

# МІЖНАРОДНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО

МІЖНАРОДНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО



ЛЬВІВ – 2022

Міністерство освіти і науки України  
Державний торговельно-економічний університет  
Ужгородський торговельно-економічний інститут

# **МІЖНАРОДНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО**

Львів – 2022

**УДК 339.9**  
**К61**

**Колодійчук А.В., Молнар О.С., Робакова Л.П., Ценклер Н.І.,  
Югас Е.Ф.**

**Міжнародне підприємництво: підручник. Львів, 2022. 191 с.**  
**ISBN 978-966-2042-48-5**

У підручнику детально висвітлюються питання функціонування підприємств міжнародного профілю діяльності. Розглянуті найважливіші аспекти виробничо-господарської та фінансово-економічної діяльності міжнародного підприємства, обґрунтовано вибір підприємницької ідеї, охарактеризовано особливості її організаційно-правового оформлення. Особливу увагу приділено питанням маркетингового дослідження ринку, в рамках якого функціонують міжнародні підприємства. Визначено особливості аудиту зовнішньоекономічних операцій підприємства, зокрема аудиту відображення на рахунках бухгалтерського обліку операцій з купівлі-продажу валюти і визначення курсової різниці та аудиту зовнішньоекономічних експортно-імпортних операцій.

Навчальне видання пропонується студентам вищих навчальних закладів освіти, аспірантам, здобувачам, вченим, широкому колу спеціалістів даної проблематики, а також усім тим, хто цікавиться питаннями розвитку міжнародного підприємництва.

Автори: к.е.н. Колодійчук А.В., к.е.н. Молнар О.С., к.е.н. Робакова Л.П., д.е.н. Ценклер Н.І., к.е.н. Югас Е.Ф.

**Рецензенти:**

Підлипна Р.П. – доктор економічних наук, професор (УТЕІ ДТЕУ)

Мікловда В.П. – доктор економічних наук, професор (ДВНЗ «УжНУ»)

Пітюлич М.І. – доктор економічних наук, професор (Закарпатський регіональний центр соціально-економічних і гуманітарних досліджень НАН України)

Рекомендовано до друку Вченою радою УТЕІ ДТЕУ (протокол № 3 від 28 грудня 2021 р.).

ISBN 978-966-2042-48-5

© Ужгородський торговельно-економічний інститут  
Державного торговельно-економічного університету, 2022

## ЗМІСТ

<b>Передмова .....</b>	<b>6</b>
<b>Частина 1. Економіка виробничо-господарської діяльності підприємства .....</b>	<b>8</b>
<b>Розділ 1.1. Виробнича програма підприємства .....</b>	<b>8</b>
1. Обґрунтування вибору підприємницької ідеї .....	8
2. Організаційно-правове оформлення підприємницької ідеї .....	15
3. Обґрунтування організаційної структури створюваного підприємства .....	20
4. Розрахунок основних параметрів бізнесу .....	21
5. Виробнича програма та її виконання.....	29
5.1. Розрахунок показників виробничої програми та її виконання.....	29
6. Чисельність промислово виробничого персоналу .....	29
7. Фонд оплати праці підприємства .....	31
8. Вартісна оцінка основних виробничих фондів підприємства..	33
9. Кошторис витрат на виробництво продукції .....	37
10. Калькулювання собівартості продукції.....	38
11. Нормування оборотних засобів підприємства.....	46
12. Визначення цін на продукцію .....	48
<b>Розділ 1.2. Фінансово-економічні показники діяльності підприємства .....</b>	<b>49</b>
1. Беззбитковість виробництва .....	49
2. Основні фінансово-економічні показники діяльності підприємства .....	49
3. Показники ефективності використання виробничих ресурсів	53
<b>Розділ 1.3. Ефективність розвитку підприємства .....</b>	<b>55</b>
1. Показники ефективності інвестицій у проекти розвитку підприємства .....	55
2. Очікувані показники діяльності підприємства в наступному періоді .....	56

<b>Частина 2. Маркетингове дослідження ринку</b> .....	<b>58</b>
1. Характеристика підприємства .....	58
2. Концепція маркетингу .....	59
3. Аналіз внутрішнього ринку України .....	60
4. Оцінка ринків основних експортерів .....	62
5. Обґрунтування вибору форми та методу роботи на зовнішньому ринку.....	74
6. Вибір країни-контрагента .....	81
7. Аналіз та проробка конкурентних матеріалів.....	81
8. Висновки.....	87
<b>Частина 3. Аудит зовнішньоекономічних операцій підприємства</b> .....	<b>89</b>
1. Підготовка аудиторського висновку про фінансовий стан підприємства, що здійснює зовнішньоекономічні операції..	89
2. Аудит відображення на рахунках бухгалтерського обліку операцій з купівлі-продажу валюти і визначення курсової різниці .....	98
3. Аудит зовнішньоекономічних (експортно-імпортних) операцій.....	100
4. Суть нематеріальних активів, їх класифікація та оцінка .....	109
5. Облік переміщення запасів у системі рахунків .....	117
<b>Частина 4. Визначення фінансових показників діяльності та надійності страхової компанії</b> .....	<b>125</b>
1. Завдання та вихідні дані для виконання розрахункової роботи .....	125
2. Розрахункова частина (базовий рік) .....	127
3. Розрахункова частина (звітний рік).....	129
4. Висновки.....	130

<b>Частина 5. Зарубіжний інвестиційний проект (німецькомовний презентаційний проект на тему “організаційні основи ведення світової торгівлі та умови підвищення підприємницької активності”)</b> .....	<b>132</b>
<b>Частина 6. Національна модель економічного розвитку як середовище ведення бізнесу в ній (на прикладі Пакистану, В'єтнаму та Туркменістану)</b> .....	<b>147</b>
1. Модель на засадах філософії мислення .....	147
2. Національний ромб конкурентоспроможності Майкла Портера .....	148
Приклад В'єтнаму .....	155
Приклад Туркменістану .....	157
<b>Список використаної літератури</b> .....	<b>158</b>
<b>Додатки</b> .....	<b>163</b>
<b>Додаток А. Графічна частина</b> .....	<b>163</b>
<b>Додаток Б. Індивідуальні вихідні дані</b> .....	<b>165</b>
<b>Додаток В. Суб'єкти аудиту</b> .....	<b>172</b>
<b>Додаток Г. Ризик контролю та оцінювання системи внутрішнього контролю і аудиту</b> .....	<b>174</b>
<b>Додаток Д. Приклад звіту незалежних аудиторів</b> .....	<b>183</b>
<b>Додаток Е. Приклад актуарних розрахунків в MS “Excel”</b> .....	<b>185</b>
<b>Додаток Ж. Національна модель економіки М'янми</b> .....	<b>187</b>
<b>Додаток З. Особливості азійської економічної кризи 2008- 2009 років</b> .....	<b>188</b>

---

## ПЕРЕДМОВА

Розвиток підприємництва породжує таке явище як бізнес, в основі якого лежить задоволення конкретних економічних інтересів з метою отримання вигоди. Основним елементом бізнесу і є підприємство. Воно представляє діяльність, яка пов'язана з ризиком і спрямована на задоволення потреб споживачів у відповідних товарах і послугах, з метою отримання прибутку.

Підприємство поступово стає природною складовою української економіки, що свідчить про її просування до ринкових форм і методів господарювання. Для багатьох громадян України підприємство стало основним видом роботи або формою вторинної зайнятості.

Підприємство – це соціально-економічна і ділова творчість людини. Саме в ній, у самій людині, в її особистій ініціативі, енергії активності, відповідальності, порядності, винятковій працьовитості закладені рушійні сили підприємства. Прагнення людини реалізувати свої ідеї, винаходи, виявити себе, задовольнити своє здорове честолюбство спонукають її до підприємницької діяльності.

Прагнення до створення матеріальних і духовних благ, до збільшення багатства також є рушійною силою підприємства, тому що задовольняє потреби не тільки самого підприємця, а й суспільства. Потреби мають здатність випереджати рівень виробництва. Це пояснюється тим, що розвиток суспільства, а отже, і підприємства, породжує такі потреби, які не можуть бути задоволеними наявними продуктивними силами. Зростання цих потреб наштовхується на вузькі рамки можливостей задоволення їх, що зумовлює потребу в нових продуктивних силах (технологія, техніка, впровадження нових професій та ін.).

Стимули, виконуючи свою роль з обслуговуванням підприємства, мають різний вплив на ставлення людей до праці. Так, матеріальні стимули спонукають до праці в надії на винагороду, духовні – на суспільне визначення, соціальні – на кращі умови. Проте, незважаючи на різні способи впливу на суб'єктів підприємства,

функція у стимулів одна – активізувати підприємницьку діяльність. Саме в умовах підприємництва у людини з'являється можливість створити власну справу, зайнятися тією працею, яка їй подобається, де вона може реалізувати власні ідеї, інтереси, потреби, де праця стає стимулом її діяльності.

Комп'ютеризація управлінських процесів пов'язана із розвитком інформаційних та комп'ютерних систем. Сучасний етап характеризується високими темпами розвитку інформаційних технологій. Характерною особливістю використання сучасних засобів обчислювальної техніки є перехід до мережевої обробки даних. Сьогодні підприємство може використовувати спеціалізоване програмне забезпечення для комп'ютеризованого управління виробничо-господарськими процесами.

Перехід країни до ринкової економіки вимагає глибокого вивчення теорії використання досвіду, набутого роками іншими високорозвиненими державами та викладеного в системі поглядів під спільною назвою «маркетинг». За оцінками спеціалістів 77% комерційних невдач припадає на маркетингові фактори і лише 23% визначаються технічною недосконалістю виробів.

Практичне оволодіння міжнародним маркетингом, його інтеграція в економічне і господарське життя підвищує ефективність економіки країни в цілому і окремих підприємств різних галузей зокрема.

Метою даного курсу є розкриття основних принципів і форм міжнародної маркетингової діяльності в сучасних умовах, опрацювання необхідних теоретичних аспектів та набуття практичних навиків міжнародної маркетингової діяльності в умовах жорсткої конкуренції на ринку.

При імпорті вивчення ринку спрямоване на пошук найвигідніших контрагентів. Існує ряд параметрів, що дозволяють з-поміж кількох альтернатив обрати саме таких постачальників, співпраця з якими б забезпечила фірму товаром з найкращим співвідношенням показників ціна-якість та ін. характеристик.



---

# ЧАСТИНА 1. ЕКОНОМІКА ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

## РОЗДІЛ 1.1. ВИРОБНИЧА ПРОГРАМА ПІДПРИЄМСТВА

### 1. Обґрунтування вибору підприємницької ідеї

#### *1.1. Мотивація вибору ідеї*

1.1.1. Яку саме потребу суспільства буде задовольняти ваша підприємницька ідея?

Потреба: автоматизація процесу ведення бізнесу для економії часу і зменшення затрат праці.

1. По ієрархії потреб: соціальні у самовиразі і первинні безпеки. Необхідний захист інформації (комерційна таємниця підприємства) від конкурентів. Нове програмне забезпечення сприяє самореалізації, самовираженню спеціалістів та бізнесменів, оптимізації функцій.
2. Фактори, які впливають на формування потреб: соціально-групові. Нове програмне забезпечення необхідне для задоволення потреб соціальної групи – бізнесменів.
3. По часових параметрах: поточні, перспективні. Планується вдосконалювати програмне забезпечення, додавати до нього нові функціональні можливості.
4. За принципом задоволення: задовольняються товарами та послугами. Товар – власне саме програмне забезпечення, послуги – навчання роботи з ним.
5. За чіткістю переводу в характеристики товару або послуги: якісні, кількісні чіткі. Якісні характеристики: ефективне використання цього товару під час підприємницької діяльності. Кількісні: кількість функцій, яку здатен виконувати даний товар.

6. За ступенем принципового задоволення: не повністю задоволені. Програмне забезпечення не замінює спеціаліста, а потребує кваліфікованої підготовки користувача.
7. За масовістю розповсюдження: географічно регіональне. Підприємство, яке виробляє цей товар, спочатку спеціалізується на певний регіон.
8. По еластичності – еластичні. Бізнесмени чутливо реагують на зміну ціни програмного забезпечення.
9. За природою виникнення: побічно індуковані. Програмне забезпечення не є основним фактором, який впливає на успішність підприємницької діяльності.
10. За суспільною думкою – соціально-нейтральні. В цілому суспільство ставиться нейтрально до програмного забезпечення для ведення підприємництва.
11. За глибиною проникнення в суспільну свідомість: частково свідомі. Потреба в необхідності автоматизації ведення бізнесу частково усвідомлюється суспільством, а саме його соціальною групою підприємцями.
12. За ступенем поточної необхідності: підвищеної інтенсивності. Дане програмне забезпечення повинне використовуватись безперервно у бізнесовій діяльності.
13. За причиною виникнення: імпульсивна. Дана потреба усвідомлена підприємцями, оскільки вона дає змогу зекономити час і затрати праці.
14. За часовими параметрами споживання – що задоволені безперервно. Програмне забезпечення інтенсивно використовується у підприємстві.
15. За свободою задоволення: вільні, деформовані середнього ступеня. Існує товар, який задовольняє цю потребу – програмне забезпечення.
16. За шириною проникнення в різні сфери життя: олігосферні, полісферні. Програмне забезпечення може

використовуватися у бізнесі, бухгалтерському обліку, фінансовій діяльності підприємства.

17. За специфікою задоволення: універсальні, індивідуалізовані. Передбачені загальні функції програмного забезпечення, а також індивідуальний підхід.
18. За характером бар'єрів задоволення потреб: соціально-обумовлені. Не всі підприємці прагнуть такого програмного забезпечення.

Отже, дану потребу можна задовольнити новим програмним забезпеченням для ведення бізнесу.

1.1.2. Вказати цільового споживача та географічні і територіальні межі обраної ідеї.

Цільові споживачі – бізнесмени, економісти, менеджери, бухгалтери, які прагнуть автоматизувати свою діяльність для економії часу і зменшення затрат праці.

Географічні і територіальні межі обраної ідеї – територія України (Захід).

1.1.3. Виявити причини виникнення цієї потреби з погляду подальшої оцінки тривалості існування підприємницького проекту:

А) поточний попит споживачів (населення, уряду, фірм);

Ця технологія забезпечує ефективне колективне використання обчислювальних та інформаційних ресурсів, поліпшення комунікацій, процесів обміну інформацією, створює умови для функціонування розподілених систем обробки даних. Сьогодні велика частина підприємств прагнуть використовувати спеціалізоване програмне забезпечення для комп'ютеризованого управління виробничо-господарськими процесами.

Б) дії конкурентів;

На даному ринку немає аналогів даної фірми, тому немає конкурентів, які могли б позитивно (негативно) впливати на підприємство. Водночас існують часткові конкуренти, які надають один з товарів, який надає і наша фірма (програмне забезпечення для ПК).

В) розвиток НТП;

Розвиток науково-технічного прогресу – якісні зміни технології, виробництва, поява нових товарів на ринку. Кожне нове відкриття у комп'ютерній інженерії (техніці) може призвести до появи нових галузей промисловості і ліквідації наявної галузі. Наша фірма особливо ретельно має враховувати нові тенденції і досягнення науково-технічного прогресу для розширення своєї діяльності.

Г) урядова політика;

Слід знати і вміло застосовувати положення основних законів та законодавчих актів, що стосуються інтересів підприємства, споживачів та суспільства загалом. Концепція Національної програми інформатизації реалізується Верховною Радою у вигляді законів та постанов. Поряд з цим, періодично з'являються різні законодавчі акти Президента України, Кабінету Міністрів, Верховної Ради, спрямовані на прискорення та розширення сфери процесів інформатизації в Україні. З метою сприяння розвитку бізнес-середовища законодавством України на сьогодні прямо передбачено надання державної підтримки, у тому числі фінансової, малим підприємствам, сприяння формуванню об'єктів інфраструктури розвитку підприємництва, таких, як: бізнес-центри, бізнес-інкубатори, інноваційні та консалтингові центри, венчурні фонди тощо.

Д) тощо.

Культурні умови – враховувати духовний розвиток окремих людей і суспільства. Товар нашої фірми призначений для людей визначеної професії - бізнесменів, бухгалтерів і т. д. .

Економічні фактори: купівельна спроможність споживачів, зміна цін.

## **1.2. Аналіз і оцінка ідеї за відповідними критеріями**

### **1.2.1. Перспективність**

Потреба – автоматизація процесу ведення бізнесу для економії часу і зменшення затрат праці. Комп'ютеризація управлінських процесів пов'язана із розвитком інформаційних та комп'ютерних систем. Застосування комп'ютерних систем підтримки прийняття рішень у менеджменті зумовлено нагальними потребами управління. Сучасний етап характеризується високими темпами розвитку інформаційних технологій. Характерною особливістю використання сучасних засобів обчислювальної техніки є перехід до мережевої обробки даних. Також сьогодні підприємство може використовувати спеціалізоване програмне забезпечення для комп'ютеризованого управління виробничо-господарськими процесами. Кожне нове відкриття у комп'ютерній інженерії (техніці) може призвести до появи нових галузей промисловості і ліквідації наявної галузі. Наша фірма особливо ретельно має враховувати нові тенденції і досягнення науково-технічного прогресу для розширення своєї діяльності. Щодо тенденцій розвитку товару (програмне забезпечення для автоматизації ведення підприємницької діяльності), то розвинені країни і більшість країн, що розвиваються, високими темпами розвивають нові ІТ та впроваджують ІС у різноманітні сфери життя і діяльності суспільства, сприяючи тим самим процесам інформатизації.

### **1.2.2. Реальність**

В нашому випадку підприємець комбінує такі фактори виробництва, як праця, капітал і підприємницька здібність. Регіон має кваліфіковані трудові ресурси, що стимулює розвиток наукомістких галузей промисловості.

### **1.2.3. Пластичність**

Цілі організації щодо інновацій: впровадження нових технологій, придбання патентів, ліцензій. Необхідно відзначити високу потенційну цінність ідеї з погляду можливостей покращення, модифікації, розширення кола функцій з метою проникнення на нові ринки або збереження існуючого ринку в майбутньому, оскільки сьогодні відбувається активна комп'ютеризація управлінських процесів. Наша фірма особливо ретельно повинна враховувати нові тенденції і досягнення науково-технічного прогресу для розширення своєї діяльності.

*Як приклад розглянемо нову комп'ютерну програму Solaris Cluster. Solaris Cluster - це програмне забезпечення для організації кластерів з високою доступністю, яке допомагає підвищити доступність баз даних, сервісів обміну файлами, Web-сайтів та інших прикладних програм, що працюють під управлінням ОС Solaris.*

- Нова версія спрощує управління, підтримує віртуалізацію та консолідацію на базі систем SPARC та x86. Розширена підтримка віртуального середовища.
- Більш широка підтримка прикладних програм та різноманітний вибір рішень для зберігання даних.
- Підвищення доступності даних для рішення бізнес-задач.
- Спрощений користувацький інтерфейс скорочує затрати на впровадження.
- Спрощений майстер настройки конфігурації на основі браузера та зручний інтерфейс, що забезпечує більш інтуїтивну взаємодію.
- Оновлення системи за допомогою ПЗ Solaris Live Upgrade, котре максимально знижує необхідність зупинки сервісів кластера на час оновлення.

### **1.2.4. Новизна**

На даному ринку немає аналогів даної фірми, тому немає конкурентів, які могли б позитивно (негативно) впливати на підприємство. Водночас існують часткові конкуренти, які надають один з товарів, який надає і наша фірма (програмне забезпечення для ПК). Ця технологія забезпечує ефективне колективне використання обчислювальних та інформаційних ресурсів, поліпшення комунікацій, процесів обміну інформацією, створює умови для функціонування розподілених систем обробки даних. Дана фірма пропонує такі управлінські системи класу MRP (Manufacturing Requirements Planning) як “Парус 8.0” , “БОСС-корпорація”, “М-2” , “АС+” та ін., а також інтегровані управлінські системи класу ERP (Enterprise Resource Planning) R-3 , “Ахapta”, “Scala”, “MAX”, “Exact”, “Baan”, “Oracle Applications”, IFS (Industrial and Financial Systems) тощо.

### **1.2.5. Підприємницький потенціал**

Необхідно бути досвідченим користувачем, знавцем сучасних інформаційних технологій, а здобуті знання, вміння та навички закладуть основи інформаційної культури, достатні для складання нових програм і ефективного використання програмних засобів (середовища програмування). Також потрібно бути ознайомленим з складними структурами та прийомами роботи з обраною алгоритмічною мовою і за їх допомогою вміти складати прикладні програми обробки складних даних, текстів та математичних розрахунків. Вищевказані вимоги ставляться до трудових ресурсів підприємства, які повинні бути висококваліфікованими, а також до підприємця-засновника.

## **2. Організаційно-правове оформлення підприємницької ідеї**

### ***2.1. Обґрунтування вибору організаційно-правової форми підприємництва. Зміст факторів, які вплинули на Ваш вибір ОПФП (ТзОВ)***

Відповідно до ст. 50 Закону України "Про господарські товариства" товариством з обмеженою відповідальністю визнається товариство, що має статутний фонд, поділений на частки, розмір яких визначається установчими документами. За своїми правовими характеристиками ТзОВ належить до об'єднань капіталів, але має деякі елементи особових (персональних) відносин між учасниками. Називаючи цей вид товариства "товариством з обмеженою відповідальністю", законодавець не має на увазі обмеження відповідальності товариства як суб'єкта господарського права (юридичної особи) якимись певними розмірами майна або грошових коштів (наприклад, лише розміром статутного фонду). Насправді йдеться про обмеження відповідальності учасників товариства, які несуть її ризик у межах своїх вкладів до статутного фонду. Установчими документами товариства з обмеженою відповідальністю може бути передбачено, що учасники, які не повністю внесли вклади, відповідають за зобов'язаннями товариства також у межах невнесеної частини вкладу.

Одною з відмінностей товариства з обмеженою відповідальністю від акціонерного товариства є те, що учасник товариства з обмеженою відповідальністю може передати свою частку (чи її частину) одному чи кільком учасникам цього товариства, а якщо інше не передбачено установчими документами, то і третім особам лише за згодою інших учасників. Учасники товариства користуються переважним правом придбання частки учасника, який її відступив, пропорційно їхнім часткам у статутному фонді товариства або в іншому, погодженому між ними розмірі.



Будь-який з учасників має право вийти з товариства зі сплатою йому вартості частини майна товариства, пропорційної його частці у статутному фонді. На вимогу учасника та за згодою товариства вклад може бути повернений повністю або частково в натуральній формі.

Для даного підприємства ми обрали організаційно-правову форму ТзОВ, оскільки порівняно з одноосібними володіннями:

- Зростають фінансові можливості фірми внаслідок об'єднання кількох капіталів. Банки сміливіше надають кредит таким фірмам (більша довіра з боку кредитних установ).
- Зниження ризику банкрутства.
- Вдосконалюється управління фірмою. З'являється спеціалізація в управлінні, тобто розподіл управлінських функцій між партнерами.
- Велика свобода та оперативність господарських дій.
- Товариства, як і одноосібні володіння, користуються податковими пільгами, оскільки прибуток кожного учасника оподатковується як його індивідуальний дохід.

### ***2.2. Алгоритм державної реєстрації підприємства.***

Право на здійснення підприємницької діяльності підприємство набуває тільки після акту державної реєстрації такої діяльності, в іншому разі така діяльність є незаконною.

Існують певний порядок і умови реєстрації нового підприємства. Будь-яка підприємницька структура вважається створеною і набуває права юридичної особи з дня її реєстрації у державній адміністрації місцевої влади за місцем знаходження підприємства чи за місцем проживання підприємця.

В Україні діє впродовж останніх років типова схема реєстрації новоствореного підприємства. З метою реєстрації новоствореного підприємства треба подавати такі документи: "рішення власника майна чи вповноваженого органу про організацію малого

підприємства (за наявності 2-х чи більшої кількості власників таким документом є договір про заснування); "статут підприємства; "письмове підтвердження юридичної адреси суб'єкта підприємства; "реєстраційна картка, котра водночас виконує роль заяви засновника про реєстрацію підприємства; "квитанція про сплату мита за реєстрацію підприємства. Місцева держадміністрація відповідно до своїх прав і повноважень може провести екологічну експертизу представленого для державної реєстрації підприємства чи вимагати експертного висновку щодо санітарного та протипожежного стану.

Спочатку здійснюється резервування найменування юридичної особи. Подається заява встановленого зразка про резервування найменування юридичної особи; документ, що підтверджує внесення плати за проведення резервування найменування юридичної особи.

Далі здійснюється державна реєстрація юридичної особи. Подається заповнена реєстраційна картка на проведення державної реєстрації юридичної особи; копія рішення засновників або уповноваженого ними органу про створення юридичної особи у випадках, передбачених законом; 2 примірники установчих документів; документ, що засвідчує внесення реєстраційного збору за проведення державної реєстрації юридичної особи; довідка з Єдиного державного реєстру про резервування найменування юридичної особи.

Далі здійснюється взяття на облік в органах статистики, державної податкової служби, Пенсійного фонду України, фондів соціального страхування. Подається Повідомлення про проведення державної реєстрації юридичної особи із зазначенням номера та дати внесення відповідного запису до Єдиного державного реєстру та відомості з реєстраційної картки на проведення державної реєстрації юридичної особи.

Наступний етап – отримання дозволу на виготовлення печатки і штампу, виготовлення печатки і штампу. Подаються копія

## Міжнародне підприємництво

свідоцтва про державну реєстрацію, 2 примірники зразків печаток і штампів, які затверджуються власником, документ, що підтверджує внесення плати за видачу дозволу на виготовлення печатки і штампів.

Завершальним етапом створення і реєстрації підприємства є відкриття розрахункового рахунку у відповідному банку за місцем знаходження новоствореного підприємства.

