

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра світової економіки

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

**«РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ СПІВПРАЦІ ТНК З МАЛИМИ ТА СЕРЕДНІМИ
ПІДПРИЄМСТВАМИ»**

(на матеріалах ТОВ «СЕПА», м. Київ)

Студента 2 курсу, 10 групи,
спеціальності 292 «Міжнародні
економічні відносини»
спеціалізації «Міжнародний
бізнес»

підпис

Секі Стефан

Науковий керівник
доктор економічних наук,
професор

підпис

Дугінець Ганна
Володимирівна

Гарант освітньої
програми
доктор економічних наук,
професор

підпис

Калюжна Наталія
Геннадіївна

Київ 2021

АНОТАЦІЯ

Секі Стефан, «Результативність співпраці ТНК з малими та середніми підприємствами» (на матеріалах ТОВ «СЕПА», м. Київ). Випускна кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня магістра за спеціальністю «Міжнародні економічні відносини», спеціалізацією «Міжнародний бізнес».

Випускна кваліфікаційна робота присвячена дослідженню результативності співпраці малого підприємства з транснаціональними корпораціями. У роботі викладено п'яти річний досвід ведення міжнародного бізнесу, здійснено дослідження теоретично-методологічних підходів до формування потенціалу малого підприємства та представлено результати аналізу фінансового стану ТОВ «СЕПА».

Представлено оцінку сприятливості умов міжнародної економічної діяльності та доцільності виходу на український ринок, аналіз прогресивної міжнародної співпраці між малими або середніми підприємствами (ТОВ «СЕПА») та транснаціональними корпораціями та стратегію розвитку бренду й його вихід на український ринок, адаптація продукції, захист об'єктів права інтелектуальної власності та від недобросовісної конкуренції в сфері інтелектуальної власності.

Ключові слова: транснаціональна корпорація, ТНК, людина, інформація, знання, матерія, енергія, глобалізація, економіка, Київський національний торговельно-економічний університет.

ANNOTATION

Seki Stefan, «Effectiveness of cooperation between transnational corporations and small and medium enterprises» (based on materials of SEPA LLC., Kyiv). Graduation work for a master's degree in «International economic relations», specialization «International business».

The graduation work consists of the studies of the effectiveness of small business cooperation with multinational corporations. In work I exposed five years of experience in international business, studies of theoretical and methodological approaches to develop a potential of small enterprise and presents the results of the analysis of the financial condition of SEPA LLC.

Work presents an assessment of the favorable conditions of international economic activity and the feasibility of entering the Ukrainian market, analysis of progressive international cooperation between small and medium enterprises (SEPA LLC) and multinational corporations and brand development strategy and its entry into the Ukrainian market, product adaptation, protection objects of intellectual property rights and from unfair competition in the field of intellectual property.

Keywords: multinational company, human, knowledge economy, information, energy, globalization, economy, Kyiv national university of trade and economics.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ I. АНАЛІЗ МІЖНАРОДНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «СЕПА»	8
1.1. Загальна характеристика ТОВ «СЕПА» та дослідження зовнішньоекономічної діяльності підприємства.....	8
1.2. Аналіз контрагентів, основні здобутки та існуючі ринки збуту	15
ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ I.....	17
РОЗДІЛ II. ЛОКАЛІЗАЦІЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ БРЕНДІВ ТА ВИХІД НА УКРАЇНСЬКИЙ РИНОК	18
2.1. Аналіз прогресивної міжнародної співпраці між малими або середніми підприємствами (ТОВ «СЕПА») та транснаціональними корпораціями.....	18
2.2. Захист об'єктів права інтелектуальної власності та від недобросовісної конкуренції в сфері інтелектуальної власності.....	21
ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ II	28
РОЗДІЛ III. РОЗВИТОК ТА ПЕРЕВАГИ СПІВПРАЦІ МАЛИХ АБО СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ З ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИМИ КОРПОРАЦІЯМИ	29
1.1. Переваги співпраці малих або середніх підприємств (ТОВ «СЕПА») з транснаціональними корпораціями	29
3.2. Аналіз тенденції поширення співпраці транснаціональних корпорацій з малими та середніми підприємствами (ТОВ «СЕПА»)	32
ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ III	39
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	40
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	43
ДОДАТКИ	49

ВСТУП

Актуальність і практична значущість обраної теми випускної кваліфікаційної роботи полягає у тому, що на межі XX – XXI століть розвиток світової економіки відбувається в умовах багатьох складових розвитку, але, на мій погляд, найбільший вплив відбувається за рахунок наступних напрямків діяльності, а саме:

- глобалізації, яка стає однією з ключових процесів світової економіки. Зараз, мабуть, немає іншої проблеми суспільного розвитку, яка привертала б таку пильну увагу вчених – економістів, політологів, соціологів, культурологів, екологів – як проблема глобалізації, яка впливає на соціально-економічний розвиток усіх країн. У зв'язку з цим актуальною стає постановка питання про утворення нових видів транснаціональних корпорацій та тенденції їх розвитку, а також, їх співпраця з малим і середнім бізнесом.
- переходу сучасного соціально-економічного прогресу до «економіки знань», та зміни ролі людини, яка стає головним і визначальним ресурсом розвитку. Творча праця людини стає основою економічних і соціальних процесів при формуванні постіндустріальної економіки. Результатом творчої діяльності людини є нові знання і нова інформація [1]. Сьогодні ми живемо в період панування нових знань, які матеріалізуються в продукцію чи послугу [2]., а тому співпраці малих і середніх підприємств з потужними ТНК є важливим елементом розвитку [3].

Зовнішньоекономічна діяльність є системонаповнюючим джерелом надходження коштів до бюджету країни (згідно з с Бюджетним кодексом України), а саме завдяки імпортним операціям, щорічно Україна імпортує товарів та послуг майже на 60.8 мільярдів доларів США, це означає, що підприємства сплатили тільки

податку на додану вартість при імпорті на майже 13 мільярдів доларів США. Відчутно додала в імпорті товарів і Японія, наразі торгівля з цією країною складає майже 1 мільярд доларів США (згідно з останніми звітами Державної Митної Служби України та даними Державної Фіскальної Служби).

Метою випускної кваліфікаційної роботи є розкриття особливостей співпраці ТНК з малими та середніми підприємствами в сучасних умовах соціально-економічного розвитку, переваги та недоліки.

Теоретичною основою випускної кваліфікаційної роботи виступають обґрунтовані положення та висновки досліджень різних аспектів функціонування транснаціональних корпорацій, присвячених у наукових роботах закордонних та вітчизняних вчених, серед яких слід виділити – М. Портера, Дж. Даннінга, Е. Колді, А. Ругмана, Д. Лук'яненка, О. Білоруса, С. Сиденко, А. Філіпенка, А. Поручника, І. Пономаренко, А. Попова, В. Рокоча, Я. Столярчук та інші. В умовах посиленої інтернаціоналізації світового господарства ТНК являють собою могутню частину корпоративного бізнесу, відіграють провідну роль в посиленні та укріпленні світових господарських зв'язків.

Аналіз свідчить, що економічна теорія базується на твердженні, що головною рушійною силою створення ТНК є *глобалізація*, яка дійсно є однією з основних складових глобальної економіки, дві інші особливості, які активно впливають на співпрацю ТНК з малими та середніми підприємствами залишаються поза увагою науковців.

Наявність інших особливостей впливу на функціонування ТНК, від яких суттєво залежить співпраця ТНК з малими та середніми підприємствами є *недослідженою*, а тому цей напрям досліджень є досить актуальним [4].

Для досягнення поставленої мети в роботі **поставлено та вирішено наступні задачі:**

- Надати загальну характеристику ТОВ «СЕПА».
- Провести аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

- Надати результати аналізу контрагентів, основні здобутки та існуючі ринки збуту. Особливості взаємодії з транснаціональними корпораціями.
- Оцінити сприятливість умов міжнародної економічної діяльності та доцільності виходу на український ринок.
- Стратегія розвитку бренду та вихід на український ринок. Адаптація продукції. Захист об'єктів права інтелектуальної власності та від недобросовісної конкуренції в сфері інтелектуальної власності.
- Провести аналіз тенденції поширення співпраці транснаціональних корпорацій з малими та середніми підприємствами.

Об'єктом дослідження є діюче підприємство із зовнішньоекономічною діяльністю, яке займається імпортними операціями.

Предметом дослідження є співпраця малого суб'єкта господарської діяльності ТОВ «СЕПА» із транснаціональними корпораціями.

Матеріали та методи. Дослідження проведено за допомогою використання наступних методів, підходів, методик, тощо: порівняння, аналіз, синтез, узагальнення. При виконанні даної випускної кваліфікаційної роботи були використані наступні джерела інформації: офіційні сайти державних виконавчих органів, офіційний сайт Верховної Ради України, сайт підприємства, внутрішня документація підприємства (з урахуванням зобов'язань згідно з договором про нерозголошення комерційної таємниці щодо подачі даних), закони України, статистичні бази Державної митної служби України та Державної фіскальної служби, наукові статті та публікації.

Інформація про апробацію результатів дослідження представлено у науковій статті «Співпраця малих і середніх підприємств з транснаціональними корпораціями у сучасних умовах соціально-економічного розвитку» — Науковий журнал Українського інституту науково-технічної експертизи та інформації «Наука Технології Інновації», №2 (18)/2021, ISSN 2520-6524 — 46 сторінка [4].

Наукова новизна отриманих результатів полягає у аналізі зв'язків між ТНК (транснаціональними корпораціями) та малими й середніми підприємствами, що є відносно новою тенденцією в світовій економіці.

Практичне значення отриманих результатів полягає в тому, що отримані результати можуть бути використані як рекомендації та пропозиції щодо співпраці МСП (малих та середніх підприємств) з ТНК (транснаціональними корпораціями).

Структура випускної роботи. Випускна кваліфікаційна робота складатиметься із змісту, анотації, вступу, трьох розділів, висновку, списку використаних джерел та додатків. Загальний обсяг роботи становить 75 сторінок.

РОЗДІЛ І. АНАЛІЗ МІЖНАРОДНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «СЕПА»

1.1. Загальна характеристика ТОВ «СЕПА» та дослідження зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Товариство з обмеженою відповідальністю «СЕПА» (далі по тексту — ТОВ «СЕПА») займається неспеціалізованою оптовою торгівлею (код основного виду діяльності — 46.90).

Також, є й інші напрями діяльності:

- 10.89 Виробництво інших харчових продуктів, не віднесених до інших угруповань
- 16.29 Виробництво інших виробів з деревини; виготовлення виробів з корка, соломки та рослинних матеріалів для плетіння
- 46.45 Оптова торгівля парфумними та косметичними товарами
- 46.49 Оптова торгівля іншими товарами господарського призначення
- 47.19 Інші види роздрібної торгівлі в неспеціалізованих магазинах
- 47.75 Роздрібна торгівля косметичними товарами та туалетними принадлежностями в спеціалізованих магазинах
- 47.78 Роздрібна торгівля іншими невживаними товарами в спеціалізованих магазинах
- 47.91 Роздрібна торгівля, що здійснюється фірмами поштового замовлення або через мережу інтернет
- 47.99 Інші види роздрібної торгівлі поза магазинами

Підприємство є ексклюзивним дистриб'ютором кількох відомих японських компаній на території України. Компанія є платником податку на додану вартість та здійснює зовнішньоекономічну діяльність, а саме — імпорتنі операції, оптова та роздрібна торгівля косметичними засобами для догляду за обличчям та тілом.

Юридична адреса — м. Київ, вулиця Євгена Коновальця, 29.

Будь-яке управлінське рішення виходить із прагнення досягти необхідного результату підприємству, котре воно ставить за ціль. Прийняття рішення є основою управління. Своєчасно прийняте обґрунтоване рішення стимулює зростання, а слабе, або несвоєчасно прийняте — знижує результативність як праці, так і самого підприємства. Відповідальність керівника за прийняття рішень дуже висока, керівник не має права приймати непродуманих і необґрунтованих рішень, тому й потрібні загальні вимоги для прийняття рішень, як управлінських, так і стратегічних: максимально повна й достовірна інформація, аналіз ресурсного забезпечення, науково-технічних можливостей, цільових функцій розвитку, економічних і соціальних перспектив підприємства, регіону та галузі.

