розмірі 0,1% вартості товару за кожен день прострочення. Сума штрафу має перевищувати десяти відсотків (10%) вартості поставки.

5.2. У разі затримки оплати за поставлений Товар ПОКУПЕЦЬ виплачує ПРОДАВЦЮ пеню у розмірі 0,1% від суми боргу за кожен день прострочення, але не більше 10% від загальної вартості неоплачуваного Товару.

5.3. Сторони зобов'язуються нести відповідальність у повному обсязі за можливе заподіяння будь-яких збитків одна одній невиконанням або неналежним виконанням положень цього контракту.

6. ФОРС – МАЖОР

6.1. Якщо для ПРОДАВЦЯ або ПОКУПЦЯ настають обставини, визначені як форс-мажорні, за яких вони не можуть частково або повністю виконати свої зобов'язання за цим контрактом через пожежу, стихійне лихо, війну, військові дії, терористичні акти, зміни законів, а також інші ситуації, що знаходяться поза контролем сторін, і з однієї з цих причин частина умов контракту стає нездійсненною, то сторони мають право переглянути дані умови договору.

6.2. Протягом 30 днів з моменту настання таких обставин, або подій, сторона, яка не може виконати своїх зобов'язань з вищезгаданих причин, повинна надати іншим сторонам сертифікат, складений відповідною Торгово-Промисловою Палатою, що підтверджує форс-мажорні зобов'язання та їхню тривалість.

6.3. Форс-мажорні обставини не беруться до уваги, якщо про їх настання не заявлено відповідною стороною протягом зазначеного вище терміну.

6.4. Якщо форс-мажорні обставини, зазначені вище, тривають понад 30 днів, то ПРОДАВЕЦЬ/ПОКУПЕЦЬ має право розірвати контракт без звернення до Арбітражу.

7. РЕКЛАМАЦІЇ

7.1. У разі недопоставки або невідповідності ТОВАРУ за якістю ПРОДАВЕЦЬ зобов'язується зробити доставку або замінити бракований ТОВАР товаром належної якості.

7.2. У разі невідповідності «ТОВАРУ» якості або заявленій кількості (заводський шлюб, шлюб при транспортуванні) рекламація за якістю може бути заявлена ОТРАМНИКОМ не пізніше 30 днів з дати постачання «Товара».

7.3. ПРОДАВЕЦЬ гарантує якість товару, що поставляється, протягом усього терміну його придатності за умови, що ПОКУПЕЦЬ суворо дотримується норм зберігання та транспортування для кожного виду ТОВАРУ.

8. АРБІТРАЖ

8.1. Сторони зобов'язуються вирішувати всі розбіжності, які можуть виникнути під час виконання цього Контракту за взаємною домовленістю.

8.2. У разі неможливості вирішення спорів шляхом переговорів, всі питання передаються у Арбітражний суд України. Під час розгляду спору застосовується Регламент цього суду. Мова судового розгляду – російська.

8.3. Рішення Арбітражного Суду в Україні є остаточним та обов'язковим для обох Сторін.

9. ОСОБЛИВІ УМОВИ

9.1. Усі доповнення та додатки до цього контракту мають юридичну силу лише, якщо вони оформлені письмово та підписані всіма сторонами.

9.2. Після підписання цього контракту всі попередні переговори та листування щодо нього втрачають юридичну силу.

9.3. Контракт діє з 10 Червня 2022 року по 31 грудня 2025 року.

9.4. Цей договір складено в 2-х примірниках, по одному для кожної зі сторін, кожен російською та англійською мовами, всі оригінали мають рівну юридичну силу.

9.5. У разі, якщо ПРОДАВЕЦЬ надсилає ПОКУПЦЮ документи за допомогою факсимільного зв'язку, зазначені документи мають тимчасовий характер та мають юридичну силу до заміни їх на аналогічні з оригінальними печатками та підписами.

10. ЮРИДИЧНІ АДРЕСИ СТОРІН

ПОКУПЦЯ

"ELFARKA"

Юридична адреса:

Лаонрс де БеросЛейн, 14, 1 поверх,

Луанда, 56WR2R, Ангола

Реєстраційний номер 86513248

Банківські реквізити:

Назва банку: BNDA

Адреса банку: Av. 4 de Fevereiro 151, Luanda, Angola

Swift Code: SBICAOLUXXX

Рахунок No: BA85BAN8462153948615304

ПРОДАВЕЦЬ

Найменування: ТОВ "МІЛТОНІЯ ФАРМА" (Україна)

Юридична адреса:

Вул. Княжий Затон, 21 н/п 558

02095 Київ, Україна

Фактична адреса:

Вул. Російська 64, оф.149

02099 Київ, Україна

Тел / Факс: +3 8044566 00 56

Банківські реквізити:

Назва банку: АТ "АЛЬФА-БАНК", Київ, Україна

Рахунок EUR: 26007020630301

SWIFT/ BIC code: ALFAUAUK

Кореспондентський банк: Комерзбанк АГ, Франкфурт Мейн, Німеччина

SWIFT /BIC code: COBADEFF

Банківські реквізити:

Назва банку: АТ «ОТП Банк», Київ, Україна

Рахунок EUR: 26009455068128

SWIFT/ BIC code: OTPVUAK

Адреса відділення: Київ, 01033, Україна, вул. Жилинська 43

Кореспондентський банк: Дойче Банк АГ, Франкфурт-на-Майні, Німеччина

SWIFT /BIC code: DEUTDEFF

Інд. під. номер 375613226513

Свідоцтво №200045826

ПРОДАВЕЦЬ

Директор

ПОКУПЕЦЬ

Директор