Таблиця 1

### Оцінка підприємницької ідеї

Показники	Виробництво програмного забезпечення для ведення бізнесу	
	Оцінка	Обґрунтування
1	2	3
1. Перспективність, роки	5 (середньострокові цілі)	Відбувається комп'ютеризація управлінських процесів, кожне нове відкриття у комп'ютерній інженерії (техніці) може призвести до появи нових галузей промисловості і ліквідації наявної галузі. Наша фірма особливо ретельно має враховувати нові тенденції і досягнення науково-технічного прогресу для розширення своєї діяльності.
2. Реальність		В даному випадку підприємець комбінує такі фактори виробництва, як праця, капітал і підприємницька здібність. Регіон має кваліфіковані трудові ресурси, що стимулює розвиток наукомістких галузей промисловості.
- праця	5	
- капітал	5	
- земля	1	
- підприємницькі здібності	4	

Частина 1. Розділ 1.1

1	2	3
<p>3. Пластичність</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- висока</li> <li>- середня</li> <li>- низька</li> </ul>	<p style="text-align: center;">+</p>	<p>Висока потенційна цінність ідеї з погляду можливостей покращення, модифікації, розширення кола функцій з метою проникнення на нові ринки або збереження існуючого ринку в майбутньому, оскільки сьогодні відбувається активна комп'ютеризація управлінських процесів. Фірма особливо ретельно повинна враховувати нові тенденції і досягнення науково-технічного прогресу для розширення своєї діяльності. Цілі організації щодо інновацій: впровадження нових технологій, придбання патентів, ліцензій.</p>
<p>4. Новизна</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- значна</li> <li>- середня</li> <li>- незначна</li> </ul>	<p style="text-align: center;">+</p>	<p>На даному ринку немає аналогів даної фірми, тому немає конкурентів, які могли б позитивно (негативно) впливати на підприємство. Водночас існують часткові конкуренти, які надають один з товарів, який надає і наша фірма (програмне забезпечення для ПК).</p>
<p>5. Відповідність потенціалу підприємця</p>	<p style="text-align: center;">5</p>	<p>Необхідно бути досвідченим користувачем, знавцем сучасних інформаційних технологій, а здобуті знання, вміння та навички закладуть основи інформаційної культури, достатні для складання нових програм і ефективного використання програмних засобів (середовища програмування). Вищевказані вимоги ставляться до трудових ресурсів підприємства, які повинні бути висококваліфікованими, а також до підприємця-засновника.</p>

**3. Обґрунтування організаційної структури створюваного підприємства**

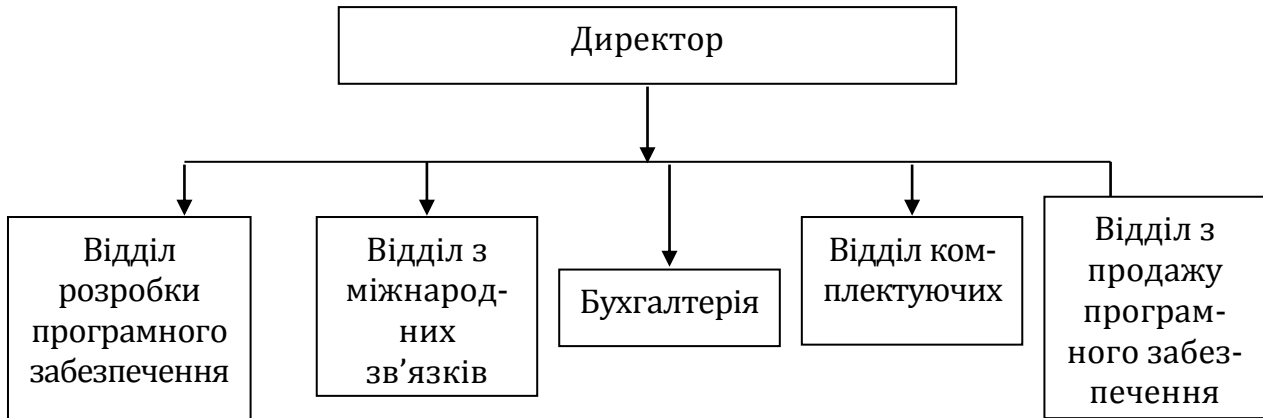


Рис. 1. Організаційна структура управління ТзОВ

Директор визначає стратегію, тактику та політику організації, координує та скеровує діяльність працівників, контролює результати діяльності товариства, приймає на роботу та звільняє працівників згідно штатного розпису та відповідно із чинним законодавством, приймає рішення та видає накази щодо діяльності товариства.

Функціями бухгалтерів є нарахування і видача заробітної плати, ведення бухгалтерського, статистичного та управлінського обліку, формування податкової та статистичної звітності.

Спеціалісти з відділу міжнародних зв'язків організовують співпрацю з іноземними постачальниками матеріалів, сировини, оформляють замовлення та запити, проводять переговори.

Працівники відділу продажу програмного забезпечення здійснюють дослідження ринків програмних продуктів, розробляють рекламну кампанію.

Працівники відділу розробки програмного забезпечення безпосередньо створюють комп'ютерні програми для ведення бізнесу.

Працівники відділу комп'ютеруючих забезпечують процес виробництва необхідними комп'ютерними.

**4. Розрахунок основних параметрів бізнесу**

Таблиця 2

Загальна характеристика суб'єкта підприємницької діяльності

Організаційно-правова форма підприємства	Вид діяльності	Засновницькі документи	Ступінь відповідальності	Статутний капітал
Товариство з обмеженою відповідальністю	Виробництво програмного забезпечення для ведення бізнесу	Установчий договір, статут	Обмежена в межах вкладів в майно	Встановлюється у розмірі суми 100 мінімальної заробітної плати, 62500 грн.

Таблиця 3

Розрахунок вартості та часу, необхідних для започаткування підприємства

№ з/п	Послідовність дій	Вартість, грн.	Час, дні	Джерело інформації
1	2	3	4	5
1	Резервування найменування юридичної особи	34	до 60	Заява встановленого зразка про резервування найменування юридичної особи; документ, що підтверджує внесення плати за проведення резервування найменування юридичної особи
2	Державна реєстрація юридичної особи	70	3	Заповнена реєстраційна картка на проведення державної реєстрації юридичної особи; копія рішення засновників або уповноваженого

## Міжнародне підприємництво

1	2	3	4	5
				ними органу про створення юридичної особи у випадках, передбачених законом; 2 примірники установчих документів; документ, що засвідчує внесення реєстраційного збору за проведення державної реєстрації юридичної особи; довідка з Єдиного державного реєстру про резервування найменування юридичної особи
3	Взяття на облік в органах статистики, державної податкової служби, Пенсійного фонду України, фондів соціального страхування	-	3-5	Повідомлення про проведення державної реєстрації юридичної особи із зазначенням номера та дати внесення відповідного запису до Єдиного державного реєстру та відомості з реєстраційної картки на проведення державної реєстрації юридичної особи
4	Отримання дозволу на виготовлення печатки і штампів, виготовлення печатки і штампів	1500	7	Копія свідоцтва про державну реєстрацію, 2 примірники зразків печаток і штампів, які затверджуються власником, документ, що підтверджує внесення плати за видачу дозволу на виготовлення печатки і штампів
5	В установі банку відкривається розрахунковий рахунок в банку	20	1	ЛФ АКБ "Індустріалбанк", вул. Липинського, 12
Разом	-	1624	74	-

Таблиця 4

## Визначення вартості основних засобів (ОЗ) підприємства

Назва обладнання, будівель, споруд	Джерело покриття потреби (придбання чи оренда)	Нове обладнання чи діюче	Вартість ОЗ, тис. грн.	Річна норма амортизації, %	Сума річних амортизаційних відрахувань, тис. грн.
Будівля	оренда	діюче	2100	8	168
ЕОМ (комп'ютери 32 Pentium IV, 2400), 5 шт.	придбання	нове	25	60	15
Меблі	придбання	нове	6	40	2,4
Принтер HP PSC 3500 series	придбання	нове	2	60	1,2
Телефон стільниковий Panasonic № КХ-TCDSOORUT	придбання	нове	0,8	60	0,48
Разом	-	-	2133,8	-	187,08



Таблиця 5

Розрахунок витрат на основні матеріали

Назва видів основних матеріалів (сировини, матеріалів та комплект.)	Постачальник	Потреба, натур. од.		Ціна за одиницю, грн./од.	Вартість основних матеріалів, грн.
		на одиницю	на програму		
Записуючий пристрій CD-RW моделі Samsung SW-252 зі шв. запису 7,8 Мбайт /сек.	ТзОВ "Парус"	1	10000	2,50	25000
Лазерний диск Verbatim 700 Mb 24x (середній час запису 3-4 хвилини)	ТзОВ "Ехаст"	1	5000	4,50	22500
Середовище програмування Java 1.1	ТзОВ "Sun Micro-systems Inc-Україна"	1	1	250	250
Інтегроване середовище програмування (IDE – Integrated Development Environment) Delphi 7	ТзОВ "Sun Micro-systems Inc-Україна"	1	1	250	250
Разом	-	-	-	-	48000

Таблиця 6

## Визначення річної потреби та вартості персоналу

Категорії працівників	Якості, необхідні для виконання даного виду діяльності	Необхідна кількість, осіб	Вартість персоналу, річна, грн.
1. Спеціалісти	Необхідно бути досвідченим користувачем, знавцем сучасних інформаційних технологій, а здобуті знання, вміння та навички закладуть основи інформаційної культури, достатні для складання нових програм і ефективного використання програмних засобів (середовища програмування). Також потрібно бути ознайомленим з складними структурами та прийомами роботи з обраною алгоритмічною мовою і за їх допомогою вміти складати прикладні програми обробки складних даних, текстів та математичних розрахунків.	6	108000
2. Службовці	Виконувати функції бухгалтерського обліку, статистичної звітності	2	55200
3. Основні робітники	Необхідно бути досвідченим користувачем, знавцем сучасних інформаційних технологій, а здобуті знання, вміння та навички закладуть основи інформаційної культури, достатні для складання нових програм і ефективного використання програмних засобів (середовища програмування). Також потрібно бути ознайомленим з складними структурами та прийомами роботи з обраною алгоритмічною мовою і за їх допомогою вміти складати прикладні програми обробки складних даних, текстів та математичних розрахунків.	8	108000
Разом		10	271200

## Міжнародне підприємництво

Таблиця 7

Річні витрати на оренду і експлуатацію приміщення для підприємства

Види витрат	Вартість, грн.
1. Орендна плата	24960
2. Експлуатаційні витрати - зокрема:	
- електроенергія	2120
- амортизація будівель	-
- газ	2040
- вода	480
- телефон, Інтернет	197,28
3. Всього експлуатаційних витрат	4837,28
4. Інші затрати	-
Разом	29797,28

Оренда 3 приміщень =  $800 \cdot 2 \cdot 12 + 480 \cdot 1 \cdot 12 = 24960$  грн.

Таблиця 8

Загальний кошторис на здійснення власного бізнесу

№ з/п	Елементи витрат	Сума, тис. грн.
1	Вартість започаткування власного бізнесу	1,624
2	Річні амортизаційні відрахування основних засобів	187,08
3	Основні матеріали	48
4	Вартість персоналу	271,2
5	Витрати на утримання (оренду) та експлуатацію адмін. приміщень	29,797
Разом		537,701

Собівартість одиниці продукції =  $537701 / 15000 = 35,85$  грн.

Гуртова ціна одиниці продукції =  $35,85 \cdot 1,18 = 42,30$  грн.

Ціна з ПДВ =  $42,30 \cdot 1,2 = 50,76$  грн.

Таблиця 9

Оцінка основних ризик-факторів, притаманних обраній підприємницькій ідеї

Види ризикових ситуацій	Заходи щодо мінімізації ризиків
1. Відсутність клієнтів	Дослідження ринку, ефективна збутова політика, рекламна діяльність, контроль видатків і якості продукції
2. Ризик непередбачених витрат внаслідок зміни системи оподаткування	Вивчити і проаналізувати нормативно-правову базу щодо оподаткування, створити необхідні резерви
3. Ризик інфляційних процесів	При плануванні діяльності враховувати індекс інфляції (аналіз тренду за попередні роки)
4. Невідповідність структури управління цілям і місії організації	Оптимізувати число ярусів в організації, збільшення яких веде до викривлення інформації при підготовці рішення, викривлення розпоряджень, які ідуть від суб'єкту управління, зростає негнучкість організації

## Міжнародне підприємництво

Таблиця 10

### Основні економічні показники діяльності підприємства за звітний рік

№ з/п	Показники	Одиниці вимірювання	Числове значення показника
1	Виторг від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	тис. грн.	761,4
2	Вартість основних засобів	тис. грн.	2133,8
3	Собівартість продукції	тис. грн.	537,701
4	Прибуток	тис. грн.	96,75
5	Чисельність працівників	осіб	10
6	Вартість власних засобів	тис. грн.	2133,8
7	Вартість майна	тис. грн.	2181,8
8	Рентабельність продукції	%	17,99
9	Продуктивність праці	грн./осіб	1500
10	Загальний коефіцієнт оборотності	грн./грн.	0,35
11	Коефіцієнт оборотності власних засобів	грн./грн.	0,36
12	Коефіцієнт рентабельності всього капіталу	грн./грн.	0,04
13	Коефіцієнт рентабельності власних засобів	грн./грн.	0,05
14	Коефіцієнт незалежності (автономії)	грн./грн.	0,98

## **5. Виробнича програма та її виконання**

### **5.1. Розрахунок показників виробничої програми та її виконання**

Процент виконання планових завдань з виробництва і реалізації продукції в натуральних показниках визначають для кожного виробу зокрема. Результати розрахунків подані у таблиці 11.

Таблиця 11

Виконання планових завдань з виробництва і реалізації в натуральному виразі

Види продукції	Обсяг виробництва, тис. шт.		% виконання	Обсяг реалізації, тис. шт.		% виконання
	план	звіт		план	звіт	
1	2	3	4	5	6	7
Т	40,42	38,73	95,82	40,90	38,23	93,48
К	269,7	247,8	91,88	267,36	238,7	89,28
А	2328	2441,8	104,89	2319,55	2421,9	104,4

## **6. Чисельність промислово виробничого персоналу**

Бюджет робочого часу визначається на основі даних про кількість робочих днів у розрахунковому році, очікуваний рівень невиходів на роботу та втрат робочого часу (табл. 12).

Таблиця 12

Річний бюджет (баланс) робочого часу одного робітника та його виконання

№ п/ч	Показники	Значення показників	
		план	звіт
1	2	3	4
1	Кількість календарних днів	365	365
2	Вихідні і святкові дні	114	114
3	Номінальний фонд робочого часу, днів (1-2)	251	251
4	Невиходи на роботу, днів	42	43

## Міжнародне підприємництво

1	2	3	4
	з них:		
	відпустки	24	24
	лікарняні	8	7
	невиходи, що дозволяються законом	5	4
	невиходи з дозволу адміністрації	5	4
	цілодобові простої	-	3
	страйки	-	1
5	Явочний робочий час, днів	209	208
6	Середня тривалість робочої зміни, годин	8	8
7	Внутрішньозмінні втрати робочого часу та простої, годин	0,2	0,22
8	Ефективний фонд робочого часу на рік, год. [5*(6-7)]	1630	1618,2

Прим.: середній процент виконання норм виробітку робітниками-відрядниками за планом

$$k_{\text{вик}} = 110 + 0,5 * K = 113,45$$

Таблиця 13

### Розрахунок чисельності основних виробничих робітників

Види продукції	Нормативна трудомісткість виготовлення виробу, люд-год.	Обсяг виробництва, шт.		Трудомісткість виконання робіт, люд-год.		Процент виконання норм виробітку, %	Бюджет робочого часу одного робітника, люд-год.		Чисельність робітників	
		план	факт	план	факт		план	факт	план	факт
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Т	55,8	40420	38730	2255436	2161134	1,135	1630,2	1618,2	1219,51	1177,186
К	8,5	269700	247800	2292450	2106300	1,135	1630,2	1618,2	1239,52	1147,317
А	0,15	2328000	2441800	349200	366270	1,135	1630,2	1618,2	188,81	199,51
Всього	-	-	-	4897086	4633704	-	-	-	2648	2525

Загальна планова чисельність працівників підприємства

$$\mathbf{Ч_{пл}}=2648*(1+0,1845+0,369+0,0638+0,1345+0,1138)= \mathbf{4941 \text{ люд.}}$$

Загальна чисельність працівників у звітному періоді

$$\mathbf{Ч_{ф}}=2525*(1+0,1745+0,389+0,0738+0,1445+0,1138)= \mathbf{4787 \text{ люд.}}$$

Фактична середньоспискова чисельність основних виробничих робітників на підприємстві з врахуванням даних про прийом та звільнення працівників

$$\mathbf{Ч_{с}}=[2525/2+(2525+10,45-10,45)/2+(2525+15,14-18,9)+\dots+(2492,2+9,45-23,28)+2489,51/2]/12=\mathbf{2498 \text{ люд.}}$$

### 7. Фонд оплати праці підприємства

Для розрахунку фонду заробітної плати основних виробничих робітників-відрядників визначаємо розцінки на виготовлення виробів.

Розцінку ВР на виготовлення одного виробу знаходимо шляхом множення трудомісткості його виготовлення  $T_{од}$  на середню годинну ставку  $T_c$  відповідно до середнього розряду робіт, передбаченого для виробництва відповідного виробу (середню годинну ставку знаходимо методом інтерполяції, виходячи з тарифних ставок двох сусідніх розрядів).

	Т	К	А
$T_c=$	1,76	1,57	1,46
$T_{од}=$	55,8	8,5	0,15

Середня годинна тарифна ставка при виготовленні виробу **Т'** (з врахуванням того, що 30% робітників працює у важких та шкідливих умовах праці) становитиме 1,76 грн., для виробу **К** – 1,57 грн., для виробу **А** – 1,46 грн.



## Міжнародне підприємство

Розцінок на виготовлення виробу **Т** – 98,38 грн., виробу **К** – 13,33 грн., виробу **А** – 0,22 грн.

Таблиця 14

### Фонд заробітної плати основних виробничих робітників

Ви- ди про- дук- ції	Обсяг вироб- ництва, шт.		Від- рядна роз- цінка, грн.	Тарифний фонд зарплати відрядників, грн.		Середній розмір премій, %		Фонд зарплати основних вироб- ничих робіт- ників з враху- ванням премій, грн.	
	план	звіт		план	звіт	пла н	звіт	план	звіт
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Т	40420	38730	98,38	3976333,7	3810079	20	15	4771600	4381591
К	269700	247800	13,33	3594561,6	3302678	20	10	4313474	3632946
А	2328000	2441800	0,22	508435,2	533289,1	20	20	610122	639947
Всього				8079330,5	7646047			9695197	8654484

Плановий фонд основної заробітної плати працівників підприємства визначаємо помноживши чисельність окремої категорії працівників на відповідний усереднений рівень заробітної плати даної категорії відносно основних виробничих робітників (табл. 14) з додаванням отриманих добутоків

$$\text{ФОЗПпл} = 9695197 * (1 + 0,1845 * 0,7 + 0,369 * 0,9 + 0,0638 * 0,8 + 0,1345 * 1,2 + 0,1138 * 1,5) = \mathbf{17881724 \text{ грн.}}$$

Фактичний фонд заробітної плати всіх працівників

$$\text{ФОЗПф} = 8654484 * (1 + 0,1745 * 0,7 + 0,389 * 0,9 + 0,0738 * 0,8 + 0,1445 * 1,2 + 0,1138 * 1,5) = \mathbf{16230533 \text{ грн.}}$$

З врахуванням додаткової заробітної плати плановий річний фонд заробітної плати працівників підприємства

$$\text{ФЗПпл} = 17881724 * 1,09 = \mathbf{19491080 \text{ грн.}}$$

З врахуванням додаткової заробітної плати фактичний річний фонд заробітної плати працівників підприємства

$$\text{ФЗПф} = 16230533 * 1,09 = \mathbf{17691281 \text{ грн.}}$$

### **8. Вартісна оцінка основних виробничих фондів підприємства**

Розрахунок вартості основних виробничих фондів підприємства включає визначення початкової, залишкової їх вартості на початок і на кінець року, балансової вартості, а також суми амортизаційних відрахувань.

Початкова вартість основних фондів підприємства на початок року по групах

$$\text{Вп1} = 8070 \text{ тис. грн. ; } \text{Вп2} = 4380 \text{ тис. грн. ;}$$

$$\text{Вп3} = 5380 + 876 = 6256 \text{ тис. грн. ; } \text{Вп4} = 2690 \text{ тис. грн.}$$

Разом **Вп1-4** = 8070 + 4380 + 6256 + 2690 = **21396 тис. грн.**, зокрема орендованих:

$$\text{Вп1-4}_{\text{ор}} = 876 \text{ тис. грн.}$$

Початкову вартість на кінець року знаходимо за даними табл. 10 і табл. 11 для кожної групи основних виробничих фондів окремо і для підприємства в цілому з виділенням власних і орендованих основних виробничих фондів.

## Міжнародне підприємництво

---

Планові:

$$\Phi_{п1} = 8070 - 791,5 = 7278,5 \text{ тис. грн.};$$

$$\Phi_{п2} = 4380 - 582,5 - 365,4 = 3432,1 \text{ тис. грн.};$$

$$\Phi_{п3} = 6256 + 691,5 = 6947,5 \text{ тис. грн.};$$

$$\Phi_{п4} = 2690 + 272,8 = 2962,8 \text{ тис. грн.}$$

$$\text{Разом } \Phi_{п1-4} = 7278,5 + 3432,1 + 6947,5 + 2962,8 = 20620,9 \text{ тис. грн.}$$

По орендованих:

$$\Phi_{пор} = 876 \text{ тис. грн.}$$

Фактичні:

$$\begin{aligned} \Phi_{п1} &= 8070 - 791,5 = 7278,5 \text{ тис. грн.}; & \Phi_{п2} &= 4380 - 582,5 - 365,4 = \\ & 3432,1 \text{ тис. грн.}; & \Phi_{п3} &= 6256 + 691,5 = 6947,5 \text{ тис. грн.}; \\ \Phi_{п4} &= 2690 + 272,8 = 2962,8 \text{ тис. грн.} \end{aligned}$$

Залишкова вартість на кінець року з врахуванням зношення

$$\Phi_{пз1} = 8070 * (100 - 53,8) / 100 = 3728,34 \text{ тис. грн.}$$

$$\Phi_{пз2} = 4380 * (100 - 56,9) / 100 = 1887,78 \text{ тис. грн.}$$

$$\Phi_{пз3} = 5380 * (100 - 48,8) / 100 + 876 * (100 - 53,8) / 100 = 3159,27 \text{ тис. грн.}$$

$$\Phi_{пз4} = 2690 * (100 - 40,35) / 100 = 1604,59 \text{ тис. грн.}$$

$$\text{Разом } \Phi_{пз1-4} = 3728,34 + 1887,78 + 3159,27 + 1604,59 = 10379,98 \text{ тис. грн.}$$

По орендованих:

$$\Phi_{пз1-4ор} = 876 * (100 - 53,8) / 100 = 404,71 \text{ тис. грн.}$$

Результати розрахунків подані у вигляді табл. 15 і табл. 16.

Таблиця 15

Вартісна оцінка основних виробничих фондів, тис. грн

Показник	План		Звіт	
	На початок року	На кінець року	На початок року	На кінець року
Вартість основних виробничих фондів:				
- початкова	21396	20620,9	21396	20620,9
- залишкова	21396	10379,98	21396	10379,98
- зношення	0	10240,92	0	10240,92

Таблиця 16

Розрахунок амортизаційних відрахувань, тис. грн.(план)

Група основних фондів	1		2		3		4		5		6	
	Балансова вартість на початок року	Норма амортизації, %	Сума амортизації	Балансова вартість	Сума амортизації	Балансова вартість	Сума амортизації	Балансова вартість	Сума амортизації	Балансова вартість	Сума амортизації	Балансова вартість
1 група	8070	2	150,84667	7127,653	142,553	6985	139,70201	6845,3983	136,908	6708,4903	570,0097	6708,49
2 група	4380	10	438	3942	394,2	3548	303,76667	2296,1333	229,613	2066,52	1365,58	2066,52
3 група	6256	6	375,36	5880,64	352,838	6219	373,1581	5846,1435	350,769	5495,3749	1452,125	5495,37
4 група	2690	15	403,5	2286,5	370,255	2189	328,35675	1860,6883	279,103	1581,5851	1381,215	1581,59

## Міжнародне підприємництво

	1	2	3	4	5	6
Разом	21396	-	1367,706667	19236,79	1259,85	18941
					1144,9835	16848,363
					996,393	15851,9702
					4768,93	15852

Таблиця 17

### Розрахунок амортизаційних відрахувань, тис. грн.(звіт)

Разом	4 група	3 група	2 група	1 група	Група основних фондів		1 квартал
					Балансова вартість на початок року	Норма амортизації, %	
21396	2690	6256	4380	8070	8070	2	161,4
-	15	6	10	2			7908,6
1378,26	403,5	375,36	438	161,4	Сума амортизації		158,172
20017,74	2286,5	5880,64	3942	7908,6	Балансова вартість		7750
1248,19	342,975	352,838	394,2	158,172	Сума амортизації		335,36333
18770	1944	5528	3548	7750	Балансова вартість		6814,4728
1144,1254	318,80875	345,4981	335,36333	144,45523	Сума амортизації		136,289
16850,329	1897,5163	5873,8035	2264,5367	6814,4728	Балансова вартість		6678,18332
999,799	284,627	352,428	226,454	136,289	Сума амортизації		600,3167
15850,5304	1612,88881	5521,37529	2038,083	6678,18332	Балансова вартість		6678,18
4770,37	1349,911	1426,125	1394,017	600,3167	Сума амортизації		
15850,5	1612,89	5521,38	2038,08	6678,18	Балансова вартість		За рік

**9. Кошторис витрат на виробництво продукції**

Таблиця 18

**Розрахунок матеріальних витрат**

Види ресурсів	Ціна одиниці, грн.	Норма витрат на виріб (без зворотних відходів)			Обсяг випуску, тис. шт.			Загальні витрати ресурсів на технологічні потреби, тис. грн.				Інші потреби, тис. грн.	Всього, тис. грн.
		Т	К	А			А	Т	К	А	Разом		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
<u>План</u>	1,2	88,11785	-	-	40,42	269,7	2328	4274,068	-	-	4274,0682	-	-
1. Сировина і матеріали: W, кг													
X, кг	0,96	-	7,3959	0,2809	40,42	269,7	2328	-	1914,9	627,7	2542,6	-	-
Y, м. куб.	180	0,0117	0,0053	-	40,42	269,7	2328	84,959	255,1	-	340,05	-	-
Z, м.кв.	25	-	-	-	40,42	269,7	2328	-	-	-	-	-	-
2. Комплектуючі деталі, грн.	1	58,2	-	-	40,42	269,7	2328	2352,4	-	-	2352,4	-	-
3. Всього матеріали, грн.	-	-	-	-	-	-	-	6711,5	2170	627,7	9509,2	2852,7	12362
4. Паливо, кг	3,8	-	9,1	0,5	40,42	269,7	2328	-	9326,2	4423,2	13749,4	6187,2	19937
5. Електроенергія, квт*год.	0,24	71,5	12,6	1,5	40,42	269,7	2328	693,6	815,6	838,1	2347,3	938,9	3286,2
Разом за планом	-	-	-	-	-	-	-	7405,1	12311,8	5889,0	25605,8	9978,9	35585
Те ж без ПДВ	-	-	-	-	-	-	-	6170,9	10259,8	4907,5	21338,2	8315,7	29654
<u>Звіт</u>	1,2552	83,27137	-	-	38,73	247,8	2442	4048,1	-	-	4048,1	-	-
1. Сировина і матеріали: W, кг													
X, кг	1,00416	-	6,9892	0,26541	38,73	247,8	2442	-	1739,1	650,8	2389,9	-	-
Y, м.куб.	188,3	0,011	0,005	-	38,73	247,8	2442	80,47	231,7	-	312,1	-	-
Z, м.кв.	26,15	-	-	-	38,73	247,8	2442	-	-	-	-	-	-

## Міжнародне підприємництво

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
2. Комп- лектуючі, грн.	1,05	54,999	-	-	38,73	247,8	2442	2236,6	-	-	2236,6	-	-
3. Всього матеріали, грн.	-	-	-	-	-	-	-	6365,2	1970,8	650,8	8986,8	2696	11683
4. Паливо, кг	3,9748	-	8,5995	0,4725	38,73	247,8	2442	-	8470,1	4585,9	13056,1	5875,2	18931
5. Електро- енергія, квт*год.	0,25104	67,5675	11,907	1,4175	38,73	247,8	2442	656,9	740,7	868,9	2266,6	906,6	3173,2
Разом за звітом	-	-	-	-	-	-	-	7022, 2	11181, 6	6105, 6	24309, 4	9477,9	33787
Те ж без ПДВ	-	-	-	-	-	-	-	5851,8	9318,0	5088,0	20257,9	7898,2	28156

Таблиця 19

### Кошторис витрат на виробництво продукції

№ п/ч	Елементи витрат	План		Звіт	
		Сума, тис. грн.	%	Сума, тис. грн.	%
1.	Матеріальні витрати (без ПДВ)	29653,95388	42,58	28156,10842	43,30778
2.	Витрати на оплату праці	21245,19	30,51	19283,19	29,66007
3.	Відрахування на соціальні заходи (38%)	8073,1722	11,59	7327,6122	11,27083
4.	Амортизація	4768,92980	6,85	4770,36958	7,337453
5.	Інші витрати	5897,23161	8,47	5476,69106	8,423868
6.	Всього витрат	69638,47748	100,0	65013,97126	100,0

### 10. Калькулювання собівартості продукції

Планові умовно-постійні (накладні) витрати (УПВ) визначаємо віднявши від суми кошторису витрат за планом суму

Частина 1. Розділ 1.1

статей 1-6: 66975,6 - (6414,5 - 450,6 + 1960,4 + 13414 + 9695,2+3684,2) = 32258 тис. грн.