Існує 5 принципів зовнішньоекономічної діяльності — принцип суверенітету народу України у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності, принцип захисту інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності (держава забезпечує рівний захист інтересів усіх суб'єктів господарювання в межах та за межами України), принцип еквівалентності обміну (неприпустимість демпінгу при ввезенні та вивезенні товарів), принцип верховенства права та принцип юридичної рівності і недискримінації. За дотриманням норм та законів підключені 7 органів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності:

- Верховна Рада України;
- Кабінет Міністрів України;
- Центральний орган виконавчої влади з питань економічної політики;
- Національний банк України;
- Державна Митна Служба;
- Антимонопольний комітет України;
- Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі;

Підприємство імпортує продукцію товарних груп, що відносяться до косметичних засобів або засобів для догляду за обличчям та тілом, згідно УКТ ЗЕД

(згідно з статтею 67 Митного Кодексу України — «Українська класифікація товарів зовнішньоекономічної діяльності» є систематизованим переліком товарів, який включає код товару, його найменування, одиницю вимірювання та обліку. В УКТ ЗЕД товари систематизовано за розділами, групами, товарними позиціями, товарними під-позиціями, найменування і цифрові коди яких уніфіковано з Гармонізованою системою опису та кодування товарів, згідно з законом про Митний тариф України [8, с 67]) (деякі пояснення до Української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності запроваджуються як допоміжний робочий матеріал при класифікації товарів, для забезпечення однакової інтерпретації та застосування УКТ ЗЕД, вони побудовані на основі пояснень до Гармонізованої системи опису та кодування товарів 2012 року (Explanatory Notes Harmonized Commodity Description and Coding System / Fifth Edition (2012), World Customs Organization) і пояснень до Комбінованої номенклатури Європейського Союзу (Official Journal of the European Union, C 133, Volume 51, 30 May 2008 [9]).

Відповідно до наданих підприємством матеріалів та інформаційного пакету, мною було проаналізовано динаміку фінансово-економічних показників підприємства. У роботі прорахований показник темпу приросту на основі звітів про фінансові результати та про сукупний дохід, форма №2, складено на основі додатків Й (результати наведені у Додатку Г).

Проаналізувавши темпи приросту фінансово-економічних показників товариства, ми можемо зробити висновки, що валовий прибуток, чистий дохід підприємства та чистий прибуток підприємства має тенденцію до зростання, як в відсотках, так й у абсолютному приросту.

Тенденція до зростання присутня й у собівартості продукції, але звернувши увагу на інші фінансові показники можна зробити висновок, що підприємство реалізувало більше продукції, тому загальна собівартість продукції пропорційно збільшилась. Валовий прибуток рівно зростає на 335 відсотків кожного року. Зеленим кольором позначені показники зростання, а червоним — зниження

показників або зростання витратної частини. В абсолютному еквіваленті — зростання чистого прибутку у 2018-му році у порівнянні із базовим на 582 тисячі гривень, а у 2019-му році — на майже 2 мільйони гривень.

Особливістю складання бухгалтерського балансу є не лише надання інформації про стан активів і пасивів підприємства на певну дату, але і можливість співставлення даних за попередній звітний період. Адже у Балансі наводяться дані за кожною статтею на початок і кінець звітного періоду. У спрощеному вигляді бухгалтерський баланс представлено у Додатку Д.

Активи підприємства мають тенденцію до збільшення. У розрізі ми бачимо, що темпи росту за усіма показниками майже однаково пропорційні.

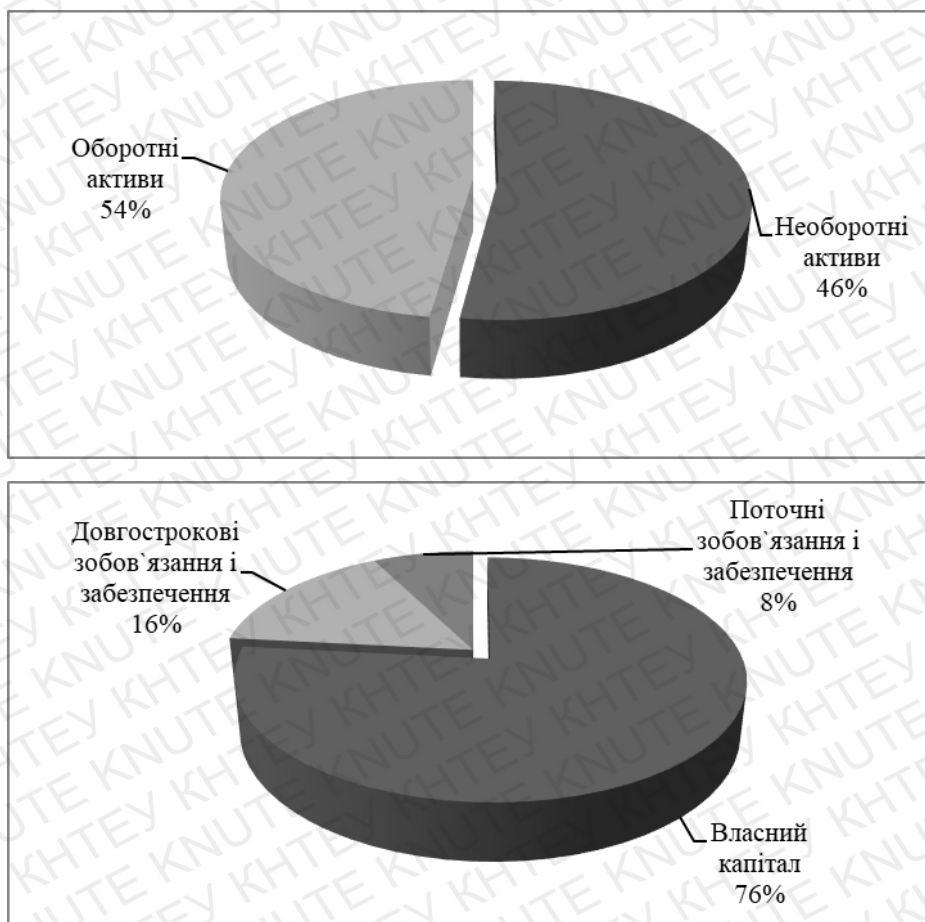


Рис. 1.1 Структура активів та пасивів підприємства
(станом на 2020 рік, згідно з даними Додатку Г)

Більшу частину активів підприємства становлять оборотні активи — 54%, а необоротні активи становлять 46%. У структурі пасивів найбільше всього власного капіталу, а саме — поповнення внесків до статутного капіталу (Додаток Е).

Існує три показники, які дозволяють нам оцінити можливість підприємства платити по своїм рахункам.

Перший показник — це коефіцієнт абсолютної ліквідності (Cash Ratio). Нормативним вважається значення від 0,1 до 1. Більш низький показник вказує на те, що компанія не зможе вчасно погасити борги у випадку, якщо термін платежів настане незабаром. Значення вище нормативного також може вказувати на проблеми в компанії і свідчити про неефективну стратегію управління фінансовими ресурсами. Грошові кошти, на відміну від інших активів, не беруть участі у виробничо-збутовому процесі, вони не генерують дохід компанії. Тому занадто високий показник абсолютної ліквідності говорить про те, що значна частина капіталу відволікається на формування непродуктивних активів.

Другий показник — коефіцієнт покриття, у загальному випадку компанія конвертує свої оборотні активи в грошову форму, а ці гроші вже використовуються для покриття зобов'язань. З цього випливає, що оцінити ліквідність і платоспроможність компанії можна, порівнявши ці елементи балансу. Показник поточної ліквідності робить саме це. Він відноситься до групи показників платоспроможності та ліквідності. Показник поточної ліквідності (англомовний аналог Current Ratio) — показує співвідношення оборотних активів і поточних зобов'язань. Оборотні активи — це середньо- і високоліквідна частина активів підприємства. Особливість оборотних активів порівняно з необоротними полягає в тому, що вони можуть бути перетворені в грошові кошти протягом одного року (якщо період одного виробничого циклу вищий одного року, то протягом одного виробничого циклу).

Показник поточної ліквідності — це індикатор здатності компанії відповідати за поточними зобов'язаннями за допомогою оборотних активів. Показник демонструє,

скільки в компанії є гривень оборотних коштів на кожну гривню поточних зобов'язань (див. Додаток Є).

Показники рентабельності демонструють ефективність управління ресурсами підприємства, тобто скільки конкретного ресурсу припадає на отримання чистого прибутку. Нормативного значення даних показників немає, але в нормі їх максимізація та відсутність від'ємних значень. Як ми бачимо, від'ємних значень немає.

Показник рентабельності активів показує ефективність використання активів компанії для генерації прибутку. Високе значення показника свідчить про хорошу роботу підприємства. Значення можна інтерпретувати в такий спосіб: було отримано Х копійок чистого прибутку на кожну гривню використаних активів. Розраховується як співвідношення отриманого чистого прибутку (або чистого збитку) до середньорічної суми активів. Інформація про вартість активів може бути отримана з балансу, а інформація про суму чистого прибутку може бути отримана зі звіту про фінансові результати (звіту про прибутки і збитки).

Рентабельність власного капіталу (англомовний аналог Return on Equity (ROE)) — показник, що вказує, наскільки ефективно використовується власний капітал, тобто скільки прибутку було згенеровано на кожну гривню залучених власних коштів. Цей індикатор є найбільш важливим для власників (учасників), адже дозволяє визначити зростання їх добробуту за аналізований період. Також цей показник використовується при оцінці вартості акцій підприємства, адже рентабельність власного капіталу дозволяє визначити, на які дивіденди можуть розраховувати власники акцій або на скільки зросте вартість їх акцій. Він розраховується як співвідношення чистого прибутку компанії за період і середньої вартості власного капіталу за цей же період.

Рентабельність реалізованої продукції за чистим прибутком — показник прибутковості, який вказує на обсяг чистого прибутку (виручки підприємства, за

вирахуванням операційних витрат, відсотків, податків і іншого), який генерує кожна гривня продажів. Показник розраховується як співвідношення чистого прибутку до обсягу продажів. Значення вказує на частку виручки компанії, яка залишається після вирахування всіх витрат за поточний період. Також значення дозволяє приблизно спрогнозувати, на скільки зросте чистий прибуток компанії при підвищенні рівня збуту на гривню (див. Додаток Ж).

Оборотність оборотних активів / САТ — показник ділової активності, який вимірює ефективність використання оборотних активів підприємства (грошових коштів, запасів товарів, виробничих запасів, дебіторської заборгованості). Коефіцієнт демонструє співвідношення виручки і середньої за період суми оборотних активів. Значення показника говорить про кількість оборотів, які здійснили оборотні активи. Фактично, збільшення значення показника говорить про те, що компанії необхідно менше ресурсів для того, щоб підтримувати поточний рівень активності. Це веде до вивільнення частини фінансових ресурсів, які можуть бути спрямовані на інтенсифікацію поточної діяльності. Зниження оборотності веде до зростання потреби в фінансових ресурсах. В умовах відсутності доступу до дешевих фінансових ресурсів це призведе до збільшення фінансових витрат компанії.

Оборотність активів — показник, який демонструє ефективність використання активів компанії. Коефіцієнт є співвідношенням між виручкою і середньорічною сумою активів. Значення показника говорить про те, скільки товарів і послуг продано за досліджуваний період на кожну гривню використаних активів. Показники оборотності запасів та дебіторської заборгованості розрахувати не має можливості за відсутністю даних.

ТОВ «СЕПА» є одним із лідерів ринку апаратури для масажу та косметичних засобів. Підприємство не має виробничих потужностей, адже займається імпортом із Японії та країн Азії. Підприємство дотримується філософії «бутстрепінгу» (спосіб фінансування за власні кошти без збільшення фінансових зобов'язань, тільки за рахунок статутного капіталу та оборотних

коштів). Основними торговельними марками, що імпортує ТОВ «СЕПА» є: ТМ «ReFa»; ТМ «SIXPAD»; ТМ «PAO»; ТМ «LIOVERITE»; ТМ «pLaskin»; ТМ «MANUAN»; ТМ «HO Skin»; ТМ «LIPOIN»; ТМ «Dr. Recella»; ТМ «LUMIXIA»; ТМ «BioRecherche». Переважно, це косметичні засоби для догляду за обличчям (див. Додаток 3).

Продукція підприємств-партнерів надзвичайно ціниться на міжнародному ринку, адже ці виробники разом мають більш ніж 2 000 зареєстрованих патентів та 1 000 торгових марок. Продукція сертифікована практично в усіх країнах Світу, а саме CPNP-реєстрація, нотифікація усіх продуктів, партнерство з організацією EcoMundo.

Щорічно, підприємства витрачають майже 40 мільйонів доларів США на розробку нових продуктів (R&D, дослідження та розробка).

1.2. Аналіз контрагентів, основні здобутки та існуючі ринки збуту

В даній випускній кваліфікаційній роботі ми розглянемо взаємодію з двома основними контрагентами: MTG Co. Ltd., Японія та Cathy Cosmetics Co. Ltd., Японія.

MTG Co. Ltd. — це провідне японське підприємство, що займається виробництвом товарів в сфері краси та здоров'я. Компанія заснована у 1996 році, але значний успіх здобула лише у 2009 році, коли був створений перший проривний продукт. З того часу було реалізовано понад 30 мільйонів одиниць продукції по всьому світу.