Постійні витрати (за умови їх частки в УПВ 70%) становлять: 32258\* 0,631 = 20354,8 тис. грн., а змінні накладні витрати - 32258\* 0,369 = 11903,2 тис. грн.

Таблиця 20

Планова калькуляція собівартості

Статті витрат	Ціна, грн.		Виріб <b>Т</b> - 40,42			Виріб <b>К</b> - 269,7			Виріб <b>А</b> - 2328			Загальні витрати тис. грн.
	З ПДВ	Без ПДВ	Норма витрат	Витрати на одиницю, грн./шт	Витрати на весь обсяг, тис.грн.	Норма витрат	Витрати на одиницю, грн./шт	Витрати на весь обсяг, тис. грн.	Норма витрат	Витрати на одиницю, грн./шт	Витрати на весь обсяг, тис.грн.	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1. Сировина і матеріали на технологічні потреби, всього, зокрема	-	-	-	97,3	3932,866	-	7,13	1922,97	-	0,24	558,72	6414,5
W, кг	1,2	1	95,5	95,5	3860,11	-	-	-	-	-	-	3860,11
X, кг	0,96	0,8	-	-	-	7,9	6,32	1704,504	0,3	0,24	558,72	2263,224
Y, м. куб.	180	150	0,012	1,8	72,756	0,0054	0,81	218,457	-	-	-	291,213
Z, м.кв.	25	20,83	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2. Зворотні відходи (віднімаються), всього, зокрема:	-	-	-	-7,43	-300,34	-	-0,43	-114,6	-	-0,02	-35,6463	-450,6
W, кг	1,2	1	7,38215	-7,3821	-298,3865	-	-	-	-	-	-	-298,386
X, кг	0,96	0,8	-	-	-	0,50402	-0,4032	-108,75	0,01914	-0,0153	-35,6463	-144,394
Y, м. куб.	180	150	0,0003	-0,0484	-1,957136	0,0001	-0,0218	-5,8765	-	-	-	-7,83363
Z, м. кв.	25	20,83	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-



## Міжнародне підприємництво

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
3. Комплекуючі деталі, грн.	58,2	48,5	48,5	-	1960,37	-	-	-	-	-	-	1960,37
4. Паливо і енергія на технологічні потреби, всього, зокрема	-	-	-	14,3	578,006	-	31,3	8451,5	-	1,88	4384,4	13413,9
паливо, кг	3,8	3,2	-	-	-	9,1	28,8	7771,8	0,5	1,583	3686	11457,8
електроенергія, квт*год.	0,24	0,2	71,5	14,3	578,006	12,6	2,52	679,644	1,5	0,3	698,4	1956,05
5. Заробітна плата основних виробничих робітників	-	-	-	128,7	5201,044	-	17,433	4701,7	-	0,2857	665,0332	10567,8
6. Відрахування на соціальні заходи, 38%	-	-	-	48,8965	1976,397	-	6,6245	1786,6	-	0,10855	252,72	4015,75
Разом змінні витрати (ЗВ)	-	-	-	-	13348,34	-	-	16748,2	-	-	5825,22	35921,7
6. Умовно-постійні (накладні) виробничі витрати (УПВ), з них:	-	-	-	410,54	16594,08	-	55,621	15000,9	-	0,91143	2121,81	33716,7

## Частина 1. Розділ 1.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
змінні накладні (ЗН = (0,3+ 0,01*К) *УПВ)	-	-	-	151,490	6123,216	-	20,524	5535,32	-	0,336317	782,947	12441,48
постійні накладні (ПН =УПВ-ЗН)	-	-	-	259,1	10470,9	-	35,1	9466	-	0,575	1338,8	21275
7. Разом умовно-змінні витрати (УЗВ=ЗВ +ЗН)	-	-	-	151,490	19471,556	-	20,524	22283,5	-	0,336317	6608,17	48363,21
8. Постійні виробничі витрати (ПВ=ПН)	-	-	-	259,051	10470,865	-	35,097	9465,55	-	0,575112	1338,86	21275,27
Собівартість продукції (виробнича)	-	-	-	740,78	29942,421	-	117,72	31749	-	3,413671	7947,03	69638,48
9. Загальногосподарські витрати	-	-	-	176,16	7120,2298	-	23,87	6436,61	-	0,3911	910,431	14467,27
10. Витрати на реалізацію і збут продукції	-	-	-	79,1896	3200,8448	-	12,584	3393,97	-	0,36492	849,537	7444,353
Повна собівартість продукції	-	-	-	996,128	40263,496	-	154,17	41579,6	-	4,169671	9706,99	91550,1

## Міжнародне підприємництво

### Таблиця 21

### Звітна калькуляція собівартості

Статті витрат	Ціна од., грн.		Виріб Т - 38,73			Виріб К - 247,8			Виріб А - 2441,8			Загальні витрати, тис.грн.
	З ПДВ	Без ПДВ	Норма витрат	Витрати на одиницю, грн.	Витрати на весь обсяг, тис.грн.	Норма витрат	Витрати на одиницю, грн.	Витрати на весь обсяг, тис.грн.	Норма витрат	Витрати на одиницю, грн.	Витрати на весь обсяг, тис.грн.	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
<b>1. Сировина і матеріали на технологічні потреби, всього, зокрема</b>	-	-	-	96,18	3725	-	7,05	1746,4	-	0,24	579,275	6050,70
<b>W, кг</b>	1,2552	1,046	90,247	94,399	3656,1	-	-	-	-	-	-	3656,07
<b>X, кг</b>	100416	0,837	-	-	-	7,4655	6,2471	1548,04	0,2835	0,23723	579,2751	2127,314
<b>Y, м. куб.</b>	188,28	156,9	0,01134	1,7792	68,910	0,0051	0,8007	198,403	-	-	-	267,314
<b>Z, м. кв.</b>	26,15	21,792	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>2. Зворотні відходи (віднімаються), всього, зокрема:</b>	-	-	-	-7,34	-284,47	-	-0,42	-104,10	-	-0,02	-36,9577	-425,527
<b>W, кг</b>	1,255	1,046	6,9761	-7,297	-282,61	-	-	-	-	-	-	-282,614
<b>X, кг</b>	1,004	0,837	-	-	-	0,4763	-0,399	-98,765	0,0181	-0,0151	-36,958	-135,723
<b>Y, м. куб.</b>	188,28	156,9	0,0003	-0,0479	-1,8537	0,0001	-0,021	-5,3371	-	-	-	-7,19074
<b>Z, м. кв.</b>	26,15	21,792	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>3. Комплектуючі деталі, грн.</b>	60,877	50,731	50,731	-	1964,81	-	-	-	-	-	-	1964,811

## Частина 1. Розділ 1.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
<b>4. Паливо і енергія на технологічні потреби, всього, зокрема</b>	-	-	-	14,4	547,45	-	31	7675,69	-	1,86	4545,7	12768,85
паливо, кг	3,975	3,3123	-	-	-	8,5995	28,48	7058,4	0,4725	1,56508	3821,61	10880,0
Електроенергія, квт*год.	0,251	0,2092	67,5675	14,135	547,45	11,907	2,491	617,256	1,4175	0,296541	724,094	1888,803
<b>5. Заробітна плата основних виробничих робітників</b>	-	-	-	123,31	4775,93	-	15,98	3959,9	-	0,28567	697,5422	9433,388
<b>6. Відрахування на соціальні заходи, 38%</b>	-	-	-	46,859	1814,8	-	6,0725	1504,77	-	0,10855	265,066	3584,69
<b>Разом змінні витрати (ЗВ)</b>	-	-	-	-	12543,6	-	-	14782,7	-	-	6050,63	33376,9
<b>6. Умовно-постійні (накладні) виробничі витрати (УПВ), з них:</b>	-	-	-	413,56	16017,2	-	53,59	13280,5	-	0,958052	2339,37	31637,07
змінні накладні (ЗН = (0,3+0,01*К)*УПВ)	-	-	-	143,205	5546,35	-	15,395	3814,94	-	0,409743	1000,51	10361,8

## Міжнародне підприємництво

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
постійні накладні (ПН = УПВ-ЗН)	-	-	-	270,355	10470,9	-	38,198	9465,55	-	0,548309	1338,86	21275,27
7. Разом умовно-змінні витрати (УЗВ=ЗВ +ЗН)	-	-	-	143,205	18089,9	-	15,395	18597,7	-	0,409743	7051,14	43738,7
8. Постійні виробничі витрати (ПВ=ПН)	-	-	-	270,355	10470,9	-	38,198	9465,55	-	0,548309	1338,86	21275,27
Собівартість продукції (виробнича)	-	-	-	737,433	28560,8	-	113,25	28063,2	-	3,435988	8390	65013,97
9. Загальногосподарські витрати	-	-	-	183,843	7120,23	-	25,975	6436,61	-	0,372852	910,431	14467,27
10. Витрати на реалізацію і збут продукції	-	-	-	82,645	3200,8	-	13,696	3393,97	-	0,347914	849,537	7444,353
Повна собівартість продукції	-	-	-	1004	38881,9	-	152,9	37893,8	-	4,156755	10150	86925,59
								10,298	8234,3		743,947	10965,8

*Примітка:*

*Собівартість реалізації продукції за планом*

*=740,78\*40,902+117,72\*267,36+3,41\*2319,55=69682,67 тис. грн.*

*Фактична собівартість реалізованої продукції*

*=737,43\*38,23+113,25\*238,7+3,44\*2421,9=63556,06 тис. грн.*

## Частина 1. Розділ 1.1

Розподіл постійних та змінних накладних витрат подано у табл. 22.

Таблиця 22

**Розподіл постійних та змінних накладних витрат між виробами**

Види продукції	Планова зарплата основних виробничих робітників	Планові коефіцієнти розподілу	Постійні накладні витрати	Планові змінні накладні витрати	Звітна зарплата основних виробничих робітників	Звітні коефіцієнти розподілу	Звітні змінні накладні витрати
Т	3976333,7	0,492	10470,8653	6123,216	3810079	0,498	5910,3508
К	3594561,6	0,445	9465,546273	5535,31945	3302678	0,432	4900,4999
А	508435,2	0,063	1338,860603	782,94701	533289,1	0,070	863,2277
Разом	8079330,5	1,000	21275,27218	12441,4825	7646047	1,000	11674,078

Розподіл позавиробничих витрат подано у табл. 23.

Таблиця 23

**Розподіл позавиробничих витрат**

Види продукції	Планові умовно-змінні витрати	Коефіцієнти розподілу	Загальногосподарські витрати	Комерційні витрати
Т	19471,55569	0,403	7120,23	3200,844803
К	22283,48307	0,460	6436,609	3393,971237
А	6608,166546	0,137	910,4305	849,5372023
Разом	48363,20531	1,000	14467,27	7444,353243

Зниження собівартості продукції за рахунок зміни норм витрат матеріалів і зміни цін на них:

$$\Delta C_{mT} = (1 - 0,055 * 0,046) * 47,54 = 47,42\%$$

$$\Delta C_{mK} = (1 - 0,055 * 0,046) * 16,50 = 16,46\%$$

$$\Delta C_{mA} = (1 - 0,055 * 0,046) * 9,2 = 9,27\%$$

## Міжнародне підприємництво

---

Зниження собівартості продукції за рахунок зміни продуктивності праці:

$$\Delta C_{\text{птТ}} = (1 - 0,96 * 0,99) * 16,72 = 0,82\%$$

$$\Delta C_{\text{птК}} = (1 - 0,92 * 0,99) * 14,11 = 1,26\%$$

$$\Delta C_{\text{птА}} = (1 - 1 * 0,99) * 8,31 = 0,08\%$$

Зниження собівартості продукції за рахунок зміни постійних витрат:

$$\Delta C_{\text{пвтТ}} = (1 - 1/0,96) * 34,97 = -1,46\%$$

$$\Delta C_{\text{пвтК}} = (1 - 1/0,92) * 29,81 = -2,59\%$$

$$\Delta C_{\text{пвтА}} = (1 - 1/1,05) * 16,85 = 0,8\%$$

Зниження собівартості продукції за рахунок зміни всіх факторів:

$$\Delta C_{\text{Т}} = (47,42 + 0,82 - 1,46) / 100 * 741 = 347 \text{ грн/шт}$$

$$\Delta C_{\text{К}} = (16,46 + 1,26 - 2,59) / 100 * 118 = 18 \text{ грн/шт}$$

$$\Delta C_{\text{А}} = (9,27 + 0,08 + 0,8) / 100 * 3,4 = 0,35 \text{ грн/шт}$$

### **11. Нормування оборотних засобів підприємства**

Для розрахунку величини нормативу оборотних засобів використовуємо планові дані по виробничій програмі. Сумарний норматив оборотних засобів визначається як сума їх нормативних величин у виробничих запасах, незавершеному виробництві, готовій продукції та у витратах майбутніх періодів.

Частина 1. Розділ 1.1

Таблиця 24

Розрахунок нормативу оборотних засобів у виробничих запасах

Види матеріальних ресурсів	Річна потреба матеріальних ресурсів, нат.од.				Денна потреба матеріальних ресурсів, нат.од	Ціна од. без ПДВ, грн.	Вартість денної потреби, грн.	Норма запасу, дні				Норматив, грн.
	Т	К	А	разом				точний	страховий	Транс., підгот. технол	Разом	
W, т	3860110	-	-	3860110	10722,53	1	10722,5278	7	3	2	12	128670
X, т	-	2130630	698400	2829030	7858,417	0,8	6286,73333	7	2,5	2	11,5	72297
Y, м. куб.	485,04	1456,38	-	1941,42	5,3928	150	808,925	15	6	2	23	18605
Z, м. кв.	-	-	-	-	-	20,83	-	18	7	2	27	-
Комплектуючі, шт.	2352444	-	-	2352444	6534,567	0,833	5445,47222	5,5	2	2	9,5	51732
Паливо, т	-	2454,27	1164	3618,27	10,05075	3,167	31,827375	11	4	2	17	541,07
Всього												271846
Інші												66115
Разом												337961

Норматив власних оборотних засобів у незавершеному виробництві

$$N_{нв} =$$

$$C_p * T_c * K_{нз} / 360 * 1000 = (66975,62 / 360) * 1,58 * 0,72 = 211,64 \text{ грн.}$$

$$C_p = 66975,62 \text{ тис. грн.}$$

$$T_c = (40,42 * 9 + 269,7 * 5,5 + 2328 * 1) / (40,42 + 269,7 + 2328) = 1,58$$

днів.

Наступні витрати, які включаються до собівартості продукції

$$66975,62 - 29653,95 = 37321,67$$

$$K_{нз} = (29653,95 + 0,5 * 37321,67) / 66975,62 = 0,72$$

Норматив оборотних засобів на готову продукцію

$$N_g = 66975,62 * 0,95 * 15 / 360 = 2651,12 \text{ грн}$$

Норматив оборотних засобів у витратах майбутніх періодів

$$N_m = (337961 + 211,64 + 2651,12) * 0,05 = 17041,19 \text{ грн.}$$

Сукупний норматив оборотних засобів

$$N_c = 337961 + 211,64 + 2651,12 + 17041,19 = 357864,95 \text{ грн.}$$



**12. Визначення цін на продукцію**

Гуртова ціна виробу Т

$$\mathbf{Ц_{гт} = 996,13 \cdot (1 + 16,0/100) = 1155,51 \text{ грн.}}$$

Гуртова ціна виробу К

$$\mathbf{Ц_{гк} = 154,17 \cdot (1 + 16,2/100) = 179,15 \text{ грн.}}$$

Гуртова ціна виробу А

$$\mathbf{Ц_{га} = 4,17 \cdot (1 + 15,0/100) = 4,80 \text{ грн.}}$$

Відпускні ціни виробів Т, К та А:

$$\mathbf{Ц_{вт} = 1155,51 \cdot 1,2 = 1386,61 \text{ грн.}}$$

$$\mathbf{Ц_{вк} = 179,15 \cdot 1,2 = 214,97 \text{ грн.}}$$

$$\mathbf{Ц_{ва} = 4,80 \cdot 1,2 = 5,75 \text{ грн.}}$$

---

## РОЗДІЛ 1.2. ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ ПОКАЗНИКИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

### 1. Беззбитковість виробництва

За планом:

$$O_T = 10470865 / (1155,51 - 151,48) = 10428 \text{ шт.}$$

$$O_K = 9465550 / (179,15 - 20,52) = 59670 \text{ шт.}$$

$$O_a = 1338860 / (4,80 - 0,34) = 300192 \text{ шт.}$$

Те ж в днях:

$$O_T = 365 * 10428,84 / 40420 = 94 \text{ дн.}$$

$$O_K = 365 * 59670,62 / 269700 = 81 \text{ дн.}$$

$$O_a = 365 * 300192,83 / 2328000 = 47 \text{ дн.}$$

Фактично:

$$O_T = 10470865 / (1155,51 - 143,20) = 10343 \text{ шт.}$$

$$O_K = 9465550 / (179,15 - 15,39) = 57801 \text{ шт.}$$

$$O_a = 1338860 / (4,80 - 0,41) = 304979 \text{ шт.}$$

Те ж в днях:

$$O_T = 365 * 10343 / 38730 = 97 \text{ дн.}$$

$$O_K = 365 * 57801 / 247800 = 85 \text{ дн.}$$

$$O_a = 365 * 304979 / 2441800 = 46 \text{ дн.}$$

### 2. Основні фінансово-економічні показники діяльності підприємства

Обсяг товарної продукції (без ПДВ)

$$T_{Пл} = (1155,51 * 40,42 + 179,15 * 269,7 + 4,80 * 2328) = \\ 106196,87 \text{ тис.грн.}$$

## Міжнародне підприємництво

---

$$\text{ТПзв}=(1155,51*38,73+179,15*247,8+4,80*2441,8)=100866,91 \text{ тис.грн.}$$

Витрати на 1 грн. товарної продукції в плановому періоді:

$$V_{1\text{грн}}\text{ТПпл}=91550,1/106196,87=0,862 \text{ грн/грн.}$$

Витрати на 1 грн. товарної продукції в звітному періоді:

$$V_{1\text{грн}}\text{ТПзв}=86925,59/100866,91=0,861 \text{ грн/грн.}$$

Зниження собівартості товарної продукції в звітному періоді порівняно зі плановим:

$$\Delta C_{\text{ТП}}=(0,862-0,861)*100/0,862=0,12\%$$

Економія від зниження собівартості товарної продукції:

$$E_c=86925,59*0,12/100=104,31 \text{ грн.}$$

Валовий прибуток підприємства в плановому періоді:

$$P_{\text{в пл}}=102019312,6-69682670=32336642,6 \text{ грн.}$$

Валовий прибуток підприємства в звітному періоді:

$$P_{\text{в зв}}=94599491,44-63556060=31043431,44 \text{ грн.}$$

Чистий дохід від реалізації продукції (за планом):

$$\text{ЧД}_{\text{пл}}=(1386,61*40900+214,97*267360+5,75*2319550)*0,8=102019312,6 \text{ грн.}$$

Чистий дохід від реалізації продукції (за звітом):

$$\text{ЧД}_{\text{зв}}=(1386,61*38230+214,97*238700+5,75*2421900)*0,8=94599491,44 \text{ грн.}$$

Прибуток від операційної діяльності (операційний прибуток) в плановому періоді:

$$P_o=32336642,6-(14467270+7444353)=10425019,6 \text{ грн.}$$

Прибуток від операційної діяльності (операційний прибуток) в звітному періоді:

$$P_o=31043431,44-(14467270+7444353)=9131808,44 \text{ грн.}$$

Базовий прибуток від операційної діяльності підприємства у звітному періоді – прибуток від реалізації обсягу продукції звітного періоду за рівнем витрат планового періоду:

## Частина 1. Розділ 1.2

---

$$P_{o \text{ баз}} = 94599491,44 * (1 - 0,862) = 13054730 \text{ грн.}$$

Фактичний прибуток від операційної діяльності підприємства в звітному періоді:

$$P_{o \text{ ф}} = 13054730 + 104,31 = 13054834 \text{ грн.}$$

Прибуток підприємства від звичайної діяльності до оподаткування в плановому періоді:

$$P_{\text{зд пл}} = 10425019,6 + 0,057 * 8070000 + 0,28 * 4380000 - 876000 * 0,18 + 32336642,6 * (10,9 - 5,5) / 100 + 102019312,6 * 0,017 = 15434237 \text{ грн.}$$

Прибуток підприємства від звичайної діяльності до оподаткування в звітному періоді:

$$P_{\text{зд зв}} = 9131808,44 + 0,057 * 8070000 + 0,28 * 4380000 - 876000 * 0,18 + 31043431,44 * (10,9 - 5,5) / 100 + 94599491,44 * 0,017 = 13945055 \text{ грн.}$$

Чистий прибуток підприємства (прибуток від звичайної діяльності після оподаткування, оскільки на підприємстві не виникали надзвичайні події) в плановому періоді:

$$P_{\text{ч пл}} = 15434237 - 15434237 * 0,25 = 11575678 \text{ грн.}$$

Чистий прибуток підприємства (прибуток від звичайної діяльності після оподаткування, оскільки на підприємстві не виникали надзвичайні події) в звітному періоді:

$$P_{\text{ч зв}} = 13945055 - 13945055 * 0,25 = 10458791 \text{ грн.}$$

Прибуток, що залишається у розпорядженні підприємства в плановому періоді:

$$P_{\text{з пл}} = 11575678 - 0,011 * 102019312,6 = 10453466 \text{ грн.}$$

Прибуток, що залишається у розпорядженні підприємства в звітному періоді:

$$P_{\text{з зв}} = 10319297 - 0,011 * 94599491,44 = 9278703 \text{ грн.}$$

## Міжнародне підприємництво

Таблиця 25

Основні фінансово-економічні показники діяльності  
підприємства, тис.грн.

Показники	Од. вимір.	План	Звіт	% виконання
Собівартість одиниці продукції	грн./шт	Т – 996,13 К – 154,17 А – 4,17	Т – 1003,92 К – 152,92 А – 4,16	Т – 100,78 К – 99,19 А – 99,76
Витрати на 1 грн. товарної продукції	грн./грн.	0,862	0,861	99,88
Чистий дохід	тис. грн	102019,3126	94599,49144	92,73
Собівартість реалізованої продукції	тис. грн	67022,20588	61183,9	91,28896439
Валовий прибуток	тис. грн	32336,6426	31043,43144	96
Адміністративні витрати	тис. грн	14467,27	14467,27	100
Комерційні витрати	тис. грн	7444,35	7444,35	100
Прибуток від операційної діяльності	тис. грн	13054,73	13054,834	100,0008
Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування	тис. грн	15434,237	13945,055	90,35
Чистий прибуток	тис. грн	11575,678	10458,791	90,35
Прибуток в розпорядженні підприємства	тис. грн	10453,466	9278,703	88,76

Таблиця 26

Показники прибутковості підприємства

Показники	Од. вимір.	План	Звіт	% виконання
1. Рентабельність виробу Т	%	16	15,10	94,37
2. Рентабельність виробу К	%	16,20	17,15	105,9
3. Рентабельність виробу А	%	15,11	15,38	101,8
4. Рентабельність продукції	%	14,96	14,37	96,04
5. Рентабельність виробництва	%	53,99	52,86	97,91

$$O_{\text{сер пл}} = 21396 + 272,8 \cdot 8/12 + 691,5 \cdot 6/12 - 791,5 \cdot 11/12 - 582,5 \cdot 5/12 - 365,4 \cdot 4/12 = 20833,567 \text{ тис. грн.}$$

$$O_{\text{сер зв}} = 21396 + 272,8 \cdot 5/12 + 691,5 \cdot 4/12 - 791,5 \cdot 5/12 - 582,5 \cdot 4/12 - 365,4 \cdot 3/12 = 21124,858 \text{ тис. грн.}$$

**3. Показники ефективності використання виробничих ресурсів**

Таблиця 27

Показники використання ресурсного потенціалу підприємства

Показники	Од. вимір.	План	Факт	Відхилення, %
1	2	3	4	5
Виробіток	грн	40104,55816	39947,291	99,608
Трудомісткість виробничої програми	люд-год	2443732,678	2312300,4	94,622
Матеріаломісткість продукції	грн/грн	0,65574887	0,644552	98,293

## Міжнародне підприємництво

1	2	3	4	5
Матеріаловіддача виробництва	грн/грн	1,524974035	1,5514651	101,74
Коефіцієнт обертання обігових коштів	оберти	297,0163549	275,42058	92,729
Коефіцієнт завантаження	грн/грн	0,003366818	0,0036308	107,84
Тривалість оборту	дні	1,212054468	1,3070919	107,84
Фондовіддача	грн/грн	11,87017741	11,274651	94,983
Фондомісткість виробництва	грн/грн	0,084244739	0,0886945	105,28
Фондоозброєність праці	грн/люд	3378,598043	3543,1066	104,87

---

## РОЗДІЛ 1.3. ЕФЕКТИВНІСТЬ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

### 1. Показники ефективності інвестицій у проекти розвитку підприємства

Грошові потоки по проектах

$$ГП1=(2,19-1,55)*1843*0,7+1450*0,15/1,1=1023,4 \text{ тис.грн.}$$

$$ГП2=(7,42-6,07)*1627*0,7+2101*0,15/1,1=1824,0 \text{ тис.грн.}$$

$$ГП3=(52,3-41,8)*209*0,7+1107*0,15/1,1=1687,1 \text{ тис.грн.}$$

Сумарні приведені грошові потоки по проектах

$$ГПпр1=1023,4/(1+0,13)+1023,4/(1+0,13)^2+1023,4/(1+0,13)^3+1023,4/(1+0,13)^3,5=3083,6 \text{ тис.грн.}$$

$$ГПпр2=1824,0/(1+0,11)+1824,0/(1+0,11)^2+1824,0/(1+0,11)^3+1824,0/(1+0,11)^4+1824,0/(1+0,11)^4,5=6799,3 \text{ тис.грн.}$$

$$ГПпр3=1687,1/(1+0,19)+1687,1/(1+0,19)^2+1687,1/(1+0,19)^3+1687,1/(1+0,19)^4=4451,6 \text{ тис.грн.}$$

Середньорічна сума грошового потоку у теперішній вартості

$$ГПпр1с=3083,6/3,5=881 \text{ тис.грн.}$$

$$ГПпр2с=6799,3/4,5=1511 \text{ тис.грн.}$$

$$ГПпр3с=4451,6/4=1112,9 \text{ тис.грн.}$$

Термін окупності інвестицій у проекти

$$Ток1=1450/881=1,6 \text{ року}$$

$$Ток2=2101/1511=1,4 \text{ року}$$

$$Ток3=1107/1112,9=1 \text{ рік}$$

Індекс доходності

$$Ід1=3083,6/1450=2,1$$

$$Ід2=6799,3/2101=3,2$$

$$Ід3=4451,6/1107=4,0$$

Чиста теперішня вартість

$$ЧТВ1=3083,6-1450=1633,6 \text{ тис.грн.}$$



## Міжнародне підприємництво

ЧТВ2=6799,3-2101=4698,3 тис.грн.

ЧТВ3=4451,6-1107=3344,6 тис.грн.

Другий проект відзначається кращими показниками ефективності інвестицій у нього (найбільша чиста теперішня вартість).

### **2. Очікувані показники діяльності підприємства в наступному періоді**

Очікувані показники діяльності підприємства в наступному році (за умов реалізації ефективнішого з розглянутих проектів його розвитку) розраховуються *шляхом додавання до звітних показників діяльності підприємства даних, що характеризують вибраний проект розвитку.*

Таблиця 28

Очікувані фінансово-економічні показники діяльності підприємства в наступному році

Показники	Од. вимір.	Період		Відхилення, %
		Звітний	Очікуваний	
1	2	3	4	5
1. Обсяг виробництва продукції	тис. грн.	100866,91	111357,78	110,40
2. Обсяг реалізації продукції	тис. грн.	98563,37	111357,78	112,98
3. Собівартість реалізованої продукції	тис. грн.	63556,06	72138,21	113,50
4. Валовий прибуток	тис. грн.	31043,43	30853,97	99,39
5. Адміністративні витрати	тис. грн.	14467,27	14467,27	100
6. Комерційні витрати	тис. грн.	7444,35	7444,35	100
7. Прибуток від операційної діяльності	тис. грн.	13054,83	8942,35	97,93

Частина 1. Розділ 1.3

1	2	3	4	5
8. Прибуток від звичайної діяльності	тис. грн.	15141,10	11081,33	73,19
9. Чистий прибуток	тис. грн.	11355,822	8311	73,19
10. Рентабельність продукції	%	14,37	12,40	86,26
11. Рентабельність виробництва	%	52,86	13,00	24,60

Таблиця 29

Очікувані показники ефективності використання  
ресурсного потенціалу

Показники	Од. вимір.	Період		Відхилення, %
		Звітний	Очікуваний	
1	2	3	4	5
1. Виробіток	грн	39947,291	44175	110,6
2. Коефіцієнт обертання обігових коштів	оберти	275,42058	304,736	110,6
3. Коефіцієнт завантаження	грн/грн	0,0036308	0,00328	90,38
4. Тривалість обороту	дн.	1	1,1814	118,1
5. Фондовіддача	грн/грн	11,274651	12,4473	110,4
6. Фондомісткість виробництва	грн/грн	0,0886945	0,08034	90,58
7. Фондоозброєність праці	грн/люд	3543,1066	3443,55	97,19

Внаслідок збільшення собівартості на 13,5 % і зниження валового прибутку на 0,62 % рентабельність продукції знизилась на 1,97 %, а рентабельність виробництва знизилась на 40%.

---

## ЧАСТИНА 2. МАРКЕТИНГОВЕ ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ

### 1. Характеристика підприємства

Суб'єктом ЗЕД в даному підприємницькому проекті виступає компанія «Львів-зерно», що є одним із основних імпортерів пшениці у західному регіоні України. Однак спектр діяльності даної компанії не обмежується лише імпортними операціями.

"Ми пропонуємо зерно вищої якості, а не компромісні рішення" - саме цей слоган є визначальним у діяльності компанії.

Історія компанії "Львів-зерно" налічує 8 років.

За час діяльності компанія заслужено здобула імідж надійного партнера. На сьогодні "Львів-зерно" - це найбільший постачальник зерна Західного регіону України. Продукція компанії відповідає найвищим вимогам і стандартам. Діяльність компанії без перебільшення можна назвати успішною.

Напрямки діяльності:

- гуртова торгівля пшеницею (м'яка червона ярова, тверда ярова, м'яка біла ярова);
- постачання сільськогосподарської техніки, її ремонт;
- гуртова торгівля озимим житом та кукурудзою.

У структуру компанії входять 12 регіональних представництв. На території компанії розташований власний сервісний центр з ремонту сільськогосподарської техніки.

Основа успіху підприємства - високопрофесійний мотивований персонал, що любить свою роботу і дбає за честь компанії. 80 відсотків працівників за фахом є спеціалістами з сільського господарства.

"Львів-зерно" постійно поновлює та розширює асортимент техніки та сільськогосподарської продукції.

Основними споживачами продукції, що її пропонує на ринку "Львів-зерно", є підприємства борошномельно-круп'яної промисловості, які виробляють із зернових культур борошно

(пшеничне, житнє, кукурудзяне) і крупи (пшоняні). Центри борошномельно-круп'яної промисловості – Київ, Харків, Львів, Дніпропетровськ, Одеса, Запоріжжя. Споживачі – хлібозаводи, макаронні, кондитерські фабрики.

## **2. Концепція маркетингу**

Процес розроблення концепції міжнародного маркетингу містить ряд послідовних етапів.

Важливого значення в умовах сьогодення посідає попередній етап, що полягає у зборі попередньої інформації і узагальненому аналізі ринків для відбору пріоритетних країн. Адже успіх компанії значною мірою залежить від достовірності і об'єктивності інформації, яка аналізується.

Фаза 1+2 передбачає збір більш повної інформації по кожній країні, визначення усіх параметрів цих ринків, які можуть стати критеріями вибору ринку. Попередній етап, а також фаза 1+2 детально описані в цьому розділі.

Визначаючи генеральні цілі своєї діяльності, проводячи сегментування і відбір ринків підприємство вступає у фазу 3+4. Для нашого підприємства пріоритетним є налагодження зв'язків з надійними постачальниками пшениці у сфері сільського господарства. Пріоритетним завданням є завоювання стійких позицій в сегменті пшениці. А для цього важливо віднайти надійного, стабільного постачальника даної продукції.

Фаза 5+6 передбачає оцінку альтернативних стратегій на реалізованість і відповідність потенціалу підприємств цілям і стратегіям, розроблення планів маркетингу по кожній пріоритетній країні і оптимізації стратегії ЗЕД. Компанія володіє достатніми ресурсами для того, щоб охопити якнайбільшу частку ринку. Для цього їй необхідна наявність зовнішньоекономічних зв'язків з країнами-постачальниками. Прямий зв'язок з експортерами дозволяє компанії економити на посередниках, тим самим

мінімізувати витрати. При здійсненні зовнішньоекономічної діяльності наша компанія керується глибоким аналізом пріоритетних країн, зробленим на попередніх етапах. Це дає можливість використання таких форм співпраці, які дадуть позитивні результати.

Фаза 7+8 полягає у реалізації тих теоретичних та практичних аспектів, що розроблялися на попередніх етапах. Важливим тут є контроль на кожному етапі реалізації, що дозволить вчасно виявити порушення в системі і швидко їх усунути.

Отже, варто зазначити, що в основі всієї концепції міжнародного маркетингу лежить маркетингове дослідження ринку, яке створює підґрунтя для подальших процесів. І чим сильнішим і якісним буде ґрунт, тим кращими будуть плоди.

### **3. Аналіз внутрішнього ринку України**

Україна є імпортером зерна пшениці. Україна імпортує зерно в незначних обсягах, по відношенню до внутрішнього об'єму ринку. Перш за все, необхідність імпорту пов'язана з недостатнім обсягу виробництва пшениці високої якості (цінних сортів) для забезпечення потреб борошномельної промисловості.

Динаміка обсягу імпорту зерна носить досить мінливий характер, оскільки перш за все обумовлена ситуацією у внутрішньому виробництві пшениці державами. Збільшення імпорту борошномельного зерна може бути пов'язаний з недостатнім об'ємом зібраної пшениці, а також з низькою її якістю, що стало наслідком несприятливих погодних умов. В Україні пікова точка імпорту зерна відноситься до 2007 року, коли за рік об'єм зерна пшениці, що ввозиться, виріс приблизно в 4 рази, з 80 тис. тонн в 2006 році до 350 тис. тонн в 2007 році. Такі зміни зв'язані, перш за все, із змінами у валовому зборі і структурі зібраного урожаю (велика частка зерна низьких класів), причинами яких

стали несприятливі погодні умови. Не дивлячись на те, що Україна сама є експортером пшениці, в країні спостерігається недолік твердої пшениці, а також пшениці з підвищеним вмістом клейковини (23%) загалом.

Динаміка зміни імпорту пшениці до України і вартісному вираженні в цілому повторює загальну динаміку імпорту пшениці в ці країни. Зміни цін на пшеницю вносить свої коректування у вартісний об'єм експорту. У 2007 році було зафіксовано загальносвітове зростання цін на пшеницю, що позначилося і на ціні пшениці на внутрішньому ринку, і відповідно на ціні зерна, що імпортується. Зростання цін на зерно, що імпортується, наводить до того, що при значно зменшенні натурального об'єму імпорту, вартісною об'єм змінюється у меншій мірі. У Україні в 2007 році вартісна оцінка імпорту досягла 64 млн. доларів США. Україна імпортує пшеницю в основному з Німеччини і Канади.

Проаналізуємо цінову ситуацію на внутрішньому ринку зерна.

На внутрішньому ринку спостерігається тенденція до підвищення середньозважених цін. Так, ціна на пшеницю м'яку 4 класу на умові спот та за базисом поставки EXW, підвищилась на 1,8% і склала 406,36 грн/т, ціна на пшеницю м'яку 6 класу, підвищилась на 11,7% і склала 369,60 грн/т, ціна на кукурудзу 3 класу підвищилась на 8,5% і склала 431,95 грн/т, ціна на пшеницю м'яку 3 класу понизилась на 2,3% і склала 438,56 грн/т.

Експортні ціни на пшеницю значно перевищують внутрішні ціни на зерно.

Україна увійшла в п'ятірку найбільших в світі експортерів зерна. Держава повинна намагатися економічними методами сприяти зміні структури посівних площ у бік найбільшої відповідності ринковій кон'юнктурі.

#### **4. Оцінка ринків основних експортерів**

##### ***Росія***

Зернове господарство - головна галузь землеробства Росії. Останніми роками загальні посіви зернових культур займали понад 80% посівної площі сільськогосподарських культур.

У Росії виробляється 65-70 млн. тонн зерна, що дає право країні знаходитися на першому місці в СНД. Середня врожайність зерна складає 1,0-1,3 тонн/га. Зростання виробництва зерна сприяє збільшенню об'ємів його реалізації і підвищенню прибутковості галузі. В середньому відвантажується на експорт 2,8-7,0 млн. тонн зерна.

Понад 3/4 посівів зернових культур займає ярова пшениця. Загальна посівна площа по пшениці складає 11,8-13,3 млн. га. Врожайність 0,9-1,3 тонн/га дозволяє отримати 11,2-16,6 млн. тонн пшениці. З них 7,4-7,5 млн. тонн витрачається на внутрішній вжиток, а 3,0-8,2 млн. тонн йде на експорт. Перехідні запаси складають 1,0-3,0 млн. тонн.

Урожай головної зернової культури - пшениці в світі не лише забезпечує потреби країни-виробника зерна, але і дозволяє створити необхідні запаси для експортних поставок.

З врахуванням викладеного положення на внутрішньому ринку зерна Росії і на світовому ринку можна зробити висновок про те, що це створило певні передумови для збільшення пропозицій на ринку зерна. Якщо говорити про внутрішній ринок, то особливо пропозиція зерна на продаж зросла починаючи з серпня 2007 року, тобто зі вступом зерна нового урожаю. Наприклад, за даними Мінсільгосппроду РФ пропозиції регіонів на вивіз пшениці в серпні - грудні 2007 року складали близько 75 тис. тонн щомісячно. Левову частку в цих пропозиціях займав Ставропольський край (45 - 50 тис. тонн).

Таким чином, можна зробити висновок про те, що російські виробники не лише укріплюють позиції на власному ринку, а й перетворюються у провідних виробників пшениці у світі.

Продукція казахських виробників володіє достатньою кількістю конкурентних переваг.

Іншим важливим висновком є те, що на ринку Росії присутній один найбільший виробник. Інші створюють йому конкурентне середовище в середині країни, однак не володіють міцними позиціями на міжнародних ринках.

### ***Канада***

Канада є експортером пшениці і одним з головних гравців на світовому зерновому ринку. Її імпорт пшениці складає незначну кількість.

В середньому посівна площа по пшениці складає 8,6 - 11,0 млн. га. Врожайність різна по роках і вагається від 1,8 до 2,9 тонн/га. В середньому валовий збір по пшениці варіює від 16,2 до 28,6 млн. тонн, причому 9,4 - 19,4 млн. тонн йде на експорт. Імпорт складає від 0,2 до 0,4 млн. тонн. На внутрішній вжиток витрачається 6,3-9,0 млн. тонн. Перехідні запаси по пшениці в країні складають - 4,8-9,7 млн. тонн.

На внутрішньому ринку Канади посилюється конкуренція зі сторони ряду інших іноземних компаній.

### ***США***

США є найбільшим експортером зерна. Третина посівних площ Сполучених Штатів засівається спеціально для продажу за кордон. Серед зернових в США провідне місце займає пшениця, значна частина якої надходить на експорт.

США давно зберігають лідерство як виробник пшениці. Посівна площа, віддана під пшеницю, складає 18,9-22,5 млн. га. З кожного га в середньому отримують 3 тонни урожаю. Таким чином,



виробляється близько 49,2-68,0 млн. тонн. Причому в середньому одна половина йде на експорт (24,7-34,4 млн. тонн), інша - на вжиток усередині країни, який складає 28,6-34,3 млн. тонн. Імпортується 3,0-3,3 млн. тонн. Перехідні запаси вагаються від 8,3 до 17,8 млн. тонн.

Ринок США характеризується відкритістю і прозорістю конкуренції. На цьому ринку працюють виробники, що вже досягли позитивної репутації, та продовжують її покращувати, збільшуючи номенклатуру виробів, приділяючи значну увагу якісним параметрам.

Узагальнена оцінка привабливості ринків і конкурентних позицій проводиться для вище перерахованих країн: Росія, Канада та США. Результати такої оцінки наведено у табл. 30. Для кожної країни на основі бальної системи проводиться оцінка генеральних факторів та ринкових шансів.

Оцінка генеральних факторів включає аналіз політичних, економічних факторів; оцінку технологічного розвитку, а також соціально-культурних та географічних факторів.

Політичні параметри оцінюються за такими чинниками, як політична система, господарська система, політична стабільність та специфічні політичні ризики. Економічні фактори узагальнюють загальноекономічний розвиток, розвиток відповідної галузі у країні контрагента, економічні ризики. Аналіз технологічного розвитку включає оцінку рівня продукції і технологій. Оцінка соціокультурного фактора проводиться за такими параметрами як ймовірність виникнення соціальних конфліктів, наявність соціокультурних ризиків, особливих вимог до продукції. Географічні фактори оцінюються на основі демографічних чинників, наявності природних ресурсів, стану інфраструктури.

Аналіз ринкових шансів складається з оцінки таких параметрів як мінімальний ринковий потенціал, величина росту ринку, інтенсивність конкуренції.

Таблиця 30

Критерії і оцінки привабливості ринків	Росія	Канада	США
1	2	3	4
<b>1. Генеральні фактори</b>			
<b>1.1. Політичні параметри</b>			
• політична система	75	80	85
• господарська система	80	95	95
• політична стабільність	80	90	90
• специфічні політичні ризики	(20)	(10)	(20)
<b>1.2. Економічні фактори</b>			
• загальноекономічний розвиток	85	95	95
• розвиток відповідної галузі	95	95	90
• економічні ризики	25	20	10
<b>1.3. Технологічний розвиток</b>			
• рівень продукції	80	80	80
• рівень технології	80	85	80
<b>1.4. Соціально-культурні фактори</b>			
• потенціал соціальних конфліктів	50	60	60
• особливі вимоги до продукції	85	85	80
• соціально-культурні ризики	(10)	(10)	(10)
<b>1.5. Географічні фактори</b>			
1.5.1. - демографічні фактори	100	85	80
1.5.2. - рівень наявності природних ресурсів	95	70	90
1.5.3. - інфраструктура:			
• розвинута	90	90	95
• середня			
• нерозвинута			
<b>2. Ринкові шанси</b>			
2.1. Мінімальний ринковий потенціал	100	80	80
2.2. Ріст ринку			
• високий			
• середній	95	80	75
• низький			
2.3. Інтенсивність конкуренції			
• висока	95	95	90
• середня			
• низька			
<b>Всього</b>	<b>1230</b>	<b>1225</b>	<b>1225</b>

З трьох країн найбільш розвинена політична система США (85 балів), проголошено курс на демократичний розвиток, розвинена законодавча база, яка регулює економічні відносини, в тому числі зовнішньоекономічні; менш розвинута (80 балів) політична система Канади, яка отримала статус домініону в 1867 році, а незалежність – у 1931 р.; з переходом до ринкової економіки у Росії набула нового розвитку політична система (75 балів).

Щодо розвитку господарської системи, то США (95 балів) – лідер світової економіки, країна, яка за рівнем та масштабами розвитку значно випереджає будь-яку з інших розвинених держав; Канада за розміром ВВП також входить до першої десятки країн світу (95 балів); перехід від адміністративно-командної економіки до ринкової супроводжувався погіршенням стану господарської системи (80 балів).

З трьох країн Канада і США характеризуються більшою політичною стабільністю (90 балів), бо тут мінімальне втручання держави в економіку, стабільний курс економічної політики, яка спрямована на покращення умов розвитку приватного підприємництва, в Росії, де проживає 150 національностей, політична стабільність менша – 80 балів.

Найбільш економічно розвинутими є США та Канада (по 95 балів), чому сприяла традиційно існуюча тут свобода економічної діяльності, захист та підтримка конкуренції, Росія (85 балів) відстає від вищевказаних країн через зменшення внутрішнього попиту на продукцію, скорочення внутрішнього виробництва, зростання безробіття, що мало місце на етапі переходу до ринкових відносин в 1990 рр.

Проте дана галузь - виробництво пшениці, найбільш розвинена в Росії і в Канаді (по 95 балів), враховуючи якість продукції і технологію обробки сировини. В свою чергу США (90 балів) пропонують більшу пропозицію на ринку пшениці 24,7-34,3 млн. тонн.

За умов глобалізації міжнародної економіки США – барометр для світової економіки, безперервно впливають на рух циклу та зміни стану національних економік. Розвиток економічних процесів у США - головний генератор зрушень в економіці світу. Не є винятком світова фінансова криза, яка розпочалася з іпотечної кризи в США (економічні ризики оцінені в 20 балів). Канада пов'язана з США участю в НАФТА, на що також вплинула економічна криза сусідньої країни (10 балів). Досить високі економічні ризики і в Росії, починаючи з 90 років (30 балів) і незважаючи на деякі позитивні зрушення в економіці в останній період.

Щодо рівня зернової продукції, то найкращий він в Канаді і Росії (по 95 балів), у США якість пшениці нижча (90 балів). Щодо рівня технології, то США (95 балів) мають найбільший у світі науково-технічний потенціал, який сьогодні є вирішальним чинником динамічного розвитку економіки, та конкурентоспроможність. Канада і Росія (по 80 балів) мають менші витрати на НДККР.

Найменший потенціал соціальних конфліктів – в Канаді (60 балів) і в США (60 балів), оскільки проголошено курс на демократичний розвиток, тут проживає переважно одна національність. У Росії, в якій проживає майже 150 національностей, а також економічний спад в 1990 рр., потенціал соціальних конфліктів вищий (50 балів). У США споживач більш прискіпливий до якості товару, тому тут особливі вимоги до продукції оцінені у 80 балів.

Специфіка продукції полягає в тому, що у відсотковому відношенні найбільше її споживають у Росії (демографічні фактори 100 балів), менше – в Канаді (85 балів) та США (80 балів). Росія і США однаково забезпечені великою кількістю природних ресурсів (90 балів), зокрема земельними, менш забезпечена Канада (70 балів). Найбільш розвинена інфраструктура у США (95 балів), особливо фінансові ринки, менше – у Канаді (90 балів), найменше – в Росії (85 балів).

Найсприятливіші умови для мінімального ринкового потенціалу в Росії (85 балів), враховуючи те, що формування ринкових відносин відбулось не так давно. На всіх трьох ринках висока інтенсивність конкуренції і високий ріст ринку.

Відбувається високий ріст ринку у трьох країнах. Урожай пшениці в США склав більше 62 млн. тонн, Канаді - понад 30 млн. тонн. Значні об'єми зерна на експорт пропонує Канада (майже 20 млн. тонн). З врахуванням викладеного положення на внутрішньому ринку зерна Росії і на світовому ринку можна зробити висновок про те, що це створило певні передумови для збільшення пропозицій на ринку зерна.

За результатами оцінки найбільш привабливим є ринок Росії, далі - Канади, і на кінець - США.

Однак така оцінка є надто узагальнюючою і не дає об'єктивних даних для висновку і вибору країни. Такий аналіз потребує поглиблення. Для цього проведемо більш глибокий аналіз, досліджуючи привабливість ринку та конкурентні позиції. Привабливість ринку базується на таких показниках, як ємність ринку, ріст ринку, структура споживачів, діапазон цін, купівельна здатність, доступність ринку, інтенсивність конкуренції, політико-економічні ризики. Відносні конкурентні позиції охоплюють такі показники: конкурентоспроможність продукції, ціни і умови укладання контрактів, умови присутності на ринку, умови збуту, умови комунікацій, ринкова частка. При такому аналізі використовують ваги важливості критеріїв, тобто встановлюють числове значення важливості кожного з критеріїв.

Зважаючи на специфіку ринку та особливості зовнішньоекономічної операції (імпорт), найбільшої ваги при оцінюванні привабливості ринку ми надали росту ринку, що характеризує зростання обсягу збуту за певний період, інтенсивності конкуренції та політико-економічним ризикам. При оцінюванні відносних конкурентних позицій найвищу вагу мають

## Частина 2

конкурентоздатність продукції та ціни і умови укладання контрактів.

У табл. 31–33 наведено результати даного аналізу по кожній з трьох країн. При цьому розподіл ваг критеріїв залишається однаковим для кожної країни.