Портфель брендів компанії налічує близько 700 торгових марок. У 2017 році підприємство вийшло на Токійську фондову біржу з IPO (публічне розміщення акцій) із оцінкою понад 2.4 (два і чотири) мільярди доларів США. Кількість працівників — 1 500 осіб.

Зараз компанія має представництва або дистриб'юторів в 15 країнах світу, в тому числі і в Україні.



Рис. 1.2 Присутність представництв на мапі Світу

Джерело: складено автором на основі інформації підприємства

Cathy Cosmetics Co. Ltd. — це японська косметична компанія, яка була заснована у 1952 році та вже понад півстоліття створює ефективні засоби для догляду за шкірою. Ця компанія розробляє та виготовляє косметичні засоби для таких великих компаній, як: SHISEIDO, FANCL та SENSAI. Вона перша в Японії почала використовувати плацентарну косметику для догляду в домашніх умовах, до цього, плацента використовувалася тільки в медичних цілях. Зараз компанія володіє 25 косметичними брендами. Продукція компанії представлена у 7 (семи) країнах світу, переважно Азійського регіону. Кількість працівників — 250 осіб.

Висновки до Розділу I

У першому розділі випускної кваліфікаційної роботи було розглянуто та проаналізовано зовнішньоекономічну діяльність ТОВ «СЕПА».

Після ознайомлення із нормами законодавства ми перейшли до вибору оптимального варіанту контрагента для здійснення імпортової операції й застосували всі перераховані методи напочатку, в тому числі: метод аналізу, розрахунки фінансового стану та балансу підприємства за останні три роки. Підприємство є прибутковим, та генерує свій прибуток в основному завдяки імпорту масажної апаратури. Доречним є сказати те, що підприємство є прихильником філософії «бутстрепінгу» (спосіб фінансування за власні кошти без збільшення фінансових зобов'язань, тільки за рахунок статутного капіталу та оборотних коштів).

Також, викладено інформацію щодо контрагентів та їх спеціалізації, кількості співробітників та досягнення компаній.

РОЗДІЛ II. ЛОКАЛІЗАЦІЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ БРЕНДІВ ТА ВИХІД НА УКРАЇНСЬКИЙ РИНОК

2.1. Аналіз прогресивної міжнародної співпраці між малими або середніми підприємствами (ТОВ «СЕПА») та транснаціональними корпораціями.

Відповідно до аналізу інформаційного пакету підприємства, можна зробити висновок, що асортиментна політика підприємства є досить слабкою через залежність від двох основних виробників (або постачальників).

Спираючись на визначення Філіпа Котлера про диверсифікацію, тобто розподілити закупівлі серед кількох підприємств-постачальників з метою знизити ризик відсутності доставки товару, браку продукції і т.д., а також побудувати розгалужену мережу постачальників здатних компенсувати один одного в разі тимчасового або повного припинення співпраці можна дійти до висновку, що підприємству необхідно знайти нових постачальників задля мінімізації ризиків.

Також, був проведений аналіз агрегованого показника оцінювання бізнес-середовища країни, складений на основі індексного методу, що ґрунтується на узагальненні результатів експертних та аналітичних досліджень міжнародних економічних процесів (див. таблицю 2.1).

Таблиця 2.1

Агрегований показник оцінювання бізнес-середовища країни

Назва показника	Україна	Середнє число по складовій
1. GCI : Macroeconomic environment	4,60	4,63
2. GCI : Market size	3,70	
3. IEF : Monetary Freedom	5,6	
1. ETI : Domestic market access	5,60	5,01
2. ETI : Foreign market access	4,13	
3. GCI : Goods market efficiency	4,00	
4. IEF : Fiscal Freedom	6,31	
1. GCI : Institutions : Public-sector performance	3,10	3,49

Закінчення таблиці 2.1.

2. GCI : Institutions : Ethics and corruption	3,20	
3. GCI : Institutions : Undue influence	2,70	
4. GCI : Institutions : Private institutions	3,70	
5. ETI : Efficiency and transparency of border administration	4,72	
6. IEF : Property Rights	3,51	
1. ETI : Operating environment	4,04	4,42
2. GCI : Business sophistication	3,50	
3. DB : Starting a Business	5,5	
4. DB : Registering Property	4,9	
5. DB : Paying Taxes	4,0	
6. DB : Enforcing Contracts	4,6	
1. GCI : Financial market development	3,60	4,30
2. DB : Getting Credit	4,8	
3. DB : Protecting Minority Investors	3,9	
4. IEF : Investment Freedom	4,90	
1. ETI : Availability and quality of transport infrastructure	2,92	4,12
2. ETI : Availability and quality of transport services	3,97	
3. ETI : Availability and use of ICTs	5,21	
4. GCI : Electricity and telephony infrastructure	5,30	
5. GCI : Technological readiness	4,20	
6. GCI : Innovation	3,10	
1. GCI : Labor market efficiency	4,00	4,44
2. GCI : Higher education and training	4,60	
3. IEF : Labor Freedom	4,72	
Середній агрегований показник бізнес-середовища		4,34

Джерело: Складено на основі матеріалів та інформації, вказаних в методичних рекомендаціях, [10]

В Україні, згідно з інформацією Державної служби статистики, ринок косметичних засобів для догляду за обличчям — це один з найбільших ринків збуту за об'ємом, він займає четверте місце (більше тільки: продаж автомобілів, фармацевтика та нафтогазовий ринок). Тобто, розвиток у цьому напрямку та розширення портфелю нових торговельних марок (або брендів) є досить пріоритетним. Зважаючи на те, що продукція з маркуванням «виготовлено в Японії» або «виготовлено в Кореї» психологічно пов'язано із ціннісним поняттям якості та безпечності через високі стандарти та норми.

Важливим етапом планування міжнародного бізнесу підприємства є прийняття рішення щодо оцінки ринку збуту продукції. З цією метою необхідно здійснити ретельне оцінювання стану бізнес-середовища країни, визначити ступень його сприятливості та джерела ризиків для діяльності суб'єктів міжнародного бізнесу. Ефективним інструментом оцінювання стану бізнес-середовища є індексний метод, який ґрунтується на узагальненні результатів експертно-аналітичних досліджень міжнародних економічних процесів та є підставою для формування рейтингів країн за відповідними критеріями порівняння.

Рейтинги, що прийняті до уваги:

- Індекс глобальної конкурентоспроможності (*The Global Competitiveness Index* — глобальне дослідження і супроводжуючий його рейтинг країн світу за показником економічної конкурентоспроможності);
- Індекс економічної свободи (*Index of Economic Freedom* — показник, який щорічно розраховується Wall Street Journal і Heritage Foundation для більшості країн світу з 1995 року);
- Індекс залучення країн світу до міжнародної торгівлі (*Enabling Trade Index* — дослідження залучення країн у міжнародну торгівлю вимірює ефективність роботи різних установ і політику держав у сфері ведення міжрядної торгівлі і розвитку економічного співробітництва);
- Індекс легкості ведення бізнесу (*Doing Business* — індекс задля порівняння простоти підприємницької діяльності між країнами в світі, що укладається Світовим банком на основі річних даних).

Прогресивність співпраці малих та середніх підприємств з транснаціональними корпораціями полягає в тому, що в добу, коли багато фундаментальних речей піддаються сумнівам, правило «великі працюють з великими» не є ефективним через те, що в великих компаніях дуже складна та довга система побудови ділових зв'язків.

Через велику кількість бізнес-процесів щодо узгодження договорів, проведення перевірок контрагентів, узгодження планів між відділами та іншими структурними підрозділами між великими підприємствами, прогресивні транснаціональні корпорації йдуть на ризики співпраці з малими та середніми суб'єктами господарювання саме через швидкість та легкість тестування нових ринків збуту.

Великі компанії-дистриб'ютори досить повільно та без сильного ентузіазму готові запускати нові бренди без попереднього тестування продукту на локальному ринку. А невеликі компанії готові на великі ризики задля того, щоб отримати право представляти бренди на локальному ринку.

Безперечно, що це великий ризик та перепона для публічних компаній, довірити свій бренд та продукт невеликому закордонному дистриб'ютору, але в країнах з економікою, що розвивається досить не багато суб'єктів господарювання, які здатні взяти на себе додаткові ризики, адже вони чітко розуміють відповідальність та складність виконання.

2.2. Захист об'єктів права інтелектуальної власності та від недобросовісної конкуренції в сфері інтелектуальної власності

Сьогодні, внаслідок широкого становлення ринкових відносин та розвитку підприємництва все частіше виникає проблема недобросовісної конкуренції. На жаль, це питання є актуальним не лише для виробництва у матеріальній сфері, а й в питаннях інтелектуальної власності. Для того, щоб визначити основні напрямки подолання розвитку недобросовісної конкуренції необхідно дослідити саме поняття «недобросовісна конкуренція».

З цим визначенням ми зустрічаємося у ряді нормативно-правових актів України, кожен з яких визначає важливі риси цього поняття з огляду на сферу дії відповідного закону.

В умовах вільної конкуренції суб'єкти господарювання змагаються між собою. Однак, це можливо тільки за умови, якщо конкуренція дійсно є вільною, чесною та добросовісною. Недобросовісні дії з боку учасників господарюючих правовідносин можуть порушувати цей баланс. Вони спрямовані на отримання переваг у підприємницькій діяльності і можуть завдати шкоди суб'єктам господарювання та їхній діловій репутації.

На сьогодні законодавча система захисту від недобросовісної конкуренції є достатньо розвинутою, включає в себе відповідну нормативно-правову базу — конкуренційне законодавство (основні Закони: Закон України «Про захист від недобросовісної конкуренції», «Про Антимонопольний комітет України» та «Про захист економічної конкуренції»), контрольну діяльність у цій сфері державного органу із спеціальним статусом Антимонопольного комітету України (надалі — Комітет), а також діяльність державних органів, суб'єктів господарювання, їх об'єднань, споживачів та громадськості, що регулюється конкуренційним законодавством.

Система захисту від недобросовісної конкуренції в Україні ґрунтується на статті 42 Конституції України, яка гарантує державний захист конкуренції. Ця система відповідає провідним європейським стандартам, а конкуренційне законодавство є одним з найбільш адаптованих до законодавства Європейського Союзу, про що неодноразово зазначали європейські експерти [11, с. 13].

У ряді випадків об'єктами вказаних неправомірних дій конкурентів стають фірмові найменування, знаки для товарів і послуг (торгові марки), інші позначення, які є об'єктами промислової власності суб'єктів господарювання.

Копіювання або імітація цих об'єктів промислової власності призводить до змішування діяльності конкурентів споживачами, що має негативні наслідки у вигляді незаконного використання ділової репутації суб'єктів господарювання, отримання окремими конкурентами невиправданих власними досягненнями переваг

у конкуренції, здійснення споживачами вибору товарів на підставі недостовірної інформації.

Ці дії спотворюють механізми економічної суспільно ефективної конкуренції, яка у статті 1 Закону України «Про захист економічної конкуренції» визначена як змагальність між суб'єктами господарювання, з метою отримання завдяки власним досягненням переваг над іншими суб'єктами господарювання, та заважає розвитку вітчизняної економіки на ринкових засадах [12, с. 3].

Захист об'єктів прав інтелектуальної власності, які використовуються у конкуренції, в Законі України «Про захист від недобросовісної конкуренції» представлено статтями 1 та 4 «Неправомірне використання чужих позначень, рекламних матеріалів, упаковки», 5 — «Неправомірне використання товару іншого виробника» та 6 — «Копіювання зовнішнього вигляду виробу».

Дослідивши законодавство та стикаючись з реальними ситуаціями, що виникають в процесі ведення міжнародної економічної діяльності в сфері імпорту та продажу товарів, що є об'єктами права інтелектуальної власності, можемо дійти до висновку, що сучасне законодавство та виконавчі механізми є дуже не ефективними.

Популярні марки, особливо ті, що відомі усьому світу найчастіше стають об'єктами різних порушень. Тому компанії докладають титанічних зусиль, щоб уберегтися від порушників та зберегти добре ім'я.

Проаналізувавши чинне законодавство, можна відмітити, що в Україні все ж існує певна система захисту прав на торговельні марки, яка постійно розвивається і вдосконалюється.

Проте прогалини в законодавстві дають можливість недобросовісним суб'єктам юридично грамотно і цілком правомірно отримати права інтелектуальної власності на фактично чужу торговельну марку або використовувати торговельну марку без будь-яких документів, прикладом можуть стати так звані «маркетплейси», котрим в законодавстві досі немає чіткого пояснення та визначення.

Порушення та недобросовісні маніпуляції щодо прав на торговельну марку можуть бути різноманітними. Так, наприклад, деякі суб'єкти реєструють на своє ім'я торговельну марку товару іноземного (національного) походження, що завоював певний сегмент ринку на Україні, але марка якого не захищена на її території (тобто не зареєстрована), і згодом, пред'являють претензії до дистриб'юторів і інших суб'єктів, які торгують такими товарами (і навіть виробникам).

Безумовно, в даній ситуації можна стверджувати, що наявність права попереднього користувача на торговельну марку захистить повною мірою виробника, дистриб'ютора і т.д., проте, на жаль, право попереднього користувача обмежено і не дає того обсягу прав, що може дати свідоцтво. Якщо провести аналогію з правами, що випливають із свідоцтва і були розглянуті вище, право попереднього користувача дає лише право використовувати знак, і дуже обмежене право розпоряджатися: право попереднього користувача можна передати іншій особі тільки разом з підприємством або діловою репутацією (так встановлено в Цивільному кодексі). Що стосується прав: розпоряджатися на свій розсуд, дозволяти використовувати знак іншим суб'єктам, і особливо забороняти іншим суб'єктам використовувати знак — право попереднього користувача не дає такої правомочності [13, с. 285].

Серед справ щодо захисту інтелектуальної власності, що перебувають на розгляді в українських судах лівова частка стосується захисту торгових марок. Основними проблемами є співіснування торгових марок та географічних позначень, захист від контрафактної продукції, недобросовісна конкуренція тощо.

Недобросовісні підприємці користуються відомими брендами і недосконалістю законодавства, що до захисту інтелектуальної власності та використання географічних позначень у назві торгової марки. Виробники контрафактної продукції завдають збитків споживачам та виробникам оригінальних товарів, а іноді завдають невинуватної шкоди довкіллю.

На вигляд контрафактні товари — майже, як у рекламному ролику, але ціна на них набагато нижча. Попит, відповідно, є набагато вищим.

Серед справ щодо захисту інтелектуальної власності, що перебувають на розгляді в українських судах лєвова частка стосується захисту торгових марок. Основними проблемами є співіснування торгових марок та географічних позначень, захист від контрафактної продукції, недобросовісна конкуренція тощо.

Недобросовісні підприємці користуються відомими брендами і недосконалістю законодавства, щодо захисту інтелектуальної власності та використання географічних позначень у назві торгової марки. Виробники контрафактної продукції завдають збитків споживачам та виробникам оригінальних товарів, а іноді завдають невинправної шкоди довкіллю.

На вигляд контрафактні товари – майже, як у рекламному ролику, але ціна на них набагато нижча. Попит, відповідно, є набагато вищим.

Визначення «контрафактні товари» міститься в Митному кодексу України: «Контрафактні товари — це товари, що містять об'єкти права інтелектуальної власності, ввезення яких на митну територію України або вивезення з цієї території призводить до порушення прав власника, що захищаються відповідно до чинного законодавства України та міжнародних договорів України, укладених в установленому законом порядку».

Гра на подібності товарних знаків — заборонена зброя в конкурентній боротьбі. У першу чергу, вона вражає, так звані нематеріальні активи компаній: бренди (торгові марки), ділову репутацію, тощо. У великих компаній ці не матеріальні активи обчислюються мільярдами доларів та можуть навіть перевищувати матеріальні. Дуже часто торгова марка коштує більше, ніж саме підприємство. До речі, відомі випадки видачі чималих кредитів під заставу розвинених брендів [14, с. 22].

Зазвичай зовнішнє оформлення «клонів» нічим не поступається оригіналу. Тому розібратися, який товар справжній, а який — «ні», споживачеві буває дуже складно. Західні підприємства більш досвідчені, ніж вітчизняні, а тому всі майнові й інтелектуальні права захищають комплексно і в цілому.

Висновок такий — реєстрація знаків для то варів і послуг — це правильний і вкрай необхідний крок. Удосконалення цієї процедури стане ще одним кроком у бік розвитку правової держави.

В Україні боротися з правопорушеннями в сфері інтелектуальної власності покликані: Державний департамент інтелектуальної власності, а також міністерства освіти і науки, іноземних справ, внутрішніх справ, юстиції, економіки та з питань європейської інтеграції, культури і мистецтв, а також Служба безпеки, Державна митна служба, Державна податкова інспекція, Антимонопольний комітет, Державний комітет з питань технічного регулювання і споживчої політики.

Крім того, у Вищому господарському суді України і апеляційних господарських судах діють спеціалізовані судові палати з розгляду справ, пов'язаних із захистом прав на об'єкти інтелектуальної власності.

Принцип вільної конкуренції і рівності умов між усіма виробниками, прийнятий у ринковій економіці, закладений у Законі України «Про захист від недобросовісної конкуренції». Тут чітко встановлено, що використання без дозволу чужого імені, фірмового найменування, знаків для товарів і послуг, інших позначень є неправомірним. Порушення цієї норми спричиняє накладення штрафу до 3% виторгу за останній звітний період, що передував року, в якому накладається штраф [15, с. 33].

Відповідно до українського законодавства про адміністративні порушення, незаконне копіювання форми, упаковки, зовнішнього оформлення чи імітація, копіювання, пряме відтворення товару іншого підприємця, самовільне використання його імені має наслідком накладення значних штрафних санкцій (від 30 до 44 неоподаткованих мінімумів доходів громадян) з можливою конфіскацією виготовленої продукції, знарядь виробництва і сировини. За неправомірне використання товарного знаку, фірмового найменування чи позначення товару існує також кримінальна відповідальність. Відповідно, статті 229 Кримінального Кодексу України (надалі – КК України). Слід зазначити, що ця стаття є основною, проте, не

єдиною кримінально-правовою нормою, яка сприяє забезпеченню охорони прав на торговельні марки від порушень та посягань на них саме кримінально-правовими засобами.

У переважній більшості випадків порушення прав інтелектуальної власності на торговельну марку пов'язується із скоєнням злочинів, що сприяють їх порушенню. Даний злочин може утворювати сукупність з іншими кримінально караними діяннями. Зокрема, це стосується порушення порядку зайняття господарською діяльністю (стаття 202 КК України), зайняття забороненими видами господарської діяльності (стаття 203 КК України), обману покупців та замовників (стаття 225 КК України), випуску або реалізації недоброякісної продукції (стаття 227 КК України) [16, с. 107].

На даний час, законодавство України у сфері інтелектуальної власності відповідає міжнародним нормам і стандартам, що використовуються у країнах членів Світової організації торгівлі (СОТ), а більшість його норм гармонійно з положеннями відповідних Директив Ради Європейського Союзу. Але подальшого вдосконалення потребують положення, пов'язані із захистом права інтелектуальної власності, котрі містяться в загальному і спеціальному законодавствах України. Передусім це стосується змін, спрямованих на встановлення відповідності правових норм і термінів, що застосовуються в кодексах і спеціальних законах України у сфері інтелектуальної власності. Крім того, необхідно повністю адаптувати національне законодавство до законодавства Європейського Союзу.

Хоча судовий шлях захисту прав на об'єкт інтелектуальної власності не завжди найефективніший та найшвидший, проте, він є єдиним шляхом захисту своїх прав, що підтримує держава, виноситься іменем України, та є обов'язковим до виконання. Судові рішення стосуються широкого спектру питань, пов'язаних із захистом прав на об'єкти інтелектуальної власності.

Отже, для боротьби з недобросовісною конкуренцією у сфері інтелектуальної власності необхідно дотримуватись комплексного економіко-правового підходу та детально досліджувати національне та міжнародне законодавство.

Висновки до Розділу II

У другому розділі випускної кваліфікаційної роботі було проаналізовано сприятливість внутрішнього середовища для міжнародної діяльності підприємства.

Зроблена оцінка стану бізнес-середовища внутрішнього ринку за допомогою індексного методу, який ґрунтується на узагальненні результатів експертно-аналітичних досліджень міжнародних економічних процесів та є підставою для формування рейтингів країни за відповідними критеріями порівняння.

Насправді, єдиним правильним рішенням буде: законодавчо забезпечити створення єдиного державного органу із захисту прав об'єктів права інтелектуальної власності, а саме, утворення Патентного суду України, розробити єдину методику визначення збитків суб'єкта господарювання, від недобросовісної конкуренції відповідно до Законів України «Про захист економічної конкуренції», «Про Антимонопольний комітет України», інших дотичних нормативно правових норм України та підготувати необхідні документи щодо приєднання нашої держави до Європейської патентної конвенції (ЄПК), та членства України у Європейській патентній організації (ЄПО).

РОЗДІЛ III. РОЗВИТОК ТА ПЕРЕВАГИ СПІВПРАЦІ МАЛИХ АБО СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ З ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИМИ КОРПОРАЦІЯМИ

3.1. Переваги співпраці малих або середніх підприємств (ТОВ «СЕПА») з транснаціональними корпораціями

Велику роль в становленні ділової активності між даними суб'єктами господарювання відіграє відношення представників МСП до представників ТНК, їхня зацікавленість повністю залежить від вміння представників МСП вести комунікацію.

Власники малих та середніх підприємств більш схильні до ризику через брак досвіду та відсутність великої кількості стоп-факторів, наприклад: перевірки гіпотез щодо виведення нових товарів на локальний ринок або відсутність доступу до реальних цифр ринку збуту. Великим фактором є те, що великі дистриб'ютори працюють виключно на умовах сплати з відстрочкою платежу на 90-180 днів, в той час, коли МСП готові брати на себе ці ризики та входити у ділові відносини на умовах повної передплати.

Існують й інші фактори на користь малих та середніх підприємств:

- Глибина опрацювання продуктів, їх складів.
- Відношення до будь-яких дрібниць (в великих компаніях до дрібниць немає часу та ресурсів).
- Отримання більшої концентрації та уваги на бренді (через те, що у великих дистриб'юторів достатньо великий портфель представлених брендів, увага кожному з них розподіляється пропорційно).
- Розробка та пошук нових способів продажу (в МСП постійно шукають нові канали збуту через недостачу покупців).

- Великі дистриб'ютори завжди поділяють витрати на просування бренду на локальному ринку на умовах 40/60, 50/50, 60/40 в залежності від ймовірного успіху бренду на локальному ринку, тому це один з великих мінусів для ТНК.
- Неможливість виставлення річних показників або квот/об'ємів для великих дистриб'юторів.

Доцільність співпраці малих та середніх підприємств з транснаціональними корпораціями в сучасних умовах соціально-економічного розвитку наведено в таблиці 3.1.

Таблиця 3.1.

Доцільність співпраці малих та середніх підприємств з транснаціональними корпораціями в сучасних умовах соціально-економічного розвитку [17].

<i>У сфері виробництва та збуту</i>	
1. Зниження виробничих витрат на основі ефекту масштабу. 2. Інтернаціоналізація ринку збуту. 3. Економія на маркетингових дослідженнях.	1. Досвід реалізації сучасних маркетингових досліджень. 2. Можливий доступ до країн-базування та країн, де розташовані інші філії ТНК. 3. Активізація промислових підприємств регіону.
<i>У сфері матеріально-технічного забезпечення та інвестування</i>	
1. Орієнтація на дешеву місцеву сировину. 2. Орієнтація на ввіз сировини та комплектуючих за давальницькою схемою закордонних філій. 3. Маневрування потоками інвестицій між структурними підрозділами.	1. Фінансова підтримка природо-охоронних заходів. 2. Імпортозаміщення за рахунок вітчизняного виробництва, можливі ефекти від імпорту сучасних технологій. 3. Залучення додаткових капіталів за рахунок реалізації цільових стратегій інвестування.

Закінчення таблиці 3.1.

<i>У сфері управління та кадрового забезпечення</i>	
1. Прагнення отримати структуру управління компанією. 2. Підвищення якості кадрового забезпечення. 3. Орієнтація на низьку вартість робочої сили.	1. Досвід сучасного менеджменту. 2. Покращення підготовки інженерних та професійно-технічних кадрів. 3. Підвищення рівня підготовки робітників і виробничих професій.
<i>У науково-технологічній та інноваційній сфері</i>	
1. Використання місцевого інженерно-технічного персоналу. 2. Економії витрат на НДДКР у регіонах розміщення структурних підрозділів (з централізацією НДДКР в країнах базування). 3. Збут інноваційної продукції або продукції, вивленої за інноваційними технологіями.	1. Покращення фінансування НДДКР. 2. Формування замовлення на розробку технологій для науково-дослідних центрів та регіонів. 3. Насичення внутрішнього ринку інноваційною продукцією, у тому числі виробничо-технічного призначення. 4. Доступ до новітніх технологій та дифузії інновацій

В умовах сучасного соціально-економічного світового господарства транснаціональні компанії є могутньою частиною корпоративного бізнесу, що відіграють провідну роль в посиленні та укріпленні світової господарської діяльності. Жоден процес на світовій арені не відбувається без участі ТНК, які виступають рушійною силою розвитку світової економіки. Транснаціональні корпорації в сучасних умовах соціально-економічного розвитку стають ядром нової сфери світової постіндустріальної економіки, у якому постійно інтегруються численні підприємства малого й середнього бізнесу, товаропровідні та інформаційні мережі, що складають периферію загальносвітового транс-корпоративного ядра з багатомільйонною кількістю працівників.