Таблиця 31

Оцінка привабливості ринку Росії і конкурентних позицій з  
врахуванням ваг важливості критеріїв

A.	Період, який аналізується: 2006-2008 рр.						Дата 1.11.2009	
1.	Підрозділ / продукт ...						пшениця.	
2.	Регіон / країна						Росія	
3.	Привабливість ринку Шанси / ризики	Дуже погано (0)	Погано (25)	Середньо (50)	Добре (75)	Дуже добре (100)	Вага (0)	(M*O)
3.1.	Ємкість ринку				75		10	750
3.2.	Ріст ринку					100	20	2000
3.3.	Структура споживачів			50			10	500
3.4.	Діапазон цін					100	10	1000
3.5.	Купівельна здатність			50			10	500
3.6.	Доступність ринку				75		10	750
3.7.	Інтенсивність конкуренції				75		15	1125
3.8.	Політико-економічні ризики				75		15	1125
4.	Сума:						100	7750
5.	Результат:	$Сум(M \times O) / 100 \times 100$				0,775		
6.	Відносні конкурентні позиції							
6.1.	Конкурентоздатність продукції				75		25	1875
6.2.	Ціни і умови укладання контрактів					100	25	2500
6.3.	Умови присутності на ринку			50			15	750
6.4.	Умови збуту				75		10	750
6.5.	Умови комунікацій				75		15	1125
6.6.	Ринкова частка				75		10	750
7.	Сума:						100	7750
8.	Результат:	$Сума (M \times C) / 100 \times 100$				0,775		
B.	Найбільші конкуренти							

## Міжнародне підприємництво

Таблиця 32

### Оцінка привабливості ринку Канади і конкурентних позицій з врахуванням ваг важливості критеріїв

A.	Період, який аналізується: 2006-2008 рр.						Дата		1.11.2009
1.	Підрозділ / продукт ...						пшениця		
2.	Регіон / країна						Канада		
3.	Привабливість ринку Шанси / ризики	Дуже погано (0)	Погано (25)	Середньо (50)	Добре (75)	Дуже добре (100)	Вага (0)	(М*0)	
3.1.	Ємкість ринку				75		10	750	
3.2.	Ріст ринку				75		20	1500	
3.3.	Структура споживачів				75		10	750	
3.4.	Діапазон цін				75		10	750	
3.5.	Купівельна здатність				75		10	750	
3.6.	Доступність ринку			50			10	500	
3.7.	Інтенсивність конкуренції				75		15	1125	
3.8.	Політико-економічні ризики				75		15	1125	
4.	Сума:							100	7250
5.	Результат:		<i>Сум(М x O)</i>			0,725			
			/						
			300x100						
6.	Відносні конкурентні позиції								
6.1.	Конкурентоздатність продукції					100	25	2500	
6.2.	Ціни і умови укладання контрактів				75		25	1875	
6.3.	Умови присутності на ринку			50			15	750	
6.4.	Умови збуту			50			10	500	
6.5.	Умови комунікацій				75		15	1125	
6.6.	Ринкова частка			50			10	500	
7.	Сума:							100	7250
8.	Результат:		<i>Сума (М x С)</i>			0,725			
			/						
			100x100						
B.	Найбільші конкуренти								

Таблиця 33

Оцінка привабливості ринку США і конкурентних позицій з  
врахуванням ваг важливості критеріїв

A.	Період, який аналізується: 2006-2008 рр.						Дата		1.11.2009
1.	Підрозділ / продукт ...						пшениця		
2.	Регіон / країна						США		
3.	Привабливість ринку	Дуже погано (0)	Погано (25)	Середньо (50)	Добре (75)	Дуже добре (100)	Вага (0)	(М*0)	
3.1.	Ємкість ринку				75		10	750	
3.2.	Ріст ринку			50			20	1000	
3.3.	Структура споживачів				75		10	750	
3.4.	Діапазон цін				75		10	750	
3.5.	Купівельна здатність					100	10	1000	
3.6.	Доступність ринку			50			10	500	
3.7.	Інтенсивність конкуренції				75		15	1125	
3.8.	Політико-економічні ризики				75		15	1125	
4.	Сума:							100	7000
5.	Результат:		<i>Сум(М x O)</i>			0,7			
			/						
			100x100						
6.	Відносні конкурентні позиції								
6.1.	Конкурентоздатність продукції				75		25	1875	
6.2.	Ціни і умови укладання контрактів			50			25	1250	
6.3.	Умови присутності на ринку			50			15	750	
6.4.	Умови збуту			50			10	500	
6.5.	Умови комунікацій				75		15	1125	
6.6.	Ринкова частка				75		10	750	
7.	Сума:							100	6250
8.	Результат:		<i>Сума (М x С)</i>			0,625			
			/						
			100x100						
B.	Найбільші конкуренти								



## Міжнародне підприємництво

За результатами даного аналізу найбільш привабливим ринком для нашої компанії залишається Росія. Вона серед аналізованих країн також лідирує по відносним конкурентним позиціям. Аналіз показує, що сільськогосподарський ринок Росії в процесі здійснення перетворень виявився відкритим і без введення ефективних захисних заходів увійшов до світового економічного простору. Процеси, що проте відбуваються при цьому, виявилися далеко не однозначними. У числі позитивних результатів конкуренції можна виділити розвиток переробки сільськогосподарської продукції, розширення асортименту продовольства, упаковки і до певної міри увага до якості товарів .

Для більш повного і ретельного аналізу, зважаючи на особливості угод, що укладатиме наше підприємство з закордонними партнерами, необхідно поглибити аналіз, розглянувши і оцінивши кон'юнктуру ринку з позиції імпортера. Адже саме укладанням угод на імпорт пшениці займатиметься наша компанія. Результати цього етапу аналізу подано у табл. 34.

Таблиця 34

Характеристика даних аналізу кон'юнктури ринку,  
отриманих імпортером  
\_ пшениця \_\_\_  
(назва об'єкту угоди)

№	Назва даних	Характеристика даних по країнах		
		Росія	Канада	США
1	2	3	4	5
1	Сучасні вимоги до товару-об'єкту майбутньої угоди, який планується імпортувати	Економність, доступність	Якість, розширення функціонального призначення.	Зовнішні характеристики, якість
2	Можливі постачальники товару-об'єкту майбутньої угоди з урахуванням його якості	Корпорація "Південь-транзитсервіс"	Офіційні дистриб'ютори Serna, Bunge	Louis Dreifus, Cargill, Alfred C. Toepfer

## Частина 2

1	2	3	4	5
3	Технічний рівень виробництва та фінансовий стан майбутніх постачальників	Задовільний технічний рівень з використанням технологій економії, фінансовий стан майбутніх постачальників задовольняє усі вимоги	Високий технічний рівень. Фінансовий стан постачальників відповідає заданим вимогам	Надійність постачальників визначається значним досвідом роботи
4	Існуючий рівень цін на товар-предмет майбутньої угоди та перспективи його зниження та підвищення	Помірні ціни. Тенденція до стабілізації цін, різких коливань не прогнозується	Значна диференціація цін, залежно від характеристик і цільового призначення продукту	Високі ціни; Тенденція до зниження їх рівня
5	Можливі форми та методи закупівель товару: а) прями переговори; б) через посередників; в) торги; г) біржі; д) ярмарки; є) аукціони; ж) тощо	Зважаючи на специфіку продукції, планується використання прямих переговорів, а також розглядаються варіанти залучення іноземних посередників		

Підсумовуючи наведені вище дані, можна зробити висновок, що кожна країна має свої певні переваги, як потенційний експортер і свої характерні особливості.

Так, наприклад, канадські виробники пропонують товари за помірними цінами, однак за даних умов ми збільшуємо витрати, пов'язані з налагодженням співпраці. Фірми-постачальники є надійними, перевіреними на міжнародному ринку партнерами.

Продукція з США характеризується спрямованістю на сегмент покупців з високим рівнем доходу, однак забезпечує вимоги сучасних виробничих процесів.

Проте, для українського ринку найбільш привабливим експортером є Росія. Вона постачає пшеницю високої якості за загальносвітовими цінами, тобто цінова політика російських виробників підлягає загальносвітовим тенденціям. Основним постачальником на даному ринку ми обрали компанію «Південьтранзитсервіс». Ми розглядаємо її, як надійного, фінансово стабільного партнера зі світовою репутацією.

Отже, якщо проранжувати країни за привабливістю, то на 1-му місці – Росія, на 2-му - Канада, на 3-му - США.

### **5. Обґрунтування вибору форми та методу роботи на зовнішньому ринку**

Оскільки наша компанія сама не займається виробництвом такого виду комп'ютерної техніки, як пшениця, а потреба ринку в такій продукції щораз зростає, то виникає необхідність імпортувати даний товар. На попередніх етапах ми оцінювали власне ринки потенційних експортерів. В даному розділі увагу зосереджено на визначенні привабливості країни з точки зору ЗЕО.

Отже, оцінка привабливості країни з точки зору ЗЕО включає в себе аналіз торгово-політичних умов роботи, митного режиму країни можливого контрагента, наявність торгових договорів між Україною та країною можливого контрагента, участь такої країни у міжнародних картельних або товарних угодах щодо товару-об'єкту угоди, транспортні умови, умови платежу, способи збуту, терміни поставки в країні можливого контрагента, наявність дилерської мережі або посередників, рівень розвитку суміжних галузей економіки, правові питання, узанси, законодавчі акти.

Характеристика даних факторів для кожної з країн наведена у табл. 35.

Таблиця 35

Оцінка привабливості країни з точки зору даного виду ЗЕО

№	Фактори, що визначають вибір виду ЗЕО	Характеристика фактора по країнах		
		Росія	Канада	США
1	2	3	4	5
1	Торгово-політичні умови роботи	Співпраця між Росією та Україною є досить давньою, тому торгово-політичні умови на даному етапі є сприятливими. (5)	Впродовж останніх років налагоджується більш тісна співпраця, особливо в галузі високих технологій. Однак залишається ще ряд бар'єрів. (4)	Співпраця зі США має більш політичний зв'язок, проте сфера торгівлі між двома країнами постійно розвивається. (4)
2	Митний режим країни можливого контрагента: <ul style="list-style-type: none"> <li>• наявність СЕЗ (ВЕЗ);</li> <li>• високий або низький рівень мит (експ/імп);</li> <li>• наявність (відсутність) ліцензування та/або квотування;</li> <li>• необхідність зустрічних закупівель;</li> <li>• спеціальні вимоги сертифікації;</li> <li>• вимоги стандартів;</li> <li>• інші заходи "адміністративного протекціонізму";</li> <li>• валютні обмеження;</li> <li>• вимоги до пакування та маркування;</li> <li>• "добровільне" обмеження експорту.</li> </ul>	Обмеження незначні. Рівень мит досить низький. (4)	Наявність досить високого рівня мит, Канада веде доволі жорстку політику в галузі зовнішньоекономічної діяльності. (4)	Економіка США є відкритою. Регулювання зовнішньоекономічної політики зі сторони держави є незначне, тим самим митне регулювання не є надто жорстким. Однак певні обмеження у сфері високих технологій таки існують. (5)

## Міжнародне підприємництво

1	2	3	4	5
3	<p>Наявність торгових договорів між Україною та країною можливого контрагента:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• про надання режиму найбільшого сприяння;</li> <li>• про надання спеціального режиму;</li> <li>• про надання національного режиму;</li> </ul>	<p>Підписано багато договорів, багато успадковано з часів УРСР. (5)</p>	<p>Наявні договори по багатьох галузях економіки, зокрема в галузі сільського господарства, співпраця на макро- і мікрорівні. (4)</p>	<p>Укладена ціла низка торгових договорів між Україною і США, це пов'язано зі вступом України до СОТ. (4)</p>
4	<p>Участь країни можливого контрагента у міжнародних картельних або товарних угодах щодо товару-об'єкту майбутньої угоди;</p>			
5	<p>Транспортні умови:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• наявність прямих рейсів;</li> <li>• тарифи лінійного судноплавства;</li> <li>• фрахтові ставки;</li> <li>• ступінь механізації вантажно-розвантажувальних робіт та зберігання вантажу;</li> <li>• ставки портових зборів;</li> <li>• правила та звичаї щодо приймання зачі вантажу та ін.</li> </ul>	<p>Наявні прямі рейси. Використання автомобільного транспорту; Ставки низькі. Усі інші умови встановлюються згідно з договором. (5)</p>	<p>Наявні прямі рейси. В основному використовують автомобільний транспорт; Ставки низькі. Усі інші умови встановлюються згідно з договором. (4)</p>	<p>Наявні прямі рейси; Необхідне використання кількох видів транспорту; Ставки високі. Усі інші умови встановлюються згідно з договором. (4)</p>
6	<p>Умови платежу, які використовуються у країні можливого контрагента:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• умови розрахунків</li> </ul>	<p>Розрахунки готівкою, з авансовими платежами. Також можливий</p>	<p>Кредит при розрахунках не використовують. Допускається комбінований</p>	<p>У договорах використовують усі види розрахунків, в т.ч. кредит з опціоном</p>

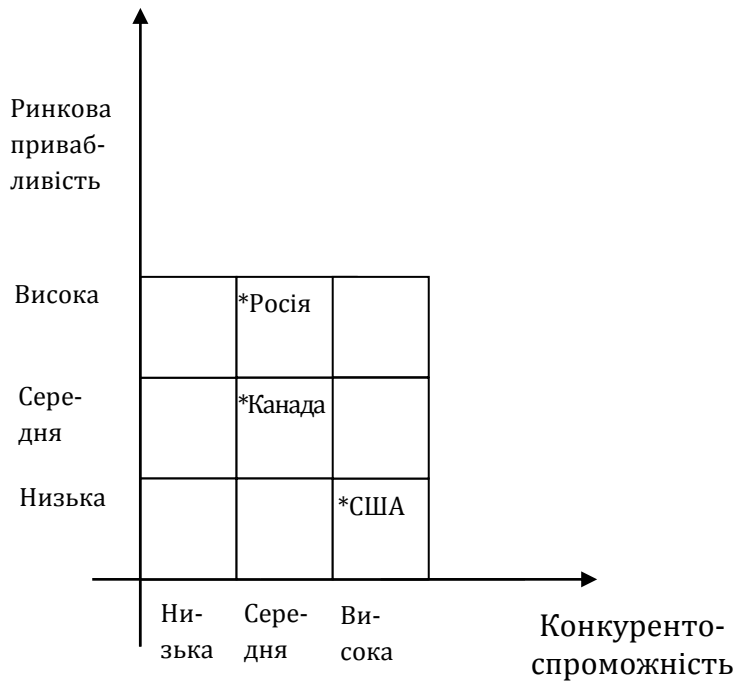
## Частина 2

1	2	3	4	5
	(готівка, аванс, кредит); <ul style="list-style-type: none"> <li>• форми розрахунків (інкасо, акредитив, тощо);</li> <li>• валюта платежу;</li> <li>• засобу платежу (вексель, чек тощо);</li> <li>• вартість форми, терміни кредиту;</li> <li>• можливість отримання авансу, його вартість;</li> </ul>	кредит за договором. Використовують такі форми розрахунків, як акредитив та інкасо. Валюта платежу USD, EUR. Використання як векселів, так і чеків. (4)	платіж. Акредитив та інкасо. USD, EUR Векселі. (5)	негайного платежу. Акредитив, інкасо, можливі відкриті рахунки. USD Векселі. (5)
7	Терміни поставки прийняті в країні контрагента.	Термін поставки оговорюються договором. Визначаються на основі консенсусу. (5)	Термін передачі товару покупцю розглядається як суттєва умова договору, порушення якої дає право покупцю на його розірвання. (4)	Терміни поставки вважаються важливим пунктом договору. Тенденція до скорочення терміну. (5)
8	Наявність дилерської мережі або інших посередників.	Наявна розгалужена мережа посередників, яка функціонує ефективно. (4)	Дилерська мережа значно розвинута. (5)	Число посередників обмежене. (4)
9	Рівень розвитку суміжних галузей економіки країни можливого контрагента з метою визначення перспектив розвитку виробничої чи іншої кооперації	Усі суміжні галузі економіки мають тенденцію до стрімкого розвитку. (5)	Усі суміжні галузі економіки мають розвинуті коопераційні зв'язки. (5)	Усі суміжні галузі економіки мають розвинуті коопераційні зв'язки. (5)
10	Правові питання, відображені у законах країни контрагента:	Обов'язкове страхування відповідальності.	Обов'язкове страхування відповідальності.	Обов'язкове страхування відповідальності.

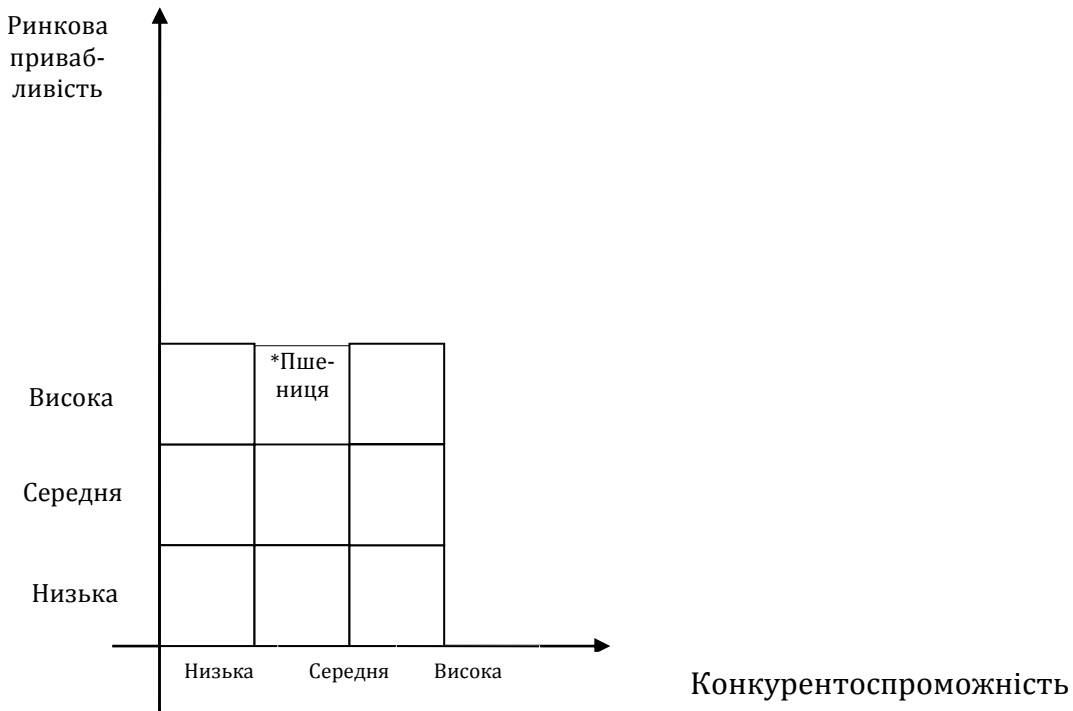
## Міжнародне підприємництво

1	2	3	4	5
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• про страхування;</li> <li>• що регулюють правове становище та діяльність фірм;</li> <li>• про охорону промислової власності;</li> <li>• про патентування винаходів;</li> <li>• про реєстрацію торгових знаків;</li> <li>• що регулюють способи розв'язків, суперечок, виникаючих при здійсненні ЗТО;</li> </ul>	<p>ЗЕД можуть займатися лише окремі підприємства, що мають дозвіл відповідного міністерства. Інші аспекти вирішуються на основі міжнародного економічного права та контракту. (4)</p>	<p>ЗЕД можуть здійснювати усі підприємства згідно наданої ліцензії. Інші аспекти вирішуються за домовленістю між контрагентами згідно контракту, на основі міжнародного економічного права та контракту. (5)</p>	<p>ЗЕД можуть здійснювати усі підприємства згідно наданої ліцензії. Інші аспекти вирішуються за домовленістю між контрагентами згідно контракту, на основі міжнародного економічного права та контракту. (5)</p>
11	Існуючі у країні контрагента узанси (торгові звичаї);	Чітке обумовлення усіх умов договору, їх суворе дотримання. (5)	Чітке обумовлення усіх умов договору, їх суворе дотримання, налагодження контактів особисто. (4)	Чітке обумовлення усіх умов договору, їх суворе дотримання. (4)
12	Законодавчі акти, що стосуються: <ul style="list-style-type: none"> <li>• способів розміщення імпорتنих замовлень, праці, наприклад, тільки через торги;</li> <li>• способів продажу, напр., експортної продукції, тільки через посередників торгові дома, тощо;</li> </ul>	-	-	-
	Сума балів	46	44	45

**Портфель країн**



**Продуктовий портфель підприємства**





На українському ринку продукція ТзОВ «Львів-зерно» (пшениця) характеризується високою ринковою привабливістю і середньою конкурентоспроможністю. Конкурентоспроможність продукції – це сукупність споживчих властивостей конкретного виробу (пшениця), яка характеризує його відмінність від виробу-конкурента за рівнем відповідності суспільним потребам, а також з врахуванням витрат на їх задоволення.

Етапи оцінки конкурентоспроможності:

- аналіз ринку. Україна ввійшла в п'ятірку найбільших в світі експортерів зерна. Держава повинна намагатися економічними методами сприяти зміні структури посівних площ у бік найбільшої відповідності ринковій кон'юктурі. Україна імпортує зерно в незначних обсягах, по відношенню до внутрішнього об'єму ринку. Перш за все, необхідність імпорту пов'язана з недостатнім обсягом виробництва пшениці середньої та високої якості (цінних сортів) для забезпечення потреб борошномельної промисловості.
- перелік індивідуальних показників. Пшениця ТзОВ «Львів-зерно» характеризується 4 класом якості, середнім вмістом білка, середньою вологістю, низьким вмістом домішків, має 1 ступінь знебарвлення.
- аналіз нормативних параметрів. Також вимоги до пшениці регулюються в наступних стандартах: ДСТУ 2422—94 - Зерно заготівельне і що поставляється. Терміни і визначення; ДСТ 10840—64 - Зерно. Методи визначення натури; ДСТ 10846—91- Зерно і продукти його переробки. Метод визначення білка; ДСТ 10940—64 - Зерно. Методи визначення типового складу; ДСТ 10967—90 - Зерно. Пшениця всіх класів повинна бути в здоровому стані, без самозігрівання і теплового ушкодження при сушінні; мати нормальний запах, властивий здоровому зерну (без затхлого, солодового, пліснявого, сторонніх запахів), нормальний колір, що належить здоровому зерну даного типу і підтипу; не допускається зараженість шкідниками хлібних

запасів, крім зараженості кліщем не вище II ступеня. Продукція ТзОВ «Львів-зерно» відповідає всім вищевказаним вимогам.

### **6. Вибір країни-контрагента**

За результатами оцінки привабливості ринків за найважливішими критеріями (табл. 31) та оцінки привабливості ринку і конкурентних позицій з врахуванням ваг важливості критеріїв (табл. 32-33), зважаючи на результати аналізу кон'юнктури ринку (табл. 34), ми дійшли до попереднього висновку, що найбільш привабливим для нашої компанії виступає ринок Росії, другим є ринок Канади, третім - США.

За допомогою аналізу, наведеного у табл. 35, ми поглибили дослідження, проаналізувавши і оцінивши привабливість країн з точки зору виду ЗЕО. Якщо розглядати цей етап окремо, то можна сказати, що найбільш привабливими є ринок США та Росії.

Однак слід зазначити, що при оцінці можливості імпорту такий аналіз є досить поверхневий, адже політика майже кожної країни направлена на симулювання експорту, тим самим бар'єри на кожному ринку є незначними.

Тому, опираючись на усі попередні дослідження, оцінку та аналіз, найбільш привабливим ми вважаємо ринок Росії.

### **7. Аналіз та проробка конкурентних матеріалів**

I. Вихідна інформація.

1. Пропонується у 2009 р. імпорт в Україну за кордон 2500 т пшениці на умовах "FOB порт Бостон", оплата - готівкою, телеграфний переказ, валюта ціни - USD.
2. Цінова політика експортера - "орієнтація на конкурентів", і тому як база для порівняння відібрані наступні конкурентні матеріали (джерела інформації) на аналогічні вибори:
  - **ЗТК**, укладений 20.03.2005 р. (зі строком поставки у 2006 р.)

американською фірмою "Pioneer" з фірмою-покупцем "Elenberg" (Великобританія) на продаж на умовах "FOB порт Бостон" 550 т пшениці за ціною 112 USD. Платіж - готівка, телеграфний переказ;

- **Спеціальний бюлетень Вінніпегської біржі** 4.08.2006 р. на продаж 2500 т пшениці на умовах "DAF кордон Канади" з поставкою у 2007 р. Ціна пропозиції – 110,84 USD. Платіж: аванс - 25% (2007 р.), інкасо - 40% (2008 р.), розстрочка - 35% на 4 роки при 7% вартості кредиту (2008 р.);
- **Американський щорічник "Commodity Yearbook"**, в якому наведені дані про продаж на умовах "EXW склад продавця у Чикаго" 1100 т пшениці за ціною 115,59 USD. Платіж - готівка, інкасо. Поставка у 2008 р.

II. Введення поправок на комерційні умови.

### **1. Зведення цін до єдиної валюти ( $C_t$ ).**

Усі ціни конкурентних матеріалів перераховуються у валюту ціни майбутнього контракту – це USD) за курсом кожної конкретної валюти до USD на дату конкурентного або довідкового матеріалу. **Для комерційної пропозиції** Спеціального бюлетеня Вінніпегської біржі – це дата пропозиції, яка пролонгована на зазначений у ній термін поставки товару (2007); **для контракту**, який не передбачає ковзних цін, - дата поставки (2006); **для преїскурантів** – це кінцева дата дії самого преїскуранта, яка зазначена на ньому (2008).

### **2. Зведення цін за строками угоди ( $C_{пл}$ ).**

Ціни конкурентних та довідкових матеріалів, перераховані у валюту ціни майбутньої угоди, зводять до терміну передбачуваної угоди із врахуванням можливих змін цін (під впливом подорожчання товарів, світової інфляції тощо) у періоди, які пройшли з дати конкурентного або довідкового матеріалу, до планованої дати підписання майбутнього контракту. Для цього використовуємо **індексний ряд цін** на пшеницю, які офіційно

публікуються у національних довідниках країн конкурентних матеріалів та у довідниках ООН.

**3. Зведення цін по базисних умовах поставки ( поправка  $k_1$ ).**

Хоча ціни на умовах FOB та DAF можуть не співпадати, для спрощення розрахунку у прикладі вони приймаються однаковими.

Ціна "EXW склад продавця" збільшується на 5% - на вартість пакування, маркування та транспортування до кордону (порту) країни продавця – Великобританії.

**4. Зведення цін по кредитних умовах (умовах платежу готівкою) ( поправка  $k_2$ ).**

У методику зведення цін по кредитних умовах закладений принцип визначення цін конкурентних та довідкових матеріалів, якщо б їх угоди передбачали платіж готівкою.

У нашому випадку поправка на умовах платежу за спеціальним бюлетенем Вінніпегської біржі розраховується за формулою визначення коефіцієнта кредитного впливу  $K_{кр}$ :

$$K_2 = K_{кр} = \sum_{i=1}^n d_i (1+b)^{n_i} + R(1+b)^{n_k} \left[ \frac{r}{b} + \left( 1 - \frac{r}{b} \cdot c \right) \right] =$$

$$= 0,25(1+0,1)^2 + 0,4(1+0,1)^1 + 0,35(1+0,1)^1 \left[ \frac{0,07}{0,1} + \left( 1 - \frac{0,07}{0,1} + 0,47 \right) \right] = 1,169.$$

де  $d_i$  - окремі (і-ті) некредитні платежі за товар у ціні;

$d_{ab}=0,25$  - частка авансу;

$d_{ін}$  - частка інкасо;

$n_i$  - різниця у роках між роком зведення ціни та роком чергового і-го платежу;

$n_{ab}=2$  - різниця у роках між роком платежу авансу (2007) та роком зведення (2009);

$n_{ін}=1$  - те ж саме для платежу інкасо;

$R=0,35$  - частка кредитованої частини платежу;

$n_k=1$  - пільговий термін відтермінування початку погашення кредиту від дати завершення поставки товару у роках;

$b=0,1$  - банківський відсоток, спрогнозований на період кредиту за майбутнім контрактом, або який діяв під час кредиту, наданого конкурентами;

$r=0,07$  - вартість кредиту (річний відсоток за наданий товарний кредит);

$s=0,847$  - береться із таблиці, у якій "с" розраховано для різних сполучень значень банківського відсотку ( $b=10\%$ ) та термінів надання кредиту ( $t_{кр}=4$  роки).

### **5. Зведення по кількості (поправка $k_3$ ).**

Це зведення враховує обсяг проданого чи закупленого товару порівняно із планованими умовами майбутньої угоди. При цьому до уваги беруться **два фактори**:

- 1) враховується зниження або зріст витрат виробництва з боку продавця при збільшенні або зменшенні кількості товару, що поставляється (ефект масштабу). При торгівлі продукцією, що випускається серійно, різниця у витратах виробництва незначна і її можна не враховувати, а знижка на великий обсяг замовлення залежить від виду товару і може досягати 10%. При торгівлі продукцією індивідуального виробництва різниця у витратах виробництва на одиницю продукції буде значною і знижка може становити 20-30%.
- 2) комерційна зацікавленість продавця у збільшенні обсягу продажу, яка виявляється у його готовності надати знижку з ціни. Комерційні знижки для пшениці становлять: при замовленні більше 100 одиниць – 1 %, більше 500 – 5%, більше 1000 – 10 %.

Отже, для ЗТК знижка становить 1% та 5% відповідно; для конкурентного матеріалу спеціального бюлетеня Вінніпегської біржі 1% та 10% відповідно.

### **6. Зведення ціни на уторгування (поправка $k_4$ ).**

Для ЗТК знижка дорівнює нулю, оскільки джерелом інформації є контракт. Для конкурентного матеріалу спеціального бюлетеня Вінніпегської біржі знижка прийнята у розмірі 10%, виходячи із

практики зовнішньоторгових фірм, оскільки дані по фактичних розмірах знижок, які надаються цією фірмою, відсутні.

Для американського щорічника "Commodity Yearbook" знижка з прейскурантної ціни, за повідомленнями цього ж щорічника, дорівнює 40%.

### **7. Зведення цін на технічні гарантії (поправка $K_5$ ).**

У міжнародній практиці на побутові прилади тривалого користування надається гарантія **12-15 місяців з дати поставки або 6 місяців з моменту початку експлуатації. Будь-яке збільшення строку гарантії - це додаткові витрати для постачальника**, розмір яких він визначає в залежності від виду товару.

### **8. Ціна, зведена за комерційними умовами ( $C_K$ ).**

Ця ціна дорівнює ціні, зведеній за строком поставки ( $C_{пл}$ ), помноженій на добуток усіх попередніх поправок ( $K_1 \cdot K_5$ ).

III. Введення поправок на технічні характеристики.

Це зведення повинно зменшувати ціну товару по конкурентному або довідковому матеріалу, зведену за комерційними умовами, на оцінену величину його технічних переваг порівняно з характеристиками товару, який буде об'єктом майбутнього контракту, та збільшувати ці ціни - при технічних перевагах товару, який буде закуповуватись чи продаватись за майбутнім контрактом.

Величини поправок розраховуються комерсантами та товарознавцями з урахуванням відмінностей у якості, вологості, ступенем знебарвлення та інших показниках - для пшениці.

### **Зведення ціни на комплекс технічних показників ( $K_T$ ).**

Зміст поправок на порівняння технічних характеристик залежить від виду товару: **для пшениці** - на потужність, енергоспоживання, продуктивність, дизайн та інші показники, які найповніше характеризують споживчі властивості товару.

IV. **Повне зведення ціни за комерційними умовами та технічними характеристиками ( $C_{зв}$ ).**

## Міжнародне підприємництво

---

Для повного зведення ціни товару кожного конкурента ціну зі знижками, яка враховує комерційні умови та комплектацію кожного конкурента ( $C_{kk}$ ), множать на величину сумарних поправок за техніко-економічними показниками ( $K_T$ ).

### ***V. Вибір та зведення ціни.***

Ціни майбутніх експортних та імпорتنих угод формуються на основі остаточних зведених цін конкурентів.

***Для експортних операцій*** оптимальним рівнем ціни на ринках з відносно невеликою конкуренцією прийнято вважати середнє значення із зведених цін конкурентів. При підготовці пропозиції на міжнародні торги слід орієнтуватись на мінімальну із цін конкурентів та додатково зменшувати її на 3-5%, як необхідну, але недостатню умову для отримання замовлення. Експортна ціна при виході на ринок з товаром, який ще не має репутації, не відрізняється якістю і відносно якого не завжди дотримуються строки поставки, на практиці часто встановлюється коригуванням мінімальної ціни з конкурентних матеріалів у бік її зниження. Для ринків з відносно високою конкуренцією використовують мінімальну із зведених цін конкурентів.

У нашому випадку вибрана та затверджена ціна, розрахована як середнє значення із зведених цін конкурентів – 75,89 USD.

### **VI. Складання конкурентного листа.**

Усі поетапно зведені дані та поправочні коефіцієнти вносять у конкурентний лист, який подають на затвердження ***генеральному директору або його заступнику.***

#### Обґрунтування ціни

Директор фірми Іваненко

Експерт Петренко \_\_\_\_\_

Нач. відділу кон'юнктури та цін                      Васильєв

**ОБГРУНТУВАННЯ ЦІНИ №\_27\_**

## Частина 2

Країна Росія \_\_\_\_\_

Контрагент \_корпорація "Південьтранзитсервіс" \_\_\_\_\_

Найменування товару пшениця м'яка біла ярова \_\_\_\_\_

Одиниця вимірювання \_\_ USD \_\_\_\_\_

1. Пропозиція фірми (верхній ліміт ціни).

1.1. Ціна у гривнях \_\_\_\_\_ 920,04 \_\_\_\_\_, у валюті \_\_\_\_\_ 112,20 USD \_\_\_\_\_

1.2. Умови поставки та розрахунків \_\_\_\_\_ FOB, кредит \_\_\_\_\_

1.3. Строк поставки \_\_\_\_\_ листопад 2009р. \_\_\_\_\_

2. Визначення ліміту ціни.

2.1. Сучасні світові ринкові ціни 100-150 USD \_\_\_\_\_

2.2. Обґрунтування (розрахунок ціни), яку пропонує фірма \_\_\_\_\_ конкурентний

лист\_

3. Валютна ефективність (у грн. на од. виміру).

3.1. Відпускна ціна промисловості (оптова чи роздрібна) \_\_\_\_\_ 811,86 грн. \_\_\_\_\_

3.2. Залізничний тариф - порт або прикордонний пункт \_\_\_\_\_ 50 грн/т \_\_\_\_\_

3.3. Надбавка на експортне виконання, упакування тощо \_\_\_\_\_ 10 грн/т\_

3.4. Інші накладні витрати \_\_\_\_\_ 7 грн/од. \_\_\_\_\_

3.5. Собівартість (3.1.+3.3.+3.4.) \_\_\_\_\_ 828,86\_ грн/т \_\_\_\_\_

3.6. Валютна виручка нетто \_\_\_\_\_ 828,86 грн\* 1,11=920,04 грн/т\_

3.7. Ефективність = (валютна виручка нетто / собівартість) x 100%

= \_\_\_\_\_ 111%

4. Кількість товару та сума \_\_\_\_\_

4.1. Кількість передбаченого для продажу товару \_\_\_\_\_ ПО \_\_\_\_\_

4.2. Сума згідно передбачених цін у грн. \_\_\_\_\_ 101204,40 грн.

Начальник відділу кон'юнктури та цін Васильєв \_\_

Менеджер фірми \_\_\_\_\_

Дата

## **8. Висновки**

Маркетингове дослідження ринку є не лише елементом і етапом міжнародного маркетингу. Воно є невід'ємним елементом, підґрунтям здійснення будь-якої зовнішньо-торгівельної операції.

Вивчення зарубіжного ринкового середовища є однією з характеристик маркетингового дослідження. Воно передбачає аналіз комплексу умов організації бізнесу за межами своєї країни у конкретному ринковому просторі.



У сучасних умовах зарубіжне ринкове середовище відрізняється значною рухомістю, турбулентністю та не підлягає активному впливу з боку окремої, тим більше невеликої за розміром фірми.

Аналіз зарубіжного ринкового середовища є важливим не тільки у процесі пошуку найбільш вигідних та оптимальних для бізнесу сегментів ринку, а й при розробці оперативних та стратегічних планів діяльності фірми на вже освоєних ринках.

Даний проект показує, що вдало проведене дослідження ринку є запорукою успішної реалізації ЗТО. Не так важливо отримати значні обсяги інформації. Набагато важливіше її ефективно опрацювати і вивести з неї бажаний результат.

Маркетингове дослідження ринку лежить в основі будь-якої підприємницької діяльності, не залежно від її масштабів. Може змінюватися його форма, методи здійснення, обсяги, але мета, ціль і важливість застосування завжди залишаються незмінними.

### ЧАСТИНА 3. АУДИТ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ОПЕРАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА

#### **1. Підготовка аудиторського висновку про фінансовий стан підприємства, що здійснює зовнішньоекономічні операції**

**Мета роботи:** ознайомитись із особливостями здійснення аудиту зовнішньоекономічних операцій, вивчити особливості складання аудиторського висновку про фінансовий стан суб'єкта, що перевіряється.

**Завдання:** Використавши прийоми аналізу фінансових результатів, фінансового стану підприємства, динаміки і структури статей бухгалтерського балансу, ліквідності і платоспроможності підприємства, здійснити перевірку правильності поданого нижче розрахунку, виконаного працівниками підприємства (див. Баланс).

Таблиця 36

Показники фінансової діяльності ВАТ «АТП-2145» за 2008 рік

№ з/п	ПОКАЗНИКИ		
		На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
	Платоспроможність підприємства		
1	Коефіцієнт загальної ліквідності	1,11	2,97
2	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,15	1,08
3	Коефіцієнт проміжної ліквідності	0,93	1,8
	Фінансова стійкість підприємства		
4	Коефіцієнт автономії	0,38	0,572
5	Коефіцієнт незалежності	0,54	0,96
6	Коефіцієнт співвідношення власних і позичених коштів	2,17	1,13
7	Коефіцієнт забезпечення запасів і затрат	0,15	0,978
8	Коефіцієнт забезпечення оборотних коштів	0,02	0,14
9	Коефіцієнт маневрування	0,04	0,13
10	Коефіцієнт інвестування	1,15	2,218

## Міжнародне підприємництво

На основі проведеної перевірки підготувати аудиторський висновок щодо правильності оцінювання фінансового стану ВАТ «АТП-2145» за 2008 рік.

Підприємство: ВАТ «АТП-2145»

Баланс  
На 01.01.2008 р.

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4	5	6	7	8
I. Необоротні активи				I. Власний капітал			
Нематеріальні активи:				Статутний капітал	300	4118	9874
залишкова вартість	010	60	218	Пайовий капітал	310		
первісна вартість	011	100	328	Додатковий вкладений капітал	320	7344	10000
знос	012	40	110	Інший додатковий капітал	330		
Незавершене будівництво	020	550	6250	Резервний капітал	340		
Основні засоби:				Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	350		5444
залишкова вартість	030	1557	2870	Неоплачений капітал	360	10	
первісна вартість	031	3466	5274	Вилучений капітал	370	811	190
знос	032	2089	2404	Усього за розділом I	380		
Довгострокові фінансові інвестиції				II. Забезпечення наступних витрат і платежів			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	040	90	622	Забезпечення виплат персоналу	400		

### Частина 3

1	2	3	4	5	6	7	8
інші фінансові інвестиції	045	56		Інші забезпечення	410		
Довгострокова дебіторська заборгованість	050		150	Цільове фінансування	420		
Відстрочені податкові активи	060			Усього за розділом II	430		
Інші необоротні активи	070			III. Довгострокові зобов'язання			
Усього за розділом I	080			Довгострокові кредити банків	440	32	3800
II. Оборотні активи				Інші довгострокові фінансові зобов'язання	450	1602	
Запаси:				Відстрочені податкові зобов'язання	460		
виробничі запаси	100	7136	13956	Інші довгострокові зобов'язання	470		
тварини на вирощуванні та відгодівлі	110			Усього за розділом III	480		
незавершене виробництво	120	124	1114	IV. Поточні зобов'язання			
готова продукція	130	616	6166	Короткострокові кредити банків	500		
товари	140	60	460	Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	510		
Векселі одержані	150			Векселі видані	520		
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:				Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	530	450	6200
Чиста реалізована вартість	160	4300	15011	Поточні зобов'язання за розрахунками:			
первісна вартість	161	6008	18100	з одержаних авансів	540	17	290

## Міжнародне підприємництво

1	2	3	4	5	6	7	8
резерв сумнівних боргів	162	2708	3089	з бюджетом	550	711	3444
Дебіторська заборгованість за розрахунками:				з позабюджетних платежів	560	55	315
з бюджетом	170			зі страхування	570	650	2715
за виданими авансами	180			з оплати праці	580	2333	3700
за нарахуванням доходів	190			з учасниками	590		1100
із внутрішніх розрахунків	200			із внутрішніх розрахунків	600		
Інша поточна дебіторська заборгованість	210	2058	340	Інші поточні зобов'язання	610	407	3200
Поточні фінансові інвестиції	220			Усього за розділом IV	620		
Грошові кошти та їх еквіваленти:				V. Доходи майбутніх періодів	630		
в національній валюті	230	100					
в іноземній валюті	240	7	7				
Інші оборотні активи	250	146	199				
Усього за розділом II	260						
III. Витрати майбутніх періодів	270	5					
Баланс	280	16865	47363	Баланс	640	18540	50272

Важливим показником платоспроможності підприємства є **коефіцієнт загальної (поточної) ліквідності (Кп)**. Він визначається співвідношенням усіх поточних активів (за вирахуванням витрат майбутніх періодів) до короткострокових зобов'язань і характеризує достатність оборотних коштів підприємства для погашення своїх боргів протягом року:

$$\text{Кп} = \text{Поточні активи} / \text{Поточні зобов'язання}$$

$$K_n = \frac{\Phi.1.p.260}{\Phi.1.p.620}$$

На початок року:  $K_n = 14547 / 4623 = 3,15$ ;

На кінець року:  $K_n = 37253 / 20964 = 1,78$ .

$K_n$  показує скільки грошових одиниць оборотних коштів припадає на кожну грошову одиницю короткострокових зобов'язань. Критичне значення  $K_n = 1$ . При  $K_n < 1$  підприємство має неліквідний баланс. Значення  $K_n$  у межах 1-1,5 свідчить про те, що підприємство своєчасно ліквідує борги.

Важливим показником ліквідності підприємства є **Коефіцієнт абсолютної ліквідності (Кал)**, який характеризує негайну готовність підприємства ліквідувати короткострокову заборгованість і визначається як відношення суми грошових коштів підприємства та короткотермінових фінансових вкладень до суми короткотермінових (поточних) зобов'язань:

**Кал = (Грошові кошти + Поточні фінансові інвестиції) / Поточні зобов'язання**

$$K_{A.L} = \frac{\Phi.1.p.230 + \Phi.1.p.240 + \Phi.1.p.220}{\Phi.1.p.620}$$

На початок року:  $K_{A.L} = (100+7+0) / 4623 = 0,02$ ;

На кінець року:  $K_{A.L} = (0+7+0) / 20964 = 0,0003$ .

Значення  $K_{A.L}$  є достатнім у межах 0,2 - 0,35, а менше 0,2 – це зовнішня ознака неплатоспроможності.

Крім того доцільним є визначення **Коефіцієнту проміжної (швидкої) ліквідності (Кш)**, котрий слід визначати співвідношенням поточних активів за винятком запасів до поточних зобов'язань:

**Кш = (Поточні активи - Запаси) / Поточні зобов'язання**

$$K_{ш} = \frac{\Phi.1.p.260 - (\Phi.1.p.p.100 + 110 + 120 + 130 + 140)}{\Phi.1.p.620}$$

На початок року:  $K_{ш} = (14547 - (7136+0+124+616+60)) / 4623 = 1,43$ ;

На кінець року:  $K_{ш} = (37253 - (13956+0+1114+6166+460)) / 20964 = 0,74$ .

## Міжнародне підприємництво

Даний коефіцієнт показує здатність підприємства розплачуватись за власними першочерговими зобов'язаннями за рахунок найбільш ліквідних активів підприємства, до складу яких входять грошові ресурси, дебіторська заборгованість та ліквідні цінні папери. Кш показує, скільки грошових одиниць ліквідних оборотних коштів припадає на кожну грошову одиницю короткострокових зобов'язань. Критичне значення Кш = 1. При Кш < 1 підприємство має неліквідний баланс. Значення Кп у межах 1-1,5 свідчить про те, що підприємство своєчасно ліквідує борги. Дане співвідношення є однією з найважливіших характеристик ліквідності підприємства, за що було прозване "кислотним тестом".

Її аналізування дозволяє оцінити інвестиційний ризик, пов'язаний зі структурою формування інвестиційних ресурсів, виявити оптимальність джерел фінансування інвестиційної діяльності.

З метою аналізу фінансової незалежності підприємства від зовнішніх джерел обчислюється Коефіцієнт фінансової незалежності "автономії" (Кавт) як відношення загальної суми власних коштів до підсумку балансу:

**Кавт = Загальна сума власних коштів / підсумок балансу**

$$K_{\text{авт}} = \frac{\text{Ф.1.}_p.380}{\text{Ф.1.}_p.280}$$

На початок звітного року: Кавт = 12283 / 16865 = 0,73;

На кінець звітного року: Кавт = 25508 / 47363 = 0,54.

Практикою встановлено, що загальна сума заборгованості не повинна перевищувати суму власних джерел фінансування, тобто критичне значення Кавт = 0,5. Чим більше значення коефіцієнту, тим кращий фінансовий стан підприємства (менша залежність від зовнішніх джерел).

Для визначення фінансової стійкості вираховують **Коефіцієнт фінансової стабільності (Кфс)**, який характеризує співвідношення власних та позикових коштів:

$$K_{\text{фс}} = \frac{\text{Ф.1.}_p.380 + \text{Ф.1.}_p.430 + \text{Ф.1.}_p.630}{\text{Ф.1.}_p.480 + \text{Ф.1.}_p.620}$$

$$Кфс = \text{Власний капітал} / \text{Позичений капітал}$$

$$\text{На початок року: } Кфс = (12283+0+0)/(1634+4623) = 1,96;$$

$$\text{На кінець року: } Кфс = (25508+0+0)/(3800+20964) = 1,03.$$

Перевищення власних коштів над позиковими вказує на те, що підприємство має достатній рівень фінансової стійкості і відносно незалежне від зовнішніх фінансових джерел. Нормативне значення Кфс повинно бути більшим 1. Якщо Кфс менше 1, то потрібно з'ясувати причини зменшення фінансової стабільності (падіння виручки, зменшення прибутку, необґрунтоване збільшення матеріальних запасів).

**Коефіцієнт співвідношення власних і позичених коштів** показує обсяг залучених коштів, що припадає на кожну гривню власних, вкладених в активи підприємства коштів, і характеризує рівень залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування:

$$K_{пв} = \frac{ДЗ + ПЗ + ЗНВ + ДМП}{ВК}$$

$$K_{авт} = \frac{\Phi.1.\text{п.}380}{\Phi.1.\text{п.}280}$$

$$\text{На початок звітнього року: } K_{пв} = 12283 / 16865 = 0,73;$$

$$\text{На кінець звітнього року: } K_{пв} = 25508 / 47363 = 0,54.$$

Рекомендований рівень коефіцієнта співвідношення власних і позичених коштів менший за 0,7-1,0. Якщо значення коефіцієнта більше за 1,0 (більша частина майна підприємства сформована за рахунок позикових коштів), може свідчити про небезпеку неплатоспроможності і часто ускладнює отримання кредиту.

**Коефіцієнт забезпечення запасів і затрат (Мк)** характеризує частку запасів у його загальній сумі, тобто визначається відношенням величини запасів до розміру робочого капіталу:

$$Мк = \text{Запаси і затрати} / \text{Робочий капітал} = З / Р$$

$$М_k = \frac{\Phi.1.\text{рр.}100+110+120+130+140\_+\_ \Phi.1.\text{п.}270}{\Phi.1.\text{р.}260\_+\_ \Phi.1.\text{п.}270\_-\_ \Phi.1.\text{п.}620}$$

де З - запаси і затрати.

$$\text{На початок року: } Мк = (7136+0+124+616+60+5) / (14547+5-4623) = 0,8;$$



На кінець року:  $M_k = (13956+0+1114+6166+460+0) / (37253+0-20964)=1,33$ .

Зростання товарних запасів, характерне в умовах інфляції, призводить до залучення довгострокових кредитів, що, в свою чергу, може вплинути, враховуючи високі кредитні ставки, на платоспроможність підприємства.

**Коефіцієнт забезпечення оборотних коштів** характеризує наявність у підприємства власних оборотних коштів, необхідних для забезпечення його фінансової стійкості і показує, яка частка оборотних активів фінансується за рахунок власних коштів підприємства. Розраховується як відношення власних оборотних коштів до загальної величини оборотних коштів підприємства.

$$K_{зок} = \frac{BK - HA}{OA}$$

На початок звітнього року:  $K_{зок} = (12283-2313) / 14547 = 0,69$ ;

На кінець звітнього року:  $K_{зок} = (25508-10110) / 37253 = 0,41$ .

Значення показника не має бути меншим за 0,1 (10%). Чим вищим є значення показника, тим кращий фінансовий стан підприємства, тим більше у нього можливостей для проведення належної фінансової політики.

**Коефіцієнт маневрування** характеризує спроможність підприємства підтримувати рівень власних оборотних коштів і поповнювати оборотні кошти за рахунок власних оборотних коштів. Показує, яка частина власного капіталу перебуває в обороті, тобто в тій формі, яка дає змогу вільно маневрувати цими коштами:

$$K_v = \frac{BK - HA}{BK}$$

На початок звітнього року:  $K_m = (12283-2313) / 12283 = 0,81$ ;

На кінець звітнього року:  $K_m = (25508-10110) / 25508 = 0,60$ .

Оптимальне значення – від 0,2 до 0,5. Позитивним є збільшення показника в динаміці.

**Коефіцієнт інвестування (Кі):**

$$K_i = \text{ДФІ} / \text{Підсумок балансу}$$

$$K_{\text{пвп}} = \frac{\text{Ф.1.}_p.40 + \text{Ф.1.}_p.45}{\text{Ф.1.}_p.640}$$

На початок року:  $K_{\text{пвп}} = (90+56)/16540=0,0088$ ;

На кінець року:  $K_{\text{пвп}} = (622+0)/43728=0,0142$ .

Коефіцієнт показує частку довгострокових і поточних фінансових інвестицій у складі капіталу і зобов'язань підприємства.

### ***Звіт аудитора***

Договір № 4М від 28. 04. 2009 р. між аудиторсько-консультаційним малим приватним підприємством "Терен" та ВАТ «АТП-2145». Період перевірки - з 01.03.2009р. по 31.12.2009р. Аудитор Колодійчук А.В..

Відповідальні особи: Слобода Л.Г. - генеральний директор з 01.01.2009р. по 30. 08.2009р.; Тихон М.М. - в. о. генерального директора з 31.08.2009р. по 25. 11.2009р.; Федун С.П. - генеральний директор з 26.11.2009 р. по даний час; Пилипів С.Н.- головний інженер впродовж усього періоду, окрім серпня - листопада 200\_ р.; Сімашко П. Я. - головний бухгалтер впродовж усього періоду.

Перевірка розпочата 28. 04.2009р. і закінчена 28.06.2009р.

Попередня ревізія проведена ревізійною групою Автопрому, керівником якої був бухгалтер-ревізор Кузьмін П.К.

Повна перевірка здійснювалася за касовими операціями, операціями за поточним рахунком, операціями за рахунками з підзвітними особами.

Вибіркова перевірка проводилася за операціями, пов'язаними з рухом основним засобів, їх переоцінкою, за розрахунками з дебіторами і кредиторами, та внутрішньогосподарськими операціями. Особливу увагу було зосереджено на організації синтетичного та аналітичного обліку, стану обліку та звітності, збереження державної власності, методології бухгалтерського обліку.

Перевіркою встановлено:

1. Виробничо-фінансова діяльність.

1.1. Достовірність економічних показників.

На нашу думку, вищеназвана річна фінансова звітність не достовірно, в усіх суттєвих аспектах, відображає фінансовий стан ВАТ „АТП-2145” на 31 грудня 2008 року, результати їх операцій та рух грошових коштів за рік, що закінчився зазначеною датою, у відповідності до Міжнародних стандартів фінансової звітності.

### **2. Аудит відображення на рахунках бухгалтерського обліку операцій з купівлі-продажу валюти і визначення курсової різниці**

**Мета роботи:** ознайомитись із особливостями здійснення аудиту відображення на рахунках бухгалтерського обліку операцій з купівлі/продажу іноземної валюти і визначення курсової різниці.

**Завдання:** українське підприємство для виконання договірних зобов'язань перед польським контрагентом подало в уповноважений банк заявку на купівлю іноземної валюти у розмірі  $X=7500$  євро, перерахувавши для цього  $Y=127100$  грн. Комісійна винагорода банку – 0,5% від суми придбаної іноземної валюти.

Офіційні курси НБУ євро по відношенню до гривні становлять:

- на день купівлі іноземної валюти на Міжбанківському валютному ринку України – 12,11 грн. за 1 євро;
- на день зарахування іноземної валюти на рахунок підприємства – 11,98 грн. за євро.

Перевірити правильність відображення бухгалтером наступної послідовності здійснених операцій:

1. Перерахунок коштів на придбання іноземної валюти.

Дт 333 Кт 311 127100

2. Зарахування на валютний рахунок придбаної іноземної валюти.

Дт 312 Кт 333 7500 євро /89850 грн.

3. Нарахування суми збору до Пенсійного фонду ( $0,5\%*(7500*12,11)$ ).