Сьогодні поруч з процесом глобалізації в сучасному соціально-економічному розвитку впроваджується «економіка знань» зі зміною ролі людини, яка стає

головним й визначальним ресурсом розвитку. Тому співпраця малих та середніх підприємств з транснаціональними корпораціями стає важливим елементом прогресу.

3.2. Аналіз тенденції поширення співпраці транснаціональних корпорацій з малими та середніми підприємствами (ТОВ «СЕПА»)

У світі налічується близько 82 000 ТНК, з яких 80% розміщено в промислово розвинених країнах і які мають близько 810 000 філій в різних країнах на всіх континентах. [18.19]. Транснаціональні компанії XXI століття — це складні соціально-економічні системи, що поєднують фінансові, виробничі, науково-технологічні, торгово-сервісні та керуючі структури, активність яких, як лідируючих суб'єктів світової економіки в сферах характеризується глобальним масштабом.

Сьогодні ТНК контролюють третину світового промислового виробництва й дають третину світового експорту. Основна частина ТНК та інвестицій належить США, країнам Європейського Союзу та Японії. Лідерами на ринку світового капіталу є США, Великобританія, Японія, Німеччина, Франція та інші країни ЄС, Канада, Гонконг, Австралія, Тайвань [20].

Транснаціональні корпорації — це фірми, материнські компанії яких розташовані в одній країні, а філії та дочірні підприємства в інших, метою яких є оптимізація необхідних ресурсів для збільшення загального прибутку та підвищення впливу на економіки країн світу. Це глобальні компанії, діяльність яких постійно розширюється в залежності від змін кон'юктури ринку, інтегруючи своє виробництво на світовий ринок.

З переходом до «економіки знань» відбувається зміна орієнтації на енергетичну парадигму розвитку, яка пов'язана з суттєвою зміною ролі людини в соціально-економічному прогресі. В сучасних умовах розвитку підвищується значення і роль співпраці ТНК з малими та середніми підприємствами.

Ефективний розвиток та функціонування ТНК пояснюється формуванням відкритих систем взаємодії складових економіки на світовому рівні. Співпраця ТНК з малими й середніми підприємствами сприяє формуванню відкритих економічних систем.

Найбільш поширеною помилкою щодо наслідків діяльності транснаціональних корпорацій є думка, що в результаті міжнародних операцій транснаціональних корпорацій одна країна обов'язково виграє, а інша – понесе втрати. На нашу думку, мають позитивний результат як ТНК, так і МСП, які співпрацюють з ТНК. Ефективність співпраці МСП з ТНК спрацьовує по різному, тобто сторони мають різний економічний ефект й різні результати спільної діяльності.

Розглянемо доцільність та вигідність співпраці ТНК з МСП за допомогою функціонування відкритих систем. Життєдіяльність ТНК базується на системному діалектичному зв'язку, як з міжнародною економікою, так й з співпрацею з малим й середнім бізнесом.

Сприймаючи тезу, що ТНК і міжнародна діяльність є динамічною відкритою системою, можливу взаємодію ТНК з підприємством можна розглядати теж у вигляді динамічної відкритої системи, в якій кожна з складових мають свою мету, яка спрямована на досягнення своєї цілі.

В такій системі взаємовигідна співпраця можлива при досягненні компромісу або двосторонньою вигоди між ТНК й МСП.

В такій співпраці ТНК орієнтуються, на наступні переваги:

- одержання доступу до дешевої робочої сили, дотримання екологічних стандартів;
- використання з вигодою для себе змін, що проходять у світових торговельних відносинах;
- наближення до іноземних ринків місткість яких постійно зростає;

- запобігання захопленню конкурентами іноземних ринків та джерел сировини;
- обхід національного антитрестового законодавства;
- зменшення та нейтралізація циклічних коливань в економіці;
- реалізація переваг інтегрованої системи та реалізація крупних проектів [20].

В свою чергу, підприємства орієнтуються на вигідність співпраці з ТНК за наступними напрямками діяльності:

- впровадження нових товарів і технологій;
- створення нових виробничих та робочих місць в сфері передових світових досягнень;
- навчання кадрів та розвиток національної економіки на впровадженні нових прогресивних технологій;
- сприяння прогресу й розвитку нових технологій, тощо.

Ми бачимо різні завдання складових діалектичної системи «ТНК-МСП», але об'єднуючою метою такої системи є *досягнення економічної та соціальної вигоди від співпраці*.

Досить значною передумовою для співпраці транснаціональних корпорацій з малими або середніми підприємствами є слабкі, малі або економічно не вигідні ринки збуту, тобто, ТНК самостійно або за допомогою відкриття філій немає економічної доцільності для впровадження товарів чи послуг корпорації. В такому випадку, ТНК надає можливість представляти та реалізовувати продукцію або послуги малим або середнім підприємствам в тих країнах, де є великі ризики до втрати прибутку.

Серед значних факторів, також, є й інші ризики: політичні, військові, економічні, соціальні, екологічні, культурні та інші. Тому, ТНК надає можливість представляти свої торговельні марки (або бренди) малим або середнім локальним

підприємствам (на правах виключного представника або авторизованого представника).

В інформаційному суспільстві відбувається постійний й активний обмін ідеями, знаннями, інформацією та цінностями. Для більш ефективного функціонування людини в сучасних умовах соціально-економічного розвитку міжсистемна взаємодія повинна *бути максимально відкритою*.

Ця теза потребує більш детального аналізу за допомогою категорії «ентропія», яка є мірою хаосу і невизначеності.

Застосовуючи поняття «ентропія» до соціальної системи, можливим стає зробити висновок, що відсутність зворотних зв'язків з зовнішнім середовищем лишає систему джерел отримання додаткової енергії, що призводить до дезорганізації системи й за рахунок її структурного спрощення приводить до стагнації та занепаду системи [21].

Розгляд відкритої системи з позиції застосування «ентропії» дає можливість теоретично обґрунтувати необхідність створення на підприємстві відкритої з постійним поновленням енергією системи. Таким чином є можливим констатувати, що процес створення відкритої системи є закономірним явищем, яке дає можливість системам різного рівня зменшувати «ентропію» за рахунок отримання нової інформації [22], або за рахунок створення й впровадження нових знань, автором яких є людина.

Насамперед, ця теза дуже схожа на визначення Філіпа Котлера щодо економічного терміна «диверсифікація» щодо зростання кількості галузей, в яких функціонує компанія, але існують деякі відмінності від цього поняття.

Знання людина створює шляхом застосування діалектичної системи «інформація — людина — знання». Джерелом створення нових знань є інформація, яку шукає людина в зовнішньому середовищі [22].

Виходить, що *гнучка й складна структура* легше адаптується до умов невизначеності та швидких змін зовнішнього середовища. Ось чому створення

об'єднань (холдингів, кластерів, транснаціональних корпорацій, мозкових груп, тощо) є доцільним й корисним. Сам процес об'єднання сприяє створенню системи з відкритим доступом до джерел інформації.

Об'єднання учасників в програми дає можливість до залучення інформації, знань і людських ресурсів та стає передумовою поширення й зростання можливостей для саморозвитку.

Перехід більшості постіндустріальних країн до відкритих економік у вигляді ТНК сприяє тісній їх взаємодії з малим та середнім бізнесом. Цей факт має велике значення в сучасних умовах соціально-економічного розвитку, в умовах переходу до економіки знань і стрімкого зростання ролі інтелектуальної діяльності окремої людини.

Але слід пам'ятати, що для підприємства з моменту документального закріплення співпраці з ТНК відбувається закриття системи, система переходить в стан закритого функціонування. Такий перехід передбачає, що в майбутньому система перестане існувати, а тому повинна бути постійна енергетична підтримка закритої системи різними методами, наприклад, залученням нових можливостей, або внесення змін по удосконаленню технологічного процесу за рахунок впровадження нових знань, або по удосконаленню системи управління й таке інше. Це пояснюється зміною енергетичного стану системи. Переорієнтація системи з відкритого статусу до закритого вимагає докорінних змін й в *системі управління* малим і середнім бізнесом.

Це питання є актуальним в умовах докорінних змін у формуванні відкритих систем функціонування міжнародної економіки, яку можна реалізувати лише за умови формування *якісно нової системи управління*, адекватної вимогам глобальної ефективності бізнесу.

Ми розглянули взаємодію міжнародної економіки з функціонуванням ТНК в якості діалектичної системи, й бачимо, що впровадження нових форм співпраці малих або середніх підприємств з ТНК є прогресивною й вигідною взаємодією.

Ефективна співпраця сприяє формуванню *відкритих економічних систем*, які дають можливість для подальшого швидкого економічного розвитку.

Розглянемо практичну сторону значення ТНК та її ролі не тільки у світовому господарстві, а також торкнемося особливостей й наслідків їх функціонування на ринках приймаючих країн, зокрема й на ринку України.

Розуміння особливостей розвитку національних бізнес-структур і їх взаємодія з ТНК є важливим і актуальним.

Україна має значний потенціал для розвитку співпраці з ТНК, але є потреба в законодавчих, правових та економічних змінах для створення сприятливого клімату щодо розміщення дочірніх підприємств провідних ТНК світу, а це означає вклад в розширення окремих напрямів функціонування економіки країни.

Співпраця ТНК з малим і середнім бізнесом ефективно суттєво впливає на розвиток національних економік за рахунок зростання окремих галузей національної економіки, зменшення безробіття, зростання кваліфікації зайнятого персоналу, опанування передовим управлінським досвідом тощо.

ТНК в свою чергу збільшує прибуток, створює й підтримує ділове середовище, підвищує ефективність співпраці за рахунок збільшення випуску продукції, забезпечує зростання продуктивності, тощо.

Таким чином співпраця ТНК з малим й середнім бізнесом для розвитку національних економік є позитивним фактором.

Інтереси сторін у налагодженій взаємодії ТНК з малим і середнім бізнесом національних економік наведені в таблиці.

При формуванні економічної діяльності ТНК й МСП, перш за все керуються не транснаціональними кордонами, а можливостями підвищення конкурентноспроможності та прибутковості спільної діяльності.

ТНК втягують в процес транснаціоналізації малі і середні підприємства національних економік в систему відтворення, змінюючи галузеву структуру національних економік.

Співпраця малих і середніх підприємств з ТНК є вірогіднішою в тому випадку, коли пропозиції по співпраці базуються на наявності інтелектуального, ресурсного й практичного сприйняття сучасних тенденцій світового менеджменту. Плануючи співпрацю з ТНК треба мати, як мінімум, міжнародний рівень інтелектуального й управлінського сприйняття такої співпраці.

Сучасні бізнес-технології дають можливість кожному підприємству знайти своє місце у світовому процесі відтворення доданої вартості, але для цього необхідно розуміти та вміти реалізовувати практику міжнародного менеджменту, вміти адаптувати його до існуючих соціально-політичних умов. Конкурентоздатність підприємства вимагає вміння передбачати зміни, швидко реагувати, пристосовуватися до власних і спільних інтересів.

Міжнародний менеджмент формується, як система реакції на нові реалії економічного, соціального та науково-технічного розвитку людства, на інші проблеми світу, який став надзвичайно динамічним, турбулентним та невизначеним.

На прикладі функціонування підприємства «СЕПА», зареєстрованої в Україні, ми відчуваємо великі можливості для економічного розвитку, для практичного удосконалення міжнародного менеджменту співпраці з ТНК, для створення робочих місць, для створення умов щодо розкриття творчого й організаційного потенціалу кожного співробітника для досягнення певних цілей, орієнтуючись на вивчення мотивації людей та спрямованого впливу на їх поведінку через застосування різних інструментів економічного та неекономічного характеру.

Саме підготовлена людина, яка стала основою розвитку, може швидко реагувати на динамічні зміни сьогодення, особливо в умовах взаємодії з ТНК, які розробляють й впроваджують нові технології зі створенням необхідної суспільством продукції. В сучасних умовах розвитку ми орієнтуємось на інтернет-технології з пошуком варіантів впливу на кожного споживача, орієнтуємось на теоретичні й практичні можливості щодо використання значних можливостей відкритих

економічних систем, але пам'ятаємо про необхідність постійного енергетичного оновлення системи співпраці малих й середніх підприємств з ТНК.

Висновки до Розділу III

В заключному розділі випускної кваліфікаційної роботі були проаналізовані та сформовані переваги співпраці малих або середніх підприємств з транснаціональними корпораціями та проаналізовано тенденції поширення такої співпраці.

Повністю розкрито поняття «відкрита система» з позиції застосування «ентропії».

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

У даній випускній кваліфікаційній роботі було розглянуто та проаналізовано зовнішньоекономічну діяльність ТОВ «СЕПА».

Після ознайомлення із нормами законодавства ми перейшли до представлення та аналізу контрагентів й застосували всі перераховані методи напочатку, в тому числі: метод аналізу, розрахунки фінансового стану та балансу підприємства за останні три роки. Підприємство є прибутковим, та генерує свій прибуток в основному завдяки імпорту масажної апаратури. Доречним є сказати те, що підприємство є прихильником філософії «бутстрепінгу» (спосіб фінансування за власні кошти без збільшення фінансових зобов'язань, тільки за рахунок статутного капіталу та оборотних коштів). За три роки тяжкої праці підприємство показало великі темпи розвитку, як фінансові, так й культурні.

Ми сформували та надали оцінку сприятливості умов міжнародної економічної діяльності та доцільності виходу на український ринок за допомогою побудови та складання агрегованого показника оцінювання бізнес-середовища країни.

Було проаналізовано законодавство у сфері захисту об'єктів права інтелектуальної власності та від недобросовісної конкуренції в сфері інтелектуальної власності та виявлено суттєві проблеми та прогалини, а також, непрацюючі механізми. Запропоновано законодавчо забезпечити створення єдиного державного органу із захисту прав об'єктів права інтелектуальної власності, а саме, утворення Патентного суду України, розробити єдину методику визначення збитків суб'єкта господарювання, від недобросовісної конкуренції відповідно до Законів України «Про захист економічної конкуренції», «Про Антимонопольний комітет України», інших дотичних нормативно правових норм України та підготувати необхідні документи щодо приєднання нашої держави до Європейської патентної конвенції (ЄПК), та членства України у Європейській патентній організації (ЄПО).

У самому кінці випускної кваліфікаційної роботи були проаналізовані та сформовані переваги співпраці малих або середніх підприємств з транснаціональними корпораціями та проаналізовано тенденції поширення такої співпраці.

Повністю розкрито поняття «відкрита система» з позиції застосування «ентропії».

Аналізуючи досягнення економічно розвинених країн світу, слід звернути увагу на те, що останнім часом ці досягнення обумовлені введенням об'єктів прав інтелектуальної власності (ОПІВ) в господарський обіг. Основними важелями стимулювання цього процесу вважаються жорсткі умови конкурентної боротьби, ідентифікація виробника продукції на ринку, отримання доходів від використання об'єктів прав інтелектуальної власності (ОПІВ), отримання (залучення) інвестицій, збільшення вартості компанії, а також використання висококваліфікованого персоналу.

Сьогодні об'єкти інтелектуальної власності стають для іноземних компаній мірою їхньої життєздатності та ефективності функціонування в майбутньому. Так, загальний обсяг корпоративних активів у США в 1980-х роках минулого сторіччя складався десь на 62 відсотка з матеріальних активів, але на початку третього тисячоліття ця цифра, під впливом жорсткої ринкової боротьби, скоротилася до 30 відсотків. У нещодавньому британському дослідженні було виявлено, що в середньому 40 відсотків загальної вартості компаній складають об'єкти права інтелектуальної власності (ОПІВ). Темпи технічного розвитку Японії асоціюються з інтелектуальною власністю, яка була широко використана в процесі програми «наздогнати лідера». Фірма Microsoft за залишковою вартістю основного капіталу оцінюється майже в 90 мільярдів доларів США. Однак вартість її ринкової капіталізації становить майже 270 мільярдів доларів США. Основна сума додаткової оцінки утворюється за рахунок ОПІВ, включаючи знаки для товарів і послуг, винаходи, комерційну таємницю і «ноу-хау».

Світова економіка поступово перетворюється на економіку, що базується на ідеях і знаннях, у рамках якої інтелектуальна власність стає однією з головних цінностей і потужним інструментом економічного зростання. У зв'язку з цим, при зростанні усвідомлення прихованої цінності інтелектуальної власності на перше місце виходять питання інтелектуальної безпеки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Пархоменко О. В., «Теоретичні основи системи «інформація-знання»: навчальний посібник / О. В. Пархоменко. — К. : Держ. ін.-т інтел. власн., 2008. — 172;
2. Загальна теорія відносності: випробування часом: Моногр. / Я. С. Яцків, О. М. Александров, І. Б. Вавилова, В. І. Жданов, Ю. М. Кудря. — К.: ГАО НАН України, 2005. — 287 с.;
3. Ромер. П. Растущий оборот прибылей и долгосрочный экономический рост. — Журнал политической экономии 94:5, октябрь, 1986. — С. 1002-1011.;
4. Пархоменко В. Д., Секі С., Пархоменко Г. О., «Співпраця малих і середніх підприємств з транснаціональними корпораціями у сучасних умовах соціально-економічного розвитку» — Науковий журнал Українського інститута науково-технічної експертизи та інформації «Наука Технології Інновації», №2 (18)/2021, ISSN 2520-6524 — 46 с.;
5. <https://knute.edu.ua/file/NjY4NQ==/bf27ad9293fa2bb6f9b2c3031d4b6e4a.pdf> — Положення про дотримання академічної доброчесності педагогічними, науково-педагогічними, науковими працівниками та здобувачами вищої освіти Київського національного торговельно-економічного університету від 25 січня 2018 року (протокол № 6, пункт 5), що введений в дію Наказом №377 від 02 лютого 2018 року;
6. http://www.lib.znau.edu.ua/jirbis2/images/Files/2020/AD/MON_20.05.2020.pdf — Лист Міністерства освіти та науки від 20 травня 2020 року № 1/9-264 за підписом Заступника Міністра освіти й науки України Єгора Стаднія, що адресований керівникам закладів вищої освіти та науковим установам;
7. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2145-19> — Закон України «Про освіту» від 05 вересня 2017 року № 2145-VIII;
8. Митний Кодекс України — Із змінами, внесеними згідно із Законами до 06.06.2015;

9. Лист Державної Фіскальної служби від 02.01.2018 року № 77/7/99-99-01-02-02-17 «Про перелік країн, на які поширюється дія Конвенції про взаємну адміністративну допомогу в податкових справах» / [Режим доступу]: <http://sfs.gov.ua/diyalnist-/mijnarodne-/chinni-dvostoronni-mijuryado/328348.html>;
10. Методичні рекомендації до виконання випускних кваліфікаційних робіт [Автори: Г. В. Дугінець, докт. екон. наук, доц., Н. Г. Калюжна, д-р екон. наук, доцент, В. Г. Лежєнькова, канд. екон. наук, доцент, від 15 грудня 2020 р, 39 с.];
11. Конституція України, від 28.06.1996 № 254к/96-ВР, із змінами, внесеними згідно із Законом України № 2222-IV (2222-15) від 08.12.2004, ВВР, 2005, N 2, ст. 44;
12. Закон України «Про захист від недобросовісної конкуренції», від 07.06.1996 № 236/96-ВР (редакція від 13.01.2009), Відомості Верховної Ради (ВВР), 1996, N 36, ст. 164;
13. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / Я. А. Жаліко, Я. В. Белінська та інші; За ред. Я. А. Жаліка — К.: НІСД 2006 — 388 с.;
14. Щукіна К. Проблема застосування законодавства у випадку недобросовісної реєстрації торговельних марок, // Науково-практичний журнал «Інтелектуальна власність», 2008 р. — № 6 — с. 22;
15. Закон України «Про захист від недобросовісної конкуренції», від 07.06.1996 № 236/96-ВР (редакція від 13.01.2009), Відомості Верховної Ради (ВВР), 1996, N 36, ст. 164;
16. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств», від 28.12.1994 № 334/94-ВР (редакція від 17.03.2009), Відомості Верховної Ради (ВВР) 1995, N 4, ст. 28;

- 17.Неміровська О. В. «Формування ефективного механізму взаємодії національної економіки з транснаціональними корпораціями: Дисертація кандидата економічних наук. / О.В Неміровська. — Ірпінь — 2016 р.;
- 18.Американские ТНК за рубежом: стратегия, направления, формы / Р. Зименков, Е. Романова // Мир.эк. и межд. отношения — 2008 р. — №8 — с. 45—53.;
- 19.Транснаціональні корпорації / І. О. Давидова, К. Ю. Величко, О. І. Печенка— м. Харків: Видавництво «Форт», 2018 р. — 175 с. ;
- 20.Герасимчук В. Г. Міжнародна економіка: [навч. посіб.], Герасимчук В. Г., Войтко С. В. — К.: Знання, 2009 р. — 302 с.;
- 21.Старіш О. Г. Системологія: Підручник / О. Г. Старіш. — К.: Центр навчальної літератури, 2005 р. — 232 с.;
- 22.Пархоменко О. В, Пархоменко В. Д., «Інформаційно-знаннєвий підхід до визначення парадигми соціально-економічного розвитку» / О. В. Пархоменко, В. Д. Пархоменко — Наука, технології, інновації. — 2017 р. — №1. — с. 13—20.;
- 23.В. Крижна, Види торгових марок // Теорія і практика інтелектуальної власності, 2008 р. — № 1. — с. 44;
- 24.Економічна теорія політекономія. Підручник / Під ред. Базилевича В. Д. — К.: Знання-прес, 2001 р. — 538 с.;
- 25.Політична економія: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисципліни / За ред. д-ра екон. наук, проф. К. Т. Кривенка. — К.: КНЕУ, 2003 р. — 354 с.;
- 26.Калюжна Н.Г. Особливості процесу прийняття управлінських рішень на вітчизняних підприємствах-суб'єктах ЗЕД в умовах невизначеності / Н.Г. Калюжна, К. Р. Дзюбо // Бізнес-Інформ. — 2012. — № 5(412). — С. 245—247.;
- 27.[Режим доступу]: Товарна диференціація // https://studopedia.com.ua/1_130055_tovarna-diferentsiatsiya.html;
- 28.Пянигін А. С., Використання аналітичних моделей для оцінювання середовища

прийняття управлінських рішень у сфері фінансової діяльності підприємств [Текст] / А. С. Пянигін // Актуальні проблеми економіки. — Київ, 2011. — No 11 (125). — с. 308—320.;

- 29.Іванов Ю. Б. Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства : Монографія / Ю. Б. Іванов та ін.; За заг. ред. Ю. Б. Іванова ; ХНЕУ. — Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006 р. — 383 с.;
- 30.Hinkelman E. Dictionary of International Trade: Handbook of the Global Trade Community / E. Hinkelman, S. Putzi. — California: World Trade Press, 2005. — 688 р.;
- 31.Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» : Закон України із змінами від 30.06.2021 №1591-IX;
- 32.Декрет Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» : Декрет від 25.11.1993 №3651-XII;
- 33.Абрамцова Т., Авер'янова Є., Богданов В., Василенко В., Діброва Н., Зовнішньоекономічна діяльність : Консультації. Роз'яснення спеціалістів міністерств та відомств. Нормативна база. Первинна документація : Практ. керівництво — Д. : ТОВ «Баланс-Клуб», 2006 р. — 175 с.;
- 34.Дугінець Г. В., Глобальні ланцюги вартості : монографія — К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2018 р., — 412 с.;
- 35.Основи міжнародної торгівлі : Навчальний посібник / за ред. Ю. Г. Козака, Н. С. Логвинової; 2-е вид., перероб. та доп. — м. Київ : «Центр навчальної літератури», 2005 р. — 656 с.;
- 36.Економічний суверенітет України в умовах глобальних викликів : монографія : / А. А. Мазаракі / Мазаракі А. А., Т. М. Мельник, В. В. Юхименко [та ін.]; за заг.ред.: А. А.Мазаракі — К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015 р. — 683 с.;