Дт 651 Кт 333 454,13

4. Віднесення на адміністративні витрати суми збору до Пенсійного фонду ( $0,5\% \cdot (7500 \cdot 12,11)$ ).

Дт 92 Кт 651 454,13

5. Нарахування комісійної винагороди банку ( $0,5\% \cdot (7500 \cdot 12,11)$ ).

Дт 949 Кт 685 454,13

6. Погашення комісійної винагороди банку ( $0,5\% \cdot (7500 \cdot 12,11)$ ).

Дт 685 Кт 333 454,13

7. Відображення курсової різниці між фактичним курсом придбання і курсом НБУ на день зарахування коштів на валютний рахунок підприємства ( $7500 \cdot (12,11 - 11,98)$ ).

Дт 945 Кт 333 975

8. Зарахування на валютний рахунок підприємства зайво перерахованих коштів ( $127100 - (7500 \cdot 11,98 + 454,13 + 454,13)$ ).

Дт 311 Кт 333 36341,75

9. Віднесення на фінансовий результат комісійної винагороди банку.

Дт 791 Кт 949 454,13

10. Віднесення на фінансовий результат суми адміністративних витрат.

Дт 791 Кт 92 454,13

11. Віднесення на фінансовий результат курсової різниці.

Дт 791 Кт 945 975

### ***Звіт аудитора***

Договір № 4М від 28. 04. 2009 р. між аудиторсько-консультаційним малим приватним підприємством "Терен" та ВАТ «АТП-2145». Період перевірки - з 01.03.2009 р. по 31.12.2009 р. Аудитор Колодійчук А.В.

## Міжнародне підприємництво

Відповідальні особи: Слобода Л.Г. - генеральний директор з 01.01.2009 р. по 30. 08.2009 р.; Тихон М.М. - в. о. генерального директора з 31.08.2009 р. по 25. 11.2009 р.; Федун С.П. - генеральний директор з 26.11.2009 р. по даний час; Пилипів С.Н.- головний інженер впродовж усього періоду, окрім серпня - листопада 200\_ р.; Сімашко П. Я. - головний бухгалтер впродовж усього періоду.

Перевірка розпочата 28. 04.2009 р. і закінчена 28.06.2009 р.

Попередня ревізія проведена ревізійною групою Автопрому, керівником якої був бухгалтер-ревізор Кузьмін П.К.

Повна перевірка здійснювалася за касовими операціями, операціями за поточним рахунком, операціями за рахунками з підзвітними особами.

Вибіркова перевірка проводилася за операціями, пов'язаними з купівлею іноземної валюти. Особливу увагу було зосереджено на організації синтетичного та аналітичного обліку, стану обліку та звітності, збереження державної власності, методології бухгалтерського обліку.

На нашу думку, бухгалтером недостовірно відображено послідовність операцій з купівлі іноземної валюти у відповідності до Плану рахунків бухгалтерського обліку.

### **3. Аудит зовнішньоекономічних (експортно-імпортних) операцій**

Мета роботи: закріплення теоретичних знань у галузі аудиту та набуття практичних навичок проведення аудиту фінансової звітності підприємства. Дослідження фактів, що відображені у фінансових звітах підприємства у результаті проведених експортно-імпортних операцій, оцінювання доказів (облікових даних, які відображені у журналах реєстрації господарських операцій), що підтверджують коректність заповнення даних фінансової звітності.

Завдання: підприємство ТОВ "ЕЛЕКС" у відповідності до зовнішньоекономічного договору відвантажило товар польській фірмі. Контрактна вартість експортованого товару – 44000 дол. США, розмір мита - 18%. Накладні витрати, пов'язані з транспортуванням товарів до кордону, становлять 12958 грн. (в т.ч. ПДВ). Сумарні витрати на виробництво експортованої продукції становлять тис. грн. Оплата за експортований товар надійшла на банківський рахунок підприємства 11 серпня 2009 р. Експортний товар відвантажено 17 липня 2009 р. Офіційні курси долара США по відношенню до гривні становлять:

- на день оформлення ВМД – 7,75 грн. за 1\$;
- - на кінець звітного періоду (30.07.2009) – 7,77 грн. за 1\$;
- - на дату одержання оплати- 7,80 грн. за 1\$;
- - на дату складання балансу (31.08.2009) - 7,80 грн. за 1\$.

#### *Завдання*

1. Перевірити правильність заповнення журналу реєстрації господарських операцій. Виявити помилки і порушення. Показати вірно заповнений журнал реєстрації експортно-імпортних операцій підприємства.
2. Перевірити правильність відображення результатів від здійснених експортно-імпортних операцій у документах звітності підприємства:
  - формі №1 (балансі);
  - - формі №2 (звіті про фінансові результати).
3. Підготувати аудиторський звіт (у якому показати адекватні результати діяльності підприємства у фінансовій звітності) та сформулювати аудиторський висновок щодо коректності відображення результатів експортно-імпортних операцій у фінансовій звітності підприємства.

Перевірити правильність відображення бухгалтером наступної послідовності здійснених операцій:

## Міжнародне підприємництво

---

1. Відвантажено експортний товар (44000\*7,75).

Дт 362 Кт 702 44000\$ 341000

2. Списана собівартість реалізованих товарів.

Дт 902 Кт 282 68200

3. Одержаний рахунок перевізника.

Дт 93 Кт 631 12958

4. Відображено суму ПДВ у вартості транспортних послуг (12958\*0,2).

Дт 631 Кт 641 2591,6

5. Нараховано митні платежі.

а) митний збір (0,002\*341000) Дт 942 Кт 642 682

б) мито (0,18\*341000) Дт 942 Кт 642 61380

6. Сплачено митні платежі.

Дт 642 Кт 312 62062

7. Дохід від реалізації товарів списаний на фінансовий результат.

Дт 702 Кт 791 341000

8. На фінансовий результат віднесені собівартість реалізованих товарів та сума митного збору і мита.

а) Дт 791 Кт 902 68200

б) Дт 791 Кт 942 62062

9. Відображена курсова різниця, що виникла в результаті перерахунку заборгованості на дату балансу ((7,77-7,75)\*44000).

Дт 362 Кт 714 880

10. Списана позитивна курсова різниця на фінансовий результат.

Дт 714 Кт 791 880

11. На розподільчий рахунок одержано грошові кошти від іноземного контрагента в оплату раніше відвантаженого товару (44000\$\*7,80).

Дт 314 Кт 714 343200

12. Відображено курсову різницю від перерахунку заборгованості в іноземній валюті на дату її погашення ((7,80-7,77)\*44000\$).

Дт 362 Кт 714 1320

13. Списана позитивна курсова різниця на фінансовий результат.

Дт 714 Кт 791 1320

### ***Звіт аудитора***

Договір № 4М від 28. 04. 2009 р. між аудиторсько-консультаційним малим приватним підприємством "Терен" та ТОВ "ЕЛЕКС". Період перевірки - з 01.05.2009 р. по 31.10.2009 р. Аудитор Колодійчук А.В.

Відповідальні особи: Слобода Л.Г. - генеральний директор з 01.01.2009 р. по 30. 08.2009 р.; Тихон М.М. - в. о. генерального директора з 31.08.2009 р. по 25. 11.2009 р.; Федун С.П. - генеральний директор з 26.11.2009 р. по даний час; Пилипів С.Н.- головний інженер впродовж усього періоду, окрім серпня - жовтня 2009 р.; Сімашко П.Я. - головний бухгалтер впродовж усього періоду.

Ми провели аудиторську перевірку відповідно до Міжнародних стандартів аудиту. Ці стандарти зобов'язують нас планувати і здійснювати аудиторську перевірку, щоб одержати обґрунтовану впевненість у тому, що фінансовий звіт не містить суттєвих викривлень. Аудит передбачає перевірку шляхом тестування доказів, які підтверджують суми та розкриття інформації у фінансовому звіті. Аудиторська перевірка включає й оцінювання



## Міжнародне підприємництво

застосовуваних принципів бухгалтерського обліку та суттєвих облікових оцінок, здійснених управлінським персоналом, а також оцінювання подання фінансового звіту в цілому. Ми вважаємо, що проведена нами аудиторська перевірка дає обґрунтовану підставу для висловлення нашої думки.

Перевірка розпочата 28.09.2009 р. і закінчена 28.10.2009 р.

Попередня ревізія проведена ревізійною групою Автопрому, керівником якої був бухгалтер-ревізор Кузьмін П.К.

Повна перевірка здійснювалася за касовими операціями, операціями за поточним рахунком, операціями за рахунками з підзвітними особами.

Вибіркова перевірка проводилася за експортними операціями. Особливу увагу було зосереджено на організації синтетичного та аналітичного обліку, стану обліку та звітності, методології бухгалтерського обліку.

На нашу думку, бухгалтером недостовірно відображено послідовність експортних операцій у відповідності до Плану рахунків бухгалтерського обліку.

### **Баланс ТОВ "ЕЛЕКС" на 31.08.2009 р.**

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:			
залишкова вартість	010		
первісна вартість	011		
знос	012		
Незавершене будівництво	020		
Основні засоби:			
залишкова вартість	030		
первісна вартість	031		
знос	032		
Довгострокові фінансові інвестиції			

Частина 3

1	2	3	4
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	040		
інші фінансові інвестиції	045		
Довгострокова дебіторська заборгованість	050		
Відстрочені податкові активи	060		
Інші необоротні активи	070		
Усього за розділом I	080	X	X
II. Оборотні активи			
Запаси:			
виробничі запаси	100		
тварини на вирощуванні та відгодівлі	110		
незавершене виробництво	120		
готова продукція	130		
товари	140		
Векселі одержані	150		
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:			
Чиста реалізована вартість	160		
первісна вартість	161		
резерв сумнівних боргів	162		
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
з бюджетом	170		
за виданими авансами	180		
за нарахуванням доходів	190		
із внутрішніх розрахунків	200		
Інша поточна дебіторська заборгованість	210		
Поточні фінансові інвестиції	220		
Грошові кошти та їх еквіваленти:			
в національній валюті	230		
в іноземній валюті	240		343200
Інші оборотні активи	250		
Усього за розділом II	260		X
III. Витрати майбутніх періодів	270		X
Баланс	280		343200

## Міжнародне підприємництво

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
5	6	7	8
I. Власний капітал			
Статутний капітал	300		
Пайовий капітал	310		
Додатковий вкладений капітал	320		
Інший додатковий капітал	330		
Резервний капітал	340		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	350		199980
Неоплачений капітал	360		
Вилучений капітал	370		
Усього за розділом I	380		X
II. Забезпечення наступних витрат і платежів			
Забезпечення виплат персоналу	400		
Інші забезпечення	410		
Цільове фінансування	420		
Усього за розділом II	430		X
III. Довгострокові зобов'язання			
Довгострокові кредити банків	440		
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	450		
Відстрочені податкові зобов'язання	460		
Інші довгострокові зобов'язання	470		
Усього за розділом III	480		X
IV. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	500		
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	510		
Векселі видані	520		
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	530		12958
Поточні зобов'язання за розрахунками:			
з одержаних авансів	540		
з бюджетом	550		62062
з позабюджетних платежів	560		

Частина 3

5	6	7	8
зі страхування	570		
з оплати праці	580		
з учасниками	590		
із внутрішніх розрахунків	600		68200
Інші поточні зобов'язання	610		
Усього за розділом IV	620		X
V. Доходи майбутніх періодів	630		X
Баланс	640		343200

**Звіт про фінансові результати ТОВ "ЕЛЕКС"**

Стаття	Код рядка	За звітний період		За поперед- ний період
1	2	3	4	5
<b>1. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ</b>				
Дохід (виторг) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	010	341000		
Податок на додану вартість	015			
Акцизний збір	020			
	025			
Інші вирахування з доходу	030	62062		
Чистий дохід (виторг) від реалізації продукції	035			
Собівартість реалізованої продукції	040	68200		
Валовий:				
Прибуток	050			
Збиток	055			
Інші операційні доходи	060	2200		
Адміністративні витрати	070			
Витрати на збут	080	12958		
Інші операційні витрати	090			
<b>Фінансові результати від операційної діяльності:</b>				
Прибуток	100	199980		
Збиток	105			
Дохід від участі в капіталі	110			
Інші фінансові доходи	120			
Інші доходи	130			
Фінансові втрати	140			
Витрати від участі в капіталі	150			

## Міжнародне підприємництво

1	2	3	4	5
Інші витрати	160			
<b>Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування:</b>				
Прибуток	170			
Збиток	175			
Податок на прибуток від звичайної діяльності	180			
<b>Фінансові результати від звичайної діяльності:</b>				
Прибуток	190			
Збиток	195			
<b>Надзвичайні:</b>				
Доходи	200			
Витрати	205			
Податки з надзвичайного прибутку	210			
<b>Чистий:</b>				
Прибуток	220			
Збиток	225			
<b>2. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ</b>				
Найменування показника	Код рядка	За звітний період		За поперед- ній період
Матеріальні затрати	230			
Витрати на оплату праці	240			
Відрахування на соціальні заходи	250			
Амортизація	260			
Інші операційні витрати	270			
Разом	280			
<b>3. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ</b>				
Назва статті	Код рядка	За звітний період		За поперед- ній період
Середньорічна кількість простих акцій	300			
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	310			
Чистий прибуток, що припадає на одну просту акцію	320			
Скоригований чистий прибуток, що припадає на одну просту акцію	330			
Дивіденди на одну просту	340			

#### **4. Суть нематеріальних активів, їх класифікація та оцінка**

Облік нематеріальних активів та розкриття їх у фінансових звітах визначаються МСБО 38 "Нематеріальні активи". Його було видано 1998 р. Цей стандарт набрав чинності з 1 липня 1999 р. Одночасно, починаючи із зазначеного строку, втратив чинність МСБО 9 "Витрати на дослідження та розробки", а положення МСБО 4 "Облік амортизації" не поширюються на нематеріальні активи.

МСБО 38 стосується всіх нематеріальних активів підприємства за винятком:

- нематеріальних активів, що обліковуються згідно з іншими МСБО (табл. 37),
- прав на корисні копалини та витрат на розвідування (або розроблення) та видобування невідновлюваних природних ресурсів (корисних копалин, нафти, газу тощо);
- нематеріальних активів страхових компаній, які виникають внаслідок угод з власниками страхових полісів.

Таблиця 37

Нематеріальні активи, на які поширюються положення інших МСБО

№	Вид активу	Стандарт, що встановлює порядок обліку активу
1	2	3
1	Нематеріальні активи, які утримуються підприємством для продажу у процесі звичайної діяльності	МСБО 2 "Запаси" або МСБО 11 "Будівельні контракти"
2	Відстрочені податкові активи	МСБО 12 "Податки на прибуток"
3	Нематеріальні активи, передані або отримані підприємством на умовах фінансової оренди (крім патентів, кінофільмів, відеозаписів, вистав, рукописів та авторських прав)	МСБО 17 "Оренда"

## Міжнародне підприємництво

1	2	3
4	Активи, що виникають внаслідок виплат працівникам	МСБО 19 "Виплати працівникам"
5	Гудвіл, що виникає в результаті об'єднання підприємств	МСБО 22 "Об'єднання підприємств"
6	Фінансові активи	МСБО 32 "Фінансові інструменти: розкриття та подання", МСБО 39 "Фінансові інструменти: визнання та оцінка"

Об'єкт може бути включений до складу нематеріальних активів, якщо він відповідає визначенню нематеріального активу та критеріям його визнання, встановленим МСБО 38.

Згідно з МСБО 38 нематеріальним активом є немонетарний актив, який:

- не має фізичної субстанції;
- може бути ідентифікований;
- утримується підприємством для виробництва або постачання товарів (послуг), для передавання в оренду іншим особам або для адміністративних цілей.

Це визначення потребує пояснення, оскільки є доволі складним. По-перше, слід з'ясувати, що таке немонетарний актив.

Монетарними активами є грошові кошти, а також інші активи, які мають бути отримані у фіксованій або визначеній сумі грошей.

Усі інші активи є немонетарними. До них належать запаси, устаткування, меблі тощо, але вони не є нематеріальними активами, оскільки мають певну фізичну субстанцію.

Особливістю нематеріальних активів є відсутність такої субстанції.

Типовими прикладами таких активів є ліцензії, товарні знаки, патенти, комп'ютерне програмне забезпечення, авторські права тощо.

Більша частина нематеріальних активів має певний матеріальний носій. Наприклад, дискета є матеріальним носієм

програмного комп'ютерного забезпечення, а на папері міститься угода про авторські права. Проте фізична субстанція в цьому разі є вторинною щодо нематеріального компоненту — інформації.

У разі, коли первинним є матеріальний елемент, об'єкт слід обліковувати у складі основних засобів.

Наприклад, програмне забезпечення верстата, яким керує комп'ютер, є невід'ємною частиною пов'язаного з ним апаратного забезпечення та обліковується у складі основних засобів.

Можливість ідентифікації завжди існує, якщо актив є відокремлюваним. Згідно з МСБО 38 відокремлюваним є актив, який підприємство може орендувати, продати, обміняти чи розподілити конкретні майбутні економічні вигоди, пов'язані з активом, без втрати майбутніх економічних вигод, що надходять від інших активів, використовуваних у тій самій діяльності, яка приносить дохід.

Проте відокремлюваність не є обов'язковою умовою ідентифікації активу, оскільки існують інші способи ідентифікації.

Зокрема наявність юридичного права може допомогти підприємству ідентифікувати актив, придбаний або створений разом з іншими активами.

Нарешті актив можна ідентифікувати, якщо підприємство має можливість виділити майбутні економічні вигоди, отримувані від активу, серед загальних економічних вигод, що генерує цей актив разом з іншими активами.

Отже, ідентифікований нематеріальний актив відрізняється від гудвілу, який виникає в результаті об'єднання підприємств.

Гудвіл відображає платіж, який здійснив покупець підприємства в очікуванні майбутніх економічних вигод від його діяльності. Проте гудвіл на відміну від інших активів не можна продати, обміняти або здати в оренду. Також не можна окремо виділити майбутні економічні вигоди, які підприємство очікує отримати від гудвілу.



Таким чином, МСБО 38 стосується лише ідентифікованих нематеріальних активів. Нематеріальний актив відображають у балансі за таких умов:

- а) існує ймовірність отримання підприємством майбутніх економічних вигод від цього активу;
- б) можна достовірно визначити собівартість активу.

Майбутні економічні вигоди від використання нематеріального активу можуть бути отримані у вигляді доходу від реалізації продукції (послуг), економії витрат або в інший спосіб. Наприклад, придбана ліцензія на використання нової технології може забезпечити економію витрат.

Ймовірність економічних вигод та можливість їх контролю оцінює керівництво підприємства на основі свідчень, які є в його розпорядженні на момент визнання активу.

Ймовірність майбутніх економічних вигод слід оцінювати виходячи з припущень, що відображають найкращу оцінку керівництвом сукупності економічних умов, які існуватимуть протягом строку корисного використання активу.

Підприємство звичайно здатне контролювати майбутні економічні вигоди, якщо має відповідні юридичні права (авторські права, патент тощо), які можна довести в судовому порядку. Поряд з тим відсутність юридичних прав хоча й ускладнює можливість демонстрації контролю над нематеріальним активом з боку підприємства, але не спростовує можливості забезпечення контролю в інший спосіб.

У деяких випадках у момент здійснення витрат з метою отримання майбутніх економічних вигод підприємство не отримує (не купує або не створює) нематеріального або іншого активу. Такі витрати включають до складу витрат того звітного періоду, в якому вони були понесені.

Прикладом зазначених витрат є такі:

- пов'язані із заснуванням підприємства (організаційні витрати) або запуском нової продукції (процесів);

- на навчання персоналу;
- на рекламу та (або) просування продукції на ринку;
- на переміщення та реорганізацію підприємства або його частини.

Витрати, не визнані нематеріальними активами та списані на витрати в попередніх звітних періодах (у тому числі проміжних), не слід сторнувати та включати до собівартості нематеріальних активів у наступних звітних періодах.

Первісною оцінкою нематеріальних активів є їхня собівартість, яку визначають з урахуванням способу отримання активу підприємством (рис. 2).

Собівартість нематеріального активу, окремо придбаного підприємством в обмін на платежі або зобов'язання сплатити грошові кошти, включає ціну придбання (в тому числі ввізне мито та безповоротні податки) та всі витрати, прямо пов'язані з приведенням активу в стан використання за призначенням (гонорари за юридичні послуги, плата за реєстрацію тощо).

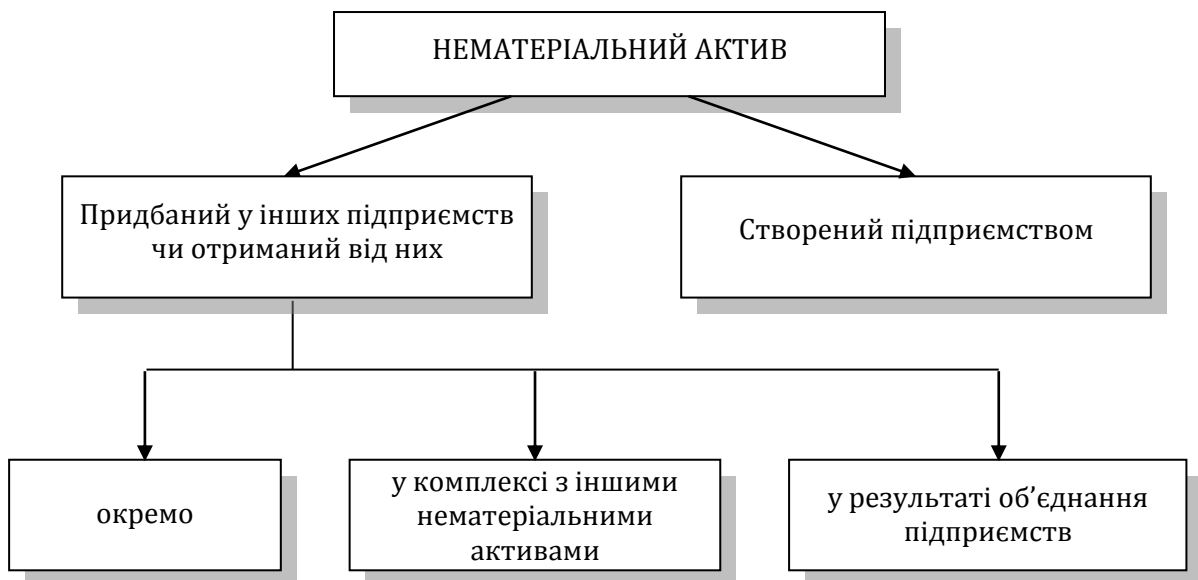


Рис. 2. Шляхи надходження нематеріальних активів

Торговельні знижки не включають до собівартості придбаного активу.

У разі, якщо оплату придбаного нематеріального активу відкладають на період, що перевищує нормальний строк кредиту, його собівартість дорівнює грошовому еквіваленту ціни. При цьому різницю, між собівартістю придбаного нематеріального активу та фактично сплаченою сумою відображають у складі фінансових витрат або капіталізують згідно з МСБО 23 "Витрати на позики".

Нематеріальні активи, придбані в обмін на випущені інструменти власного капіталу (акції, опціони тощо), оцінюють за справедливою вартістю зазначених інструментів.

У разі придбання нематеріального активу шляхом обміну на подібний (за призначенням та справедливою вартістю) нематеріальний актив собівартість придбаного активу дорівнює балансовій вартості відданого активу.

Нематеріальні активи, отримані безоплатно або за символічну плату, у вигляді державних грантів (ліцензії на імпорт або експортні квоти, ліцензії на певні види діяльності тощо) згідно з МСБО 20 "Облік державних грантів і розкриття інформації про державну допомогу" оцінюють за справедливою або номінальною вартістю (плюс усі витрати, прямо пов'язані з приведенням активу в робочий стан).

Нематеріальні активи можуть бути придбані в комплексі з іншими нематеріальними активами. Наприклад, ліцензія на моделі одягу відомого модельєра може бути придбана разом з товарним знаком у вигляді факсиміле модельєра.

Придбаний комплекс нематеріальних активів оцінюють аналогічно оцінці окремих активів. Однак у цьому разі може виникнути проблема розподілу загальної собівартості між окремими активами. У практиці такий розподіл звичайно здійснюють пропорційно справедливій вартості придбаних нематеріальних активів.

Нематеріальні активи можуть бути отримані також у результаті придбання іншого підприємства. При цьому згідно з МСБО 22 "Об'єднання підприємств" придбані нематеріальні активи

оцінюють за справедливою вартістю, якою є ринкова ціна активу. Якщо для цього об'єкту немає активного ринку, його справедливою вартістю є сума, яка має бути сплачена за цей об'єкт в операції між незалежними, обізнаними та зацікавленими сторонами на дату придбання іншого підприємства. Для визначення цієї суми підприємству доцільно врахувати попередній досвід здійснення операцій з подібними активами.

Після первісного визнання нематеріальний актив відображують у балансі:

- за його собівартістю за вирахуванням накопиченої амортизації та накопичених збитків від зменшення корисності;
- за переоціненою сумою (справедливою вартістю) за вирахуванням подальшої накопиченої амортизації та подальших накопичених збитків від зменшення корисності.

У разі переоцінки нематеріальних активів їх справедливую вартість визначають на дату переоцінки посиланням на ціни активного ринку.

Активним вважають ринок, на якому існують усі наведені умови:

- об'єкти, що продаються та купуються на цьому ринку, є однорідними;
- у будь-який час можна знайти зацікавлених продавців і покупців;
- інформація про ринкові ціни є загальнодоступною.

Отже, об'єктом переоцінки можуть бути лише ті Нематеріальні активи, для яких існує активний ринок. На практиці коло таких активів є дуже обмеженим. Прикладом подібних активів можуть бути біржові квоти та ліцензії на таксі в країнах, де вони вільно передаються шляхом купівлі-продажу.

Водночас немає активного ринку для авторських прав, торговельних марок та аналогічних унікальних нематеріальних активів. Безумовно, такі активи також продаються та купуються, але операції з ними здійснюються не регулярно, а ціни в кожному

конкретному випадку враховують індивідуальні характеристики об'єкта.

У разі обліку нематеріальних активів за переоціненою сумою їх переоцінку слід проводити регулярно, для того щоб балансова вартість суттєво не відрізнялася від справедливої вартості цих активів на дату балансу.

При переоцінці окремого нематеріального активу слід переоцінювати всі інші активи (крім тих, для яких немає активного ринку) класу, до якого він належить.

Клас нематеріальних активів — це група нематеріальних активів, подібних за характером і використанням у діяльності підприємства.

Прикладами класів нематеріальних активів є такі:

- торговельні марки;
- заголовки та назви видань;
- комп'ютерне програмне забезпечення;
- ліцензії та привілеї;
- авторські права, патенти та інші права щодо промислової власності;
- ноу-хау;
- нематеріальні активи в процесі розробки.

Деякі фірми застосовують систему оцінки запасів на кінець періоду за методом нормативу валового доходу. Норматив валового доходу - це дохід, який, планується на початку звітного періоду, він показує, скільки повинні принести доходу товарно-матеріальні цінності при їх ефективному використанні. Таку систему можна використовувати фірмою, але за умови, що нормативи періодично переглядаються для достатнього наближення до фактичних доходів звітного періоду. Розглядаючи березень поточного року, за яким складався попередній розрахунок, можна сказати, що дані можуть бути досить реальними, якщо вірно розрахована норма валового доходу. Помилка в нормі потягне за собою завищення або заниження собівартості реалізованих товарів і залишку товарів на

кінець місяця. А це в свою чергу потягне невірне планування на наступні періоди. Застосування цього методу оцінки сальдо товарно-матеріальних запасів повинно супроводжуватися інвентаризацією фактичної наявності запасів. І тільки збіг обліку запасів за системою норми валового доходу з фактичною наявністю товарів вказує на ефективність і доцільність використання цієї системи. Але розробка нормативів вимагає багато часу і зусиль, тому витрати на її розробку можуть перевищувати отримані від цього методу вигоди.

### **5. Облік переміщення запасів у системі рахунків**

Облік товарно-матеріальних цінностей на підприємствах зарубіжних країн вирішує наступні задачі:

- управління матеріальними запасами за допомогою облікової інформанти забезпечення необхідною інформацією адміністрації та служби управління та визначення строків замовлень та закупівель виробничих запасів, а також найбільш вигідного розміру закупівлі матеріальних цінностей;
- забезпечення даними про наявність фізичних залишків цінностей для організації контролю за рівнем запасів і обліком операцій комор, складів та інших місць зберігання;
- визначення розходів, пов'язаних з закупівлею матеріалів у відповідності з нормами і нормативами їх запасів;
- облік витрат матеріальних запасів, облік витрат, пов'язаних з транспортуванням і переміщенням матеріалів;
- розрахунок вартості матеріалів, що відпускаються у виробництво;
- облік витрат матеріалів на виробництво по центрах відповідальності і розподіл матеріалів по об'єктам калькуляції;
- визначення впливу всієї суми обороту товарно-матеріальних цінностей на величину прибутку підприємства.

Система обліку товарно-матеріальних цінностей визначається виходячи з характеру виробництва, обсягу запасів та швидкості їх обороту.

Облік товарно-матеріальних цінностей знаходиться в центрі уваги всіх управлінських служб. Це пов'язано з намаганням прискорити обіг капіталу, вкладеного в товарно-матеріальні запаси. Керівники підприємств знають, що при слабкому контролі за наявністю і рухом виробничих запасів фінансові втрати можуть бути більш значними, ніж при операціях з готівкою.

Своєчасна закупка і правильне визначення розмірів закуплених сировини і матеріалів дозволяють підприємствам підтримувати оптимальний розмір залишків з врахуванням вартості закуплених матеріалів і витрат, пов'язаних з розміщенням замовлень.

Установлення системи бухгалтерського обліку товарно-матеріальних цінностей для конкретного підприємства визначається в залежності від характеру виробництва, об'єму запасів і швидкості їх обертання.

Однією з головних функцій обліку товарно-матеріальних цінностей є забезпечення необхідною інформацією посадових осіб для діяльності по підтриманню оптимального рівня запасів. Головною метою управління запасами є визначення і збереження оптимального рівня капіталовкладень у всі види запасів - від сировини до готової продукції. Визначення і підтримка оптимального рівня запасів дозволяє встановити той оптимальний рівень запасів, при якому визначається час замовлення, а також кількість необхідних матеріалів.

В практиці роботи підприємств зарубіжних країн встановлюються два рівня запасів: мінімальні залишки і максимальний запас.

Мінімальний залишок певного найменування матеріалів розраховується на основі середньої потреби в ньому для нормального виконання виробничого процесу і часу його заготівлі.

Максимальний запас матеріалів розраховується на основі розрахунку його потреби за певний період часу для виробничої мети або шляхом сумування мінімального залишку з надходженнями економічно найбільш вигідної кількості придбаних матеріалів.

Бухгалтерський облік запасів товарно-матеріальних цінностей має певну специфіку і залежить від того, в якій бухгалтерії він здійснюється: в фінансовій або управлінській.

В фінансовій бухгалтерії відображаються тільки витрати на придбання товарно-матеріальних цінностей і розрахунки з постачальниками. Витрати на придбання сировини і матеріалів складаються з їх вартості по ціні придбання і витрат, пов'язаних з завантаженням, розвантаженням і транспортуванням. Облік витрат на придбання товарно-матеріальних цінностей дозволяє визначити фактичну собівартість їх придбання. Одночасно з обліком витрат на їх придбання здійснюється контроль за розрахунками з постачальниками.

Витрати, пов'язані з закупками товарно-матеріальних цінностей, відображаються на окремому синтетичному рахунку "Закупки товарно-матеріальних цінностей".

Товарно-матеріальні цінності можуть бути придбані за готівку. В цьому випадку розрахунки за цією операцією будуть завершені по мірі списання готівки по касі.

При наявності кредитних відносин з постачальниками товарно-матеріальних цінностей виникає потреба відображення на рахунках двох операцій: по обліку сум, використаних на придбання матеріальних цінностей з відображенням боргу постачальникам, і погашенні цієї заборгованості в подальшому періоді в порівнянні з моментом надходження товарів.

При розрахунку з постачальниками за допомогою векселів виникає третя операція по обліку векселів, що підлягають оплаті, яка, як правило, знаходить відображення в обліку товарно-матеріальних цінностей в момент акцепту векселю, виставленого



## Міжнародне підприємництво

---

постачальником. Наведений порядок відображення на рахунках розрахунків з постачальниками і витрат на придбання матеріальних цінностей.

Господарча операція      Сума, грош. од.

Здійснена оплата готівкою через касу за отримані матеріали  
1200

Акцептований рахунок-фактура постачальника за закуплені матеріали 3800

Погашена заборгованість постачальнику матеріалів через банк  
3800

Закуплені товари в кредит      10000

Акцептований вексель, виставлений постачальником      10000

Оплачений вексель з рахунку в банку з настанням строку платежу 10000

Всі Операції по обліку розрахунків з постачальниками і витрат на закупку матеріальних цінностей в фінансовій бухгалтерії знайдуть наступне відображення на рахунках:

Дебет рахунків      Кредит рахунків      Сума, грош.од.

Витрати на придбання товарно-матеріальних цінностей  
Каса 1200

Витрати на придбання товарно-матеріальних цінностей  
Розрахунки з постачальниками 3800

Розрахунки з постачальниками      Рахунок в банку 3800

Витрати на придбання товарно-матеріальних цінностей  
Розрахунки з постачальниками 10000

Розрахунки з постачальниками      Векселя до оплати      10000

Векселя до оплати      Рахунок в банку 10000

Як видно з прикладу, в фінансовій бухгалтерії облік надходження і вибуття товарно-матеріальних цінностей не ведеться.

Протягом звітного періоду обліковують тільки видатки на їх придбання. Наявність товарно-матеріальних цінностей в фінансовій бухгалтерії визначається один раз в кінці звітного періоду шляхом проведення інвентаризації. Залишки та рух матеріальних цінностей

протягом звітнього періоду відображаються на рахунках в управлінській бухгалтерії. Облік здійснюється в натуральних показниках і в оцінці по обліковим цінам. Результати інвентаризації матеріальних цінностей проводяться по дебету рахунків по обліку запасів товарно-матеріальних цінностей в кореспонденції з кредитом рахунку "Фінансовий результат звітнього періоду".

В момент інвентаризації товарно-матеріальні цінності оцінюються двічі: по фактичній собівартості і по ринковим цінам на день інвентаризації. На балансових рахунках по обліку запасів товарно-матеріальних цінностей вони відображаються за фактичною собівартістю. Різниця між фактичною собівартістю і їх вартістю за ринковими цінами складає резерв уцінки, який відображається на контрактивному балансовому рахунку „Резерв уцінки запасів товарно-матеріальних цінностей”. Різниця між фактичною собівартістю і сумою нарахованого резерву уцінки складає вартість запасів товарно-матеріальних цінностей в оцінці за ринковими цінами, яка і повинна знайти відображення в балансі підприємства. Якщо оцінка по ринковим цінам виявиться вище фактичної собівартості залишків матеріальних цінностей, то резерв уцінки в цьому випадку не створюється, і запаси по їх видам включаються в баланс по їх собівартості. Залишок виробничих запасів на кінець звітнього періоду представляє собою невідшкодовану доходами суму видатків, тому він повинен бути знятий з загальної суми видатків поточного періоду. В той же час запаси матеріальних цінностей, використані на виробництво продукції і відшкодовані доходами підприємства, необхідно вважати додатковими витратами. Вони належать до списання з рахунків обліку виробничих запасів на рахунок "Фінансовий результат звітнього періоду".

Суми нарахованого резерву уцінки відображаються по дебету рахунка "Фінансовий результат звітнього періоду" і кредиту рахунка "Резерв уцінки запасів товарно-матеріальних цінностей", а його

списання відноситься на кредит рахунку "Фінансовий результат звітного періоду".

Результати інвентаризації і суми "Резерву уцінки виробничих запасів" відображаються в обліку по кожному балансовому рахунку, що належить до обліку товарно-матеріальних цінностей.

Розглянемо порядок відображення на рахунках в фінансовій бухгалтерії результатів інвентаризації на прикладі наступних операцій.

Бухгалтерський облік запасів товарно-матеріальних цінностей здійснюється в управлінській бухгалтерії. Їх класифікують на наступні види і групи: сировина і основні матеріали, незавершене виробництво, допоміжні матеріали, готова продукція, інструмента, запасні частини, малоцінний інвентар та ін.

Для обліку кожного з цих видів товарно-матеріальних цінностей використовуються окремі синтетичні рахунки аналогічної назви. Проте суворої номенклатури рахунків немає. В багатьох країнах в залежності від організації придбання і збуту продукції в структурі синтетичних рахунків можуть бути введені нові рахунки, такі як "Тара", "Паливо", "Напівфабрикати" та ін.

На підприємствах багатьох країн аналітичний облік матеріальних цінностей виконується по їх назвам. Однак невеликі підприємства протягом звітного періоду не ведуть аналітичного обліку товарно-матеріальних цінностей. Вони обмежуються лише обчисленням залишків на кінець звітного періоду. Аналітичний облік запасів їм необхідний лише для забезпечення контролю за закупками, вартістю запасів і вкладення капіталу на їх придбання.

Надходження, вибуття, а також передача товарно-матеріальних цінностей в обробку, в витрати виробництва і назад на склад, документуються. Первинні документи є підставою для запису господарчих операцій в реєстри аналітичного і синтетичного обліку.

В процесі закупок складається собівартість придбаних товарів, а при реалізації готових виробів визначається фінансовий результат управлінської бухгалтерії.

### Частина 3

---

Перелік господарських операцій, які відображаються в управлінській бухгалтерії, по обліку матеріалів за стандартними (кошторисними) цінами і результатів від реалізації готової продукції має наступний вигляд:

Операції по надходженню і вибуттю матеріалів, відображаються в фінансовій бухгалтерії:

Дебет рахунків	Кредит рахунків	Сума, грош.од.
Сировина і основні матеріали	Витрати на закупку товарно-матеріальних цінностей	20000
Допоміжні матеріали	Витрати на закупку товарно-матеріальних цінностей	10000
Витрати по постачанню	Послуги сторонніх організацій	2000
Витрати на виробництво продукції	Сировина і основні матеріали	15000
Витрати на виробництво продукції	Допоміжні матеріали	3000
Витрати на виробництво продукції	Витрати по постачанню	1200
Готова, продукція:		
Витрати на виробництво продукції		19200
Комерційна собівартість реалізованої продукції	Готова продукція	15000
Комерційна собівартість реалізованої продукції	Витрати на збут продукції	3000
Продаж	Фінансовий результат від реалізації продукції	20000
Фінансовий результат від реалізації продукції		
Комерційна собівартість реалізованої продукції		18000
Фінансова бухгалтерія:		
Дебет рахунків	Кредит рахунків	Сума, грош. од.
Витрати на закупівлю товарно-матеріальних цінностей		
Розрахунки з постачальниками		20000

## Міжнародне підприємництво

---

Витрати на закупівлю товарно-матеріальних цінностей  
Розрахунки з постачальниками 10000

Витрати на закупівлю товарно-матеріальних цінностей  
Розрахунки зі сторонніми організаціями за надані послуги  
2000

Розрахунки з покупцями   Продаж   20000

В управлінській бухгалтерії отриманий прибуток від реалізації продукції на суму 2000 грош. од., який виявляється на рахунку "Фінансовий результат від реалізації продукції". Товарно-матеріальні цінності оприбутковані і списані в витрати на виробництво по обліковим цінам. Відхилення: від облікових цін відображені на рахунку "Витрати по постачанню", які розподілені і списані в кінці звітного періоду в витрати на виробництво в сумі 1200 грош.од відхилення від облікових цін розподілені пропорційно вартості товарно-матеріальних цінностей, відпущених на виробництво продукції і на залишок на складі. Підприємства зарубіжних країн можуть списувати відхилення в вартості матеріалів, що виробляються, які приходяться до вартості реалізованої продукції, безпосередньо на фінансові результати. Крім того, частина відхилень, яка приходиться на вартість матеріалів, які залишилися на кінець звітного періоду на складі, може бути списана на збільшення вартості або ж залишається на балансі. Підприємства мають можливість обирати методи оцінки матеріалів, але це повинно бути зафіксованим в плані організації бухгалтерського обліку (в обліковій політиці).

---

## ЧАСТИНА 4. ВИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВИХ ПОКАЗНИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ ТА НАДІЙНОСТІ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ

### 1. Завдання та вихідні дані для виконання розрахункової роботи

Розрахункова робота виконується на даних умовної страхової компанії, яка здійснює як страхову діяльність (крім страхування життя), так і звичайну господарську діяльність.

На підставі отриманих даних необхідно провести розрахунок:

1. Прибутку від страхової діяльності за базовий та звітний період.
2. Визначити суму податку, що сплачується державі в базовому та звітному періоді.
3. Визначити зміну платоспроможності компанії в звітному періоді по відношенню до базового.
4. Визначити показники ефективності діяльності страхової компанії в базовому та звітньому періоді.

Для розрахунку фінансових показників діяльності та платоспроможності страхової компанії статутний Фонд останньої приймається на рівні 1 200 тис. євро за курсом Національного банку України на розрахунок. Резерв незароблених премій на початок базового періоду дорівнює 750 тис. грн. в т.ч. частка перестраховиків становить 50 тис. грн.

Вихідні дані для виконання розрахункової роботи (базовий рік) наведені в табл. 38. Для проведення розрахунку всі показники, що наведені в табл. 38 повинні бути скориговані на індивідуальний коефіцієнт кожного студента.

В звітному році по відношенню до базового відбулися наступні зміни:

1. Надходження страхових платежів збільшилось на 2 % (поквартально)

## Міжнародне підприємництво

2. Доходи від оренди приміщень, цінних паперів, комісійні винагороди за перестраховання, повернення з централізованих страхових фондів залишились на рівні базового року.
3. Виплати страхових відшкодувань, що сплачені перестраховиками, збільшились на 10 % (поквартально).
4. Доходи від реалізації власного майна – 250 тис.грн. ( III квартал).
5. Страхові премії, передані перестраховикам становлять 5% від сум отриманих страхових премій (поквартально).
6. Затрати на ведення справи збільшились на 15 % (поквартально).
7. Загальна сума активів збільшилась на 10 %.
8. Сума необоротних активів зросла на 25 %.
9. Сума звичайних зобов'язань (без страхових) зросла на 15%.

Таблиця 38

Вихідні дані для виконання розрахункової роботи, тис. грн.

Показники діяльності	1 квартал		2 квартал		3 квартал		4 квартал		Разом за рік	
	Базовий рік	Звітний рік	Базовий рік	Звітний рік	Базовий рік	Звітний рік	Базовий рік	Звітний рік	Базовий рік	Звітний рік
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1. Поступлення страхових платежів	3111	3173,22	4335	4421,7	5227,5	5332,05	6630	6762,6	19303,5	19689,57
2. Доходи від оренди приміщень	25,5	25,5	25,5	25,5	25,5	25,5	25,5	25,5	102	102
3. Доходи від цінних паперів	25,5	25,5	102	102	15,3	15,3	132,6	132,6	275,4	275,4
4. Доходи по банківським депозитам	357	357	204	204	357	357	102	102	1020	1020
5. Повернення з централізованих страхових фондів	306	306	51	51	255	255	102	102	714	714
6. Комісійні винагороди за перестраховання	127,5	127,5	76,5	76,5	36,72	36,72	179,52	179,52	420,24	420,24

## Частина 4

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
7. Виплати страхових відшкодувань сплачені перестраховиками	141,78	155,958	51	56,1	179,52	197,472	65,28	71,808	437,58	481,338
8. Доходи від реалізації власного майна						250	153		153	250
9. Страхові премії, передані перестраховальниками	311,1	158,661	433,5	221,085	306	266,6025	663	338,13	1713,6	984,4785
10. Затрати на ведення справи	663	762,45	816	938,4	867	997,05	938,4	1079,16	3284,4	3777,06
11. Виплати страхових відшкодувань	879,24	879,24	930,24	930,24	841,5	841,5			2650,98	2650,98
12. Відрахування в централізовані страхові фонди	155,55	155,55	216,75	216,75	261,375	261,375	331,5	331,5	965,175	965,175
13. Загальна сума активів	12699	13968,9	12699	13968,9	12699	13968,9	12393	13632,3	12393	13632,3
14. Сума необоротних активів	1275	1593,75	1275	1593,75	1530	1912,5	1530	1912,5	1530	1912,5
15. Сума звичайних зобов'язань(без страхових)	255	293,25	363,12	417,588	129,54	148,971	385,56	443,394	1133,22	1303,203

### **2. Розрахункова частина (базовий рік)**

1. Резерв незароблених премій на кінець звітного періоду:

$$\text{РНПкін.} = 0,8 * (\frac{1}{4}\text{СП1} + \frac{1}{2}\text{СП2} + \frac{3}{4}\text{СП3})$$

$$\begin{aligned} \text{РНПкін.} &= 0,8 * (\frac{1}{4} * 4335 + \frac{1}{2} * 5227,5 + \frac{3}{4} * 6630) = \\ &= 0,8 * (1083,7 + 2613,75 + 4972,5) = 6936 \text{ тис. грн.} \end{aligned}$$

Сума зароблених страхових премій:

$$\text{ЗП} = (\text{РНПпоч.} - \text{ЧПпоч.}) + (\text{СП} - \text{ПП}) - (\text{РНПкін.} - \text{ЧПкін.})$$

$$\text{ЗП} = (750 - 50) + (19303,5 - 1713,6) - (6936 - 1402,5) = 12756,4 \text{ тис. грн.}$$

$$\text{ЧПкін.} = 433,5 + 306 + 663 = 1402,5 \text{ тис. грн.}$$



## Міжнародне підприємництво

---

Прибуток від страхової діяльності:

$$\text{ПСД} = (\text{ЗП} + \text{КП} + \text{ВП} + \text{ПЦР} + \text{ПТР}) - (\text{ВС} + \text{ВЦР} + \text{ВТР} + \text{ВВС})$$

$$\text{ПСД} = (12756,4 + 420,24 + 437,58 + 714 + 0) - (2650,98 + 965,175 + 0 + 3284,4) = 7427,665 \text{ тис. грн.}$$

2. Оподаткування страхової діяльності:

$$\text{ОСД} = 0,03 * (\text{СП12} + \text{КП12} + \text{ВП12})$$

$$\text{ОСД} = 0,03 * (19303,5 + 420,24 + 437,58) = 604,8396 \text{ тис. грн.}$$

Оподаткування звичайної діяльності:

$$\text{ОЗД} = 0,25 * (\text{ДО} + \text{ДЦП} + \text{ДБД} + \text{ДРМ})$$

$$\text{ОЗД} = 0,25 * (102 + 275,4 + 1020 + 153) = 387,6 \text{ тис. грн.}$$

Податок на прибуток:

$$\text{Под.} = \text{ОСД} + \text{ОЗД}$$

$$\text{Под.} = 604,8396 + 387,6 = 992,4396 \text{ тис. грн.}$$

3. Фактичний запас платоспроможності:

$$\text{ЗПЛфакт.} = \text{СА} - \text{НА} - \text{СЗ}$$

$$\text{ЗПЛфакт.} = 12393 - 1530 - 8069,22 = 2793,78 \text{ тис. грн.}$$

$$\text{СЗ} = 1133,22 + 6936 = 8069,22 \text{ тис. грн.}$$

$$\text{ЗПЛнорм.} = \max(\text{А}, \text{В})$$

$$\text{А} = 0,18 * (\text{СП12} - 0,5 * \text{ПП12}) = 0,18 * (19303,5 - 0,5 * 1713,6) = 3320,406 \text{ тис. грн.}$$

$$\text{В} = 0,26 * (\text{ВС12} - 0,5 * \text{ВП12}) = 0,26 * (2650,98 - 0,5 * 437,58) = 632,3694 \text{ тис. грн.}$$

$$\text{ЗПЛнорм.} = 3320,406 \text{ тис. грн.}$$

$$\text{К} = \text{ЗПЛфакт.} / \text{ЗПЛнорм.} = 2793,78 / 3320,406 = 0,84;$$

неплатоспроможне.

4. Рентабельність:

по страховій діяльності:

$$\text{Rc} = \text{ПСД} / (\text{ВВС} + \text{ВС}) = 7427,665 / (3284,4 + 2650,98) = 1,251422$$

по звичайній діяльності:

$$\text{Rзв.} = (\text{ДО} + \text{ДЦП} + \text{ДБД} + \text{ДРМ}) / \text{СЗ} = (102 + 275,4 + 1020 + 153) / 1133,22 = 1,3681368$$

### **3. Розрахункова частина (звітний рік)**

1. Резерв незароблених премій на кінець звітного періоду:

$$\text{РНПкін.} = 0,8 * (\frac{1}{4} \text{СП1} + \frac{1}{2} \text{СП2} + \frac{3}{4} \text{СП3})$$

$$\begin{aligned} \text{РНПкін.} &= 0,8 * (\frac{1}{4} * 4421,7 + \frac{1}{2} * 5332,05 + \frac{3}{4} * 6762,6) = \\ &0,8 * (1105,425 + 2666,025 + 5071,95) = 7074,72 \text{ тис.грн.} \end{aligned}$$

Сума зароблених страхових премій:

$$\text{ЗП} = (\text{РНПпоч.} - \text{ЧПпоч.}) + (\text{СП} - \text{ПП}) - (\text{РНПкін.} - \text{ЧПкін.})$$

$$\begin{aligned} \text{ЗП} &= (6936 - 1402,5) + (19689,57 - 984,4785) - (7074,72 - 825,8175) = \\ &17989,689 \text{ тис. грн.} \end{aligned}$$

$$\text{ЧПкін.} = 221,085 + 266,6025 + 338,13 = 825,8175 \text{ тис. грн.}$$

Прибуток від страхової діяльності:

$$\text{ПСД} = (\text{ЗП} + \text{КП} + \text{ВП} + \text{ПЦР} + \text{ПТР}) - (\text{ВС} + \text{ВЦР} + \text{ВТР} + \text{ВВС})$$

$$\begin{aligned} \text{ПСД} &= (17989,689 + 420,24 + 481,338 + 714 + 0) - \\ &(2650,98 + 965,175 + 0 + 3777,06) = 12212,052 \text{ тис. грн.} \end{aligned}$$

2. Оподаткування страхової діяльності:

$$\text{ОСД} = 0,03 * (\text{СП12} + \text{КП12} + \text{ВП12})$$

$$\text{ОСД} = 0,03 * (19689,57 + 420,24 + 481,338) = 617,73444 \text{ тис. грн.}$$

Оподаткування звичайної діяльності:

$$\text{ОЗД} = 0,25 * (\text{ДО} + \text{ДЦП} + \text{ДБД} + \text{ДРМ})$$

$$\text{ОЗД} = 0,25 * (102 + 275,4 + 1020 + 250) = 411,85 \text{ тис. грн.}$$

Податок на прибуток:

$$\text{Под.} = \text{ОСД} + \text{ОЗД}$$

$$\text{Под.} = 617,73444 + 411,85 = 1029,5844 \text{ тис. грн.}$$

3. Фактичний запас платоспроможності:

$$\text{ЗПлфакт.} = \text{СА} - \text{НА} - \text{СЗ}$$

$$\text{ЗПлфакт.} = 13632,3 - 1912,5 - 8377,923 = 3341,877 \text{ тис. грн.}$$

$$\text{СЗ} = 1303,203 + 7074,72 = 8377,923 \text{ тис. грн.}$$

$$\text{ЗПлнорм.} = \max(\text{А}, \text{В})$$

## Міжнародне підприємництво

---

$$A=0,18*(СП12-0,5*ПП12)= 0,18*(19689,57-0,5*984,4785)= 3455,5195 \\ \text{тис. грн.}$$

$$B=0,26*(BC12-0,5*BP12)= 0,26*(2650,98-0,5* 481,338)= 626,6809 \text{ тис. грн.}$$

$$ЗП\text{Лнорм.} = 3455,5195 \text{ тис. грн.}$$

$$K = ЗП\text{Лфакт.}/ЗП\text{Лнорм.} = 3341,877/3455,5195 = 0,967113; \\ \text{неплатоспроможне.}$$

### 4. Рентабельність:

по страховій діяльності:

$$R_c = ПСД/(ВВС+BC) = 12212,052 / (3777,06+2650,98) = 1,8998096$$

по звичайній діяльності:

$$R_{зв.} = (ДО+ДЦП+ДБД+ДМР)/СЗ = (102+275,4+1020+250)/1303,203 = \\ = 1,2641162$$

$$\Delta ЗП\text{Лфакт.} = 3341,877 - 2793,78 = 548,097$$

$$\Delta ЗП\text{Лнорм.} = 3455,5195 - 3320,406 = 135,1135$$

Кефект. = ПСД/