37. Міжнародна економіка : підручник: в 2 ч. / за ред. А. А. Мазаракі. — К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014 р. — Ч. 1. — 564 с.;
38. Світовий ринок товарів та послуг: підруч. для студ. вищ. навч. закл. / за заг. ред. А. А. Мазаракі, Т. М. Мельник. — К. : Київ. нац. торг. екон. ун-т, 2015 р. — 720 с. ;
39. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств : ефективність, державне регулювання, конкурентоспроможність : зб. наук. ст. пр. Ч.2 / відп. ред. А. А. Мазаракі. — К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010 р. — 485 с.;
40. Мазаракі А. А., Дугінець Г. В., Міжнародна торгівля за поширення виробничих мереж. Вісник КНТЕУ. №6 (128). 2019 р. с. 5-18;
41. Циганкова Т. Сучасні моделі та тенденції розвитку стратегічного маркетингу / Т. Циганкова // Маркетинг в Україні. — 2004 р. — № 2. — с. 31—36.;
42. Aneek Chatterjee «International Relations Today Concepts and Applications» / 2010. Pearson India ISBN-10 8131733750, p. 256;
43. Ю. Козак, О. Сукач, Д. Бурлаченко «Зовнішньоекономічна діяльність підприємства» / Центр навчальної літератури, 2020 р., с. 268;
44. О. П. Гребельник «Основи зовнішньоекономічної діяльності» / Центр учбової літератури, м. Київ, 2004 р., с. 384;
45. О. Геращенко «Економіка XXI» / ТОВ «ФОЛІО» / 2016 р., с. 167;
46. А. Банерджі, Е. Дюфло «Дієва економіка для важких часів» / Наш Формат / 2021 р. / с. 416;
47. Паризька конвенція «Про охорону промислової власності», від 20 березня 1883 року, набута чинності для України : 25 грудня 1991 р.;
48. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / Я. А. Жаліко, Я. В. Белінська та інші; За ред.. Я. А. Жаліка — К.: НІСД 2006 р. — 388 с.;

- 49.Щукіна К. Проблема застосування законодавства у випадку недобросовісної реєстрації торговельних марок, // Науково-практичний журнал «Інтелектуальна власність», 2008 р. — № 6 — с. 22;
- 50.Рекомендації Президії Вищого господарського суду України «Про деякі питання практики вирішення спорів, пов'язаних із захистом прав інтелектуальної власності», від 10.06.2004 № 04-5/1107 (редакція від 29.12.2008);
- 51.Президії Вищого господарського суду України від 29.03.2005 № 04-7/56 «Про деякі питання практики призначення судових експертиз у справах зі спорів, пов'язаних із захистом права інтелектуальної власності»;
- 52.В. Крижна, Види торгових марок // Теорія і практика інтелектуальної власності, 2008 р. — № 1. — с. 44;

ДОДАТКИ

Звіт про фінансовий стан підприємства станом на 2017 рік

Додаток А

Дата (рік, місяць, число)

Підприємство ТОВ «СЕПА»
 Організаційно-правова форма господарювання _____
 Вид економічної діяльності _____
 Середня кількість працівників¹ _____
 Адреса, телефон вул. Свєгена Коновальця, 29, м. Київ, 01133

за КОАТУУ

за КОПФГ

за ЄДРПОУ

за КВЕД

КОДИ		
2018	01	01
001909201		
140290193010		
43175998		
46.90		

за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку
 за міжнародними стандартами фінансової звітності

V

Баланс
 (Звіт про фінансовий стан)
 на 31.12.2017 р.

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000		
первісна вартість	1001	0	0
накопичена амортизація	1002	0	0
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0	0
Основні засоби	1010	0	150 000
первісна вартість	1011	0	0
знос	1012	0	0
Інвестиційна нерухомість	1015	0	0
Довгострокові біологічні активи	1020	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	0	890
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0
Усього за розділом I	1095	0	150 890
II. Оборотні активи			
Запаси	1100		
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	0	0
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	0	0
з бюджетом	1135	0	0
у тому числі з податку на прибуток	113С	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	0	0
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	10 000	150 780
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0
Інші оборотні активи	1190	0	15 000

Продовження додатку А

Усього за розділом II	1195	10 000	165780
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0
Баланс	1300	10 000	316670

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований капітал	1400	100 000	100 000
Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410	0	0
Резервний капітал	1415	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	0	0
Неоплачений капітал	1425	()	()
Вилучений капітал	1430	()	()
Усього за розділом I	1495	100 000	100 000
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Довгострокові кредити банків	1510	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	10 000	15 000
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
Усього за розділом II	1595	10 000	15 000
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600		
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0
товари, роботи, послуги	1615	0	0
розрахунками з бюджетом	1620	0	0
у тому числі з податку на прибуток	1621	0	0
розрахунками зі страхування	С625	0	0
розрахунками з оплати праці	1630	0	0
Поточні забезпечення	1660	0	0
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	10 000	16 780
Усього за розділом III	1695	10 000	16 780
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	120 000	131 780

Керівник

Головний бухгалтер

Підприємство

ТОВ «СЕПА»

Дата (рік, місяць, число)

за ЄДРПОУ

КОДИ		
2018	01	01
43175998		

(найменування)

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 31.12.2017 р.

Код за ДКУД

1801003

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	0	600 000
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	0	(215 000)
Валовий: прибуток	2090	0	385 000
збиток	2095	0	0
Інші операційні доходи	2120	0	0
Адміністративні витрати	2130	0	71 930
Витрати на збут	9150	0	110 900
Інші операційні витрати	2180	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	0	202 170
збиток	2195	0	0
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	0	0
Інші доходи	2240	0	0
Фінансові витрати	2250	0	0
Втрати від участі в капіталі	2255	0	0
Інші витрати	2270	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	0	202 170
збиток	2295	0	0
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	0	36 391
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	9305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	0	165 779
збиток	2355	0	0

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	0	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	0	0

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	0	6 930
Витрати на оплату праці	2505	10 000	65 000
Відрахування на соціальні заходи	2510	0	0

Інші операційні витрати	2520	0	0
Разом	2550	10 000	71 930

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код 9ядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	0	0
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	0	0
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	0	0
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	0	0
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0	0

Керівник

Головний бухгалтер



Дата (рік, місяць, число)

КОДИ		
2019	01	01
001909201		
140290193010		
43175998		
46.90		

Підприємство ТОВ «СЄПА»

за КОАТУУ

Організаційно-правова форма господарювання _____

за КОПФГ

Вид економічної діяльності _____

за ЄДРПОУ

Середня кількість працівників¹ _____

за КВЕД

Адреса, телефон вул. Євгена Коновальця, 29, м. Київ, 01133

за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку
за міжнародними стандартами фінансової звітності

V

Баланс
(Звіт про фінансовий стан)
на 31.12.2018 р.

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000		
первісна вартість	1001	0	0
накопичена амортизація	1002	0	0
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0	0
Основні засоби	1010	200 000	150 000
первісна вартість	1011	0	0
знос	1012	0	0
Інвестиційна нерухомість	1015	0	0
Довгострокові біологічні активи	1020	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	3 650	890
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	280 000	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0
Усього за розділом I	1095	483 650	150 890
II. Оборотні активи			
Запаси	1100		
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	0	0
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	0	0
з бюджетом	1135	0	0
у тому числі з податку на прибуток	113С	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	0	0
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	450 000	150 780
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0
Інші оборотні активи	1190	0	15 000
Усього за розділом II	1195	450 000	165 780
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття			
Баланс	1300	933 650	316 670

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований капітал	1400	300 000	100 000
Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410	0	0
Резервний капітал	1415	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	0	0
Неоплачений капітал	1425	()	()
Вилучений капітал	1430	()	()
Усього за розділом I	1495	300 000	100 000
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Довгострокові кредити банків	1510	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	49 570	15 000
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
Усього за розділом II	1595	49 570	15 000
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600		
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0
товари, роботи, послуги	1615	0	0
розрахунками з бюджетом	1620	0	0
у тому числі з податку на прибуток	1621	0	0
розрахунками зі страхування	1625	0	0
розрахунками з оплати праці	1630	0	0
Поточні забезпечення	1660	0	0
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	23 700	16 780
Усього за розділом III	1695	23 700	16 780
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	373 270	131 780

Керівник

Головний бухгалтер



Підприємство

ТОВ «СЕПА»

Дата (рік, місяць, число)

за ЄДРПОУ

КОДИ

2019 01 01

43175998

(найменування)

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 31.12.2018 р.

Код за ДКУД

1801003

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	2 190 800	600 000
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	895 400	(215 000)
Валовий: прибуток	2090	1 295 400	385 000
збиток	2095	0	0
Інші операційні доходи	2120	0	0
Адміністративні витрати	2130	82 367	71 930
Витрати на збут	9150	300 690	110 900
Інші операційні витрати	2180	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	912 343	202 170
збиток	2195	0	0
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	0	0
Інші доходи	2240	0	0
Фінансові витрати	2250	0	0
Втрати від участі в капіталі	2255	0	0
Інші витрати	2270	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	912 343	202 170
збиток	2295	0	0
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	164 222	36 391
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	9305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	748 122	165 779
збиток	2355	0	0

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	0	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	0	0

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	0	6 930
Витрати на оплату праці	2505	82 367	65 000

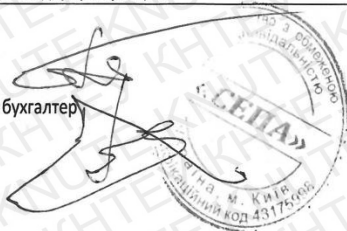
Амортизація	2515	0	0
Інші операційні витрати	2520	0	0
Разом	2550	82 367	71 930

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код Єднка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	0	0
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	0	0
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	0	0
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	0	0
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0	0

Керівник

Головний бухгалтер



Дата (рік, місяць, число)

Підприємство ТОВ «СЕПА»
 Організаційно-правова форма господарювання _____
 Вид економічної діяльності _____
 Середня кількість працівників¹ _____
 Адреса, телефон вул. Євгена Коновальця, 29, м. Київ, 01133

за КОАТУУ
 за КОПФГ
 за ЄДРПОУ
 за КВЕД

КОДИ		
2020	01	01
001909201		
140290193010		
43175998		
46.90		

за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку
 за міжнародними стандартами фінансової звітності

V

Баланс
(Звіт про фінансовий стан)
на 31.12.2019 р.

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000		
первісна вартість	1001	0	0
накопичена амортизація	1002	0	0
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0	0
Основні засоби	1010	440 000	200 000
первісна вартість	1011	0	0
знос	1012	0	0
Інвестиційна нерухомість	1015	0	0
Довгострокові біологічні активи	1020	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	120 000	3 650
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	480 320	280 000
Відстрочені податкові активи	1045	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0
Усього за розділом I	1095	1 040 320	483 650
II. Оборотні активи			
Запаси	1100		
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	0	0
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	0	0
з бюджетом	1135	0	0
у тому числі з податку на прибуток	113C	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	0	0
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	1 195 600	450 000
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0
Інші оборотні активи	1190	0	0
Усього за розділом II	1195	1 195 600	450 000
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0
Баланс	1300	2 235 920	933 650

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований капітал	1400	300 000	300 000
Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410	700 000	0
Резервний капітал	1415	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	748 122	0
Неоплачений капітал	1425	()	()
Вилучений капітал	1430	()	()
Усього за розділом I	1495	1 748 122	300 000
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Довгострокові кредити банків	1510	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	205 780	49 570
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
Усього за розділом II	1595	205 780	49 570
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600		
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0
товари, роботи, послуги	1615	90 700	0
розрахунками з бюджетом	1620	0	0
у тому числі з податку на прибуток	1621	0	0
розрахунками зі страхування	C625	0	0
розрахунками з оплати праці	1630	0	0
Поточні забезпечення	1660	0	0
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	8 000	23 700
Усього за розділом III	1695	98 700	23 700
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	1 304 480	373 270

Керівник

Головний бухгалтер

Підприємство

ТОВ «СЕПА»

Дата (рік, місяць, число)

за ЄДРПОУ

КОДИ		
2020	01	01
43175998		

(найменування)

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 31.12.2019 р.

Код за ДКУД

1801003

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	6 500 915	2 190 800
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	2 157 000	(895 400)
Валовий: прибуток	2090	4 343 915	1 295 400
збиток	2095	0	0
Інші операційні доходи	2120	0	0
Адміністративні витрати	2130	215 900	82 367
Витрати на збут	9150	840 572	300 690
Інші операційні витрати	2180	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	3 287 443	912 343
збиток	2195	0	0
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	0	0
Інші доходи	2240	0	0
Фінансові витрати	2250	0	0
Втрати від участі в капіталі	2255	0	0
Інші витрати	2270	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	3 287 443	912 343
збиток	2295	0	0
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	591 740	164 222
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	9305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	2 695 703	748 122
збиток	2355	0	0

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	0	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	0	0

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	100 000	0
Витрати на оплату праці	2505	80 900	82 367

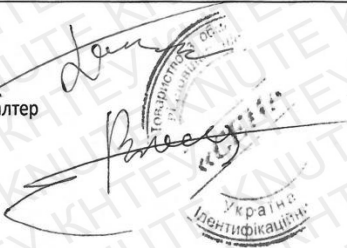
Амортизація	2515	0	0
Інші операційні витрати	2520	35 000	0
Разом	2550	215 900	82 367

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код 9рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	0	0
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	0	0
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	0	0
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	0	0
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0	0

Керівник

Головний бухгалтер

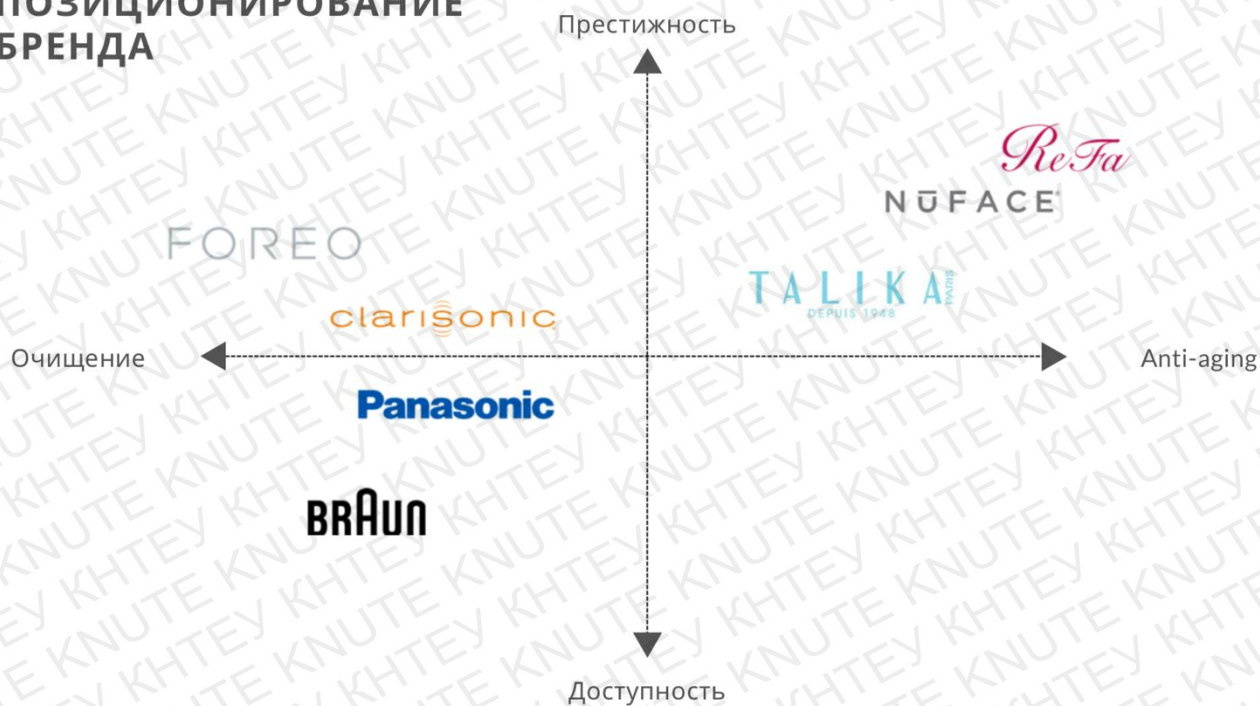


Фотографія з ілюстрацією продуктів компанії MTG Co. Ltd.

Додаток Б



ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ БРЕНДА



DELIVERY AGREEMENT №. UA1/17.03.2020

Related to Distributorship Agreement No. UA1 Date 0

1. SUBJECT OF THE AGREEMENT

1.1. [REDACTED] shall supply to SEPA —exclusive distributor of the Products in Ukraine— under the terms and conditions set forth in this Agreement and in the attached appendix, the following goods and documents:

1.1.1 [REDACTED] herein referred as “Products” listed in the Appendix 1 to the present Agreement.

1.1.2 Complete User Manual documentation for the use of the Products, in Japanese and English language.

1.2. [REDACTED] provides SEPA with supervision of distributing and leadership of the testing of the Products, as well as training of the SEPA's personnel in the use, maintenance and sales of the Products.

1.3 SEPA shall place any order of the Products through a Purchase Order, and [REDACTED] shall take into consideration only orders made through a Purchase Order in order to be able to deliver the Products to SEPA.

1.4 It is under SEPA sole responsibility to translate the present Agreement into Ukrainian language for the purpose of handling it to the Ukrainian Authorities or any other organization that may require it. [REDACTED] shall remit only an English version of this Agreement.

2. PRICE

2.1. The total Agreement Price JPY 1,499,600 Japanese Yen is including export packing and marking in accordance with Appendix 1 to the present Agreement. Refer to invoice for incoterms.

3. TERMS OF PAYMENT

3.1. All Payments under the present Agreement shall be made in Japanese Yen.

3.2. [REDACTED] Bank account:

Bank name: MUFG Bank,LTD.

Продовження додатку Г

Branch office: Nagoya-ekimae Branch
 Bank address: [REDACTED], Nagoya-shi, Aichi, Japan
 SWIFT Code: [REDACTED]
 Account No.: [REDACTED]
 Account Name: [REDACTED] CO.,LTD

3.3. SEPA effects a payment by the money remittance onto [REDACTED] bank account.
 The payment of the Agreement is to be effected as follows:

3.3.1. Advance payment of 100% of the Total Agreement Price in the amount of Japanese Yen SEPA is to effect by bank transfer to [REDACTED] bank account upon invoice.

4. TERMS OF DELIVERY

4.1. [REDACTED] shall proceed shipment of the Products within thirty (30) days from receipt of the bank transfer.

Romain
 Title Western Group leader
 Date 14 Mar 2020

SEPA

SEPA LLC

Director
 Title Director
 Date 14 Mar 2020

SEPA's Bank Account:

Bank name: PJSC CB "PRIVATBANK" Representative
 Office in Kyiv

Branch Office: PJSC CB "PRIVATBANK" Representative
 Office in Kyiv

Bank address: 01001, Kyiv, Ukraine, street Hrushevskoho, 1D

SWIFT Code: [REDACTED]

UAH IBAN: [REDACTED]

JPY IBAN: [REDACTED]

USD IBAN: [REDACTED]

ДОГОВІР ПОСТАВКИ №. UA1/17.03.2020

Згідно з дистриб'юторською угодою №. UA1 Date [REDACTED]

1. ТЕМА УГОДИ

1.1 [REDACTED] надає SEPA — ексклюзивному дистриб'ютору Продуктів [REDACTED] в Україні — згідно умов, викладених у цій Угоді та в Додатку, такі товари та документи:

1.1.1 [REDACTED], зазначені тут як "Товари", перелічені в Додатку 1 до цієї Угоди.

1.1.2 Повна документація з посібника користувача щодо використання Товарів японською та англійською мовами.

1.2 [REDACTED] забезпечує SEPA нагляд за розповсюдженням та керівництвом в тестуванні Товарів, а також навчання персоналу SEPA щодо використання, технічного обслуговування та продажу Продуктів.

1.3 SEPA робить будь-яке замовлення товарів через Замовлення на Закупівлю, так як [REDACTED] враховує лише замовлення, зроблені через Замовлення на Закупівлю, щоб мати змогу доставляти Товари компанії SEPA.

1.4 SEPA несе відповідальність за переклад цієї Угоди на українську мову з метою передачі її українським органам влади або будь-якій іншій організації, яка може цього вимагати. [REDACTED] надсилає лише англійську версію цієї Угоди.

2. ЦІНА

2.1. Загальна ціна Угоди 1 499 600 японських йєн базується на умовах поставки FOB Nagoya, включаючи експортну упаковку та маркування згідно з Додатком 1 до цієї Угоди.

3. Умови оплати

3.1 За цією Угодою усі платежі здійснюються в японській йєні.



3.2 Банківський рахунок [REDACTED]

Назва банку: MUFG Bank, LTD.

Відділення: Філіал Нагоя-Екіма

Адреса банку: [REDACTED], Айти, Японія

Код SWIFT: [REDACTED]

Рахунок №: [REDACTED]

Назва рахунку: [REDACTED]

3.3. SEPA здійснює платіж за допомогою грошового переказу на банківський рахунок [REDACTED]

Оплата за Угодою здійснюється наступним чином:

3.3.1. SEPA здійснює авансовий внесок у розмірі 100% від загальної суми договору у валюті «єни» за допомогою переказу на банківський рахунок [REDACTED] на підставі інвойсу.

4. УМОВИ ПОСТАВКИ

4.1. [REDACTED] має виконати відправку Товару протягом тридцяти (30) днів з моменту отримання банківського переказу.



Додаток Б

Динаміка фінансово-економічних показників ТОВ «СЕПА»
 (прораховано на основі звітів про фінансові результати та про сукупний дохід,
 форма №2, складено на основі Додатків А)

Показники	Код рядка	2016 рік	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2021 рік
Чистий дохід від реалізації продукції (у тис. грн.)	2000	150000	600000	2190800	6500915	7800045
Собівартість реалізації продукції	2050	100000	215000	895400	2157000	3500000
Валовий:						
- прибуток (у тис. грн.)	2090	50000	385000	1295400	4343915	4300045
- збиток	2095					
Інші операційні доходи	2120					
Адміністративні витрати	2130	35000	71930	82367	215900	570000
Витрати на збут	2150	12000	110900	300690	840572	1400000
Інші операційні витрати	2180					
Фінансові результати від операційної діяльності (у тис. грн.)						
- прибуток	2190	3000	202170	912343	3287443	2330045
- збиток	2195					
Доход від участі в капіталі	2200					
Інші фінансові доходи	2220					
Інші доходи	2240					
Фінансові витрати	2250					
Втрати від участі в капіталі	2255					
Інші витрати	2270					
Фінансові результати до оподаткування (у тис. грн.)						
- прибуток (у тис. грн.)	2290	3000	202170	912343	3287443	2330045
- збиток	2295					
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	540	36390.6	164221.74	591739.74	419408.1

Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305					
Чистий фінансовий результат (у тис. грн.)						
- прибуток (у тис. грн.)	2350	2460	165779.4	748121.26	2695703.26	1910636.9
- збиток	2355					

Додаток Д

Динаміка і структура активів та пасивів ТОВ «СЕПА»
(прораховано на основі звітів про фінансовий стан та балансу, складено на
основі Додатків А)

Активи	2016 рік	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2021 рік
	156780	316670	933650	2235920	2900000
I. Необоротні активи	78100	150890	483650	1040320	1200815
II. Оборотні активи	32200	165780	450000	1195600	987856
III. Пасиви	46480	131780	373270	1304480	711329
1. Власний капітал	50000	100000	300000	1000000	3000000
2. Довгострокові зобов'язання і забезпечення	10000	15000	49570	205780	285500
3. Поточні зобов'язання і забезпечення	12570	16780	23700	98700	115000

Продовження Додатку Д

Активи	2017 - 2016	2018 - 2017	2019 - 2018	2020 - 2019
	201%	295%	239%	129%
I. Необоротні активи	193%	312%	215%	115%
II. Оборотні активи	514%	271%	266%	-18%
III. Пасиви	283%	283%	349%	54%
1. Власний капітал	200%	300%	333%	300%
2. Довгострокові зобов'язання і забезпечення	150%	330%	415%	140%
3. Поточні зобов'язання і забезпечення	133%	141%	416%	116%

Додаток Е

Аналіз коефіцієнтів платоспроможності ТОВ «СЕПА»
(згідно із даними Додатку Д та Додатками А)

Назва коефіцієнту	2016 рік	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2020 рік
Коефіцієнт абсолютної ліквідності (Cash Ratio)	1	1	1	1	1
Коефіцієнт покриття (Current Ratio)	1	1	1	1	1
Проміжний коефіцієнт покриття	1	1	1	1	1

Аналіз коефіцієнтів рентабельності ТОВ «СЕПА»

(згідно із даними Додатку Д та Додатками А)

	2016 рік	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2021 рік
Рентабельність активів / ROA	52%	52 %	80 %	120 %	215%
Рентабельність необоротних активів / RFA	32%	109 %	154 %	259 %	217%
Рентабельність оборотних активів / RCA	102%	99 %	166 %	225 %	129%
Рентабельність власного капіталу / ROE	104%	165 %	374 %	263 %	143%
Рентабельність продажу / ROS	123%	27 %	34 %	41 %	109%

Аналіз коефіцієнтів ділової активності ТОВ «СЕПА»

(згідно із даними Додатку Д та Додатками А)

	2016 рік	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2020 рік
Оборотність оборотних активів / САТ	120%	362 %	486 %	543 %	314%
Оборотність запасів / Inventory Turnover	1	1	1	1	1
Оборотність дебіторської заборгованості	1	1	1	1	0.82
Оборотність активів / ТАТ	104%	189 %	234 %	290 %	124%

Динаміка обсягів імпорту продукції ТОВ «СЕПА»
в період з 2016 по 2020 роки (у грн.)

Показники	2016 рік	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2020 рік
Імпорт (загалом)	150000	215000	895400	2157000	2500000
Апаратура масажна	100000	155500	675000	1540900	1784000
Косметичні засоби для догляду за шкірою	50000	59500	220400	515000	512000
Матраси	0	0	0	101100	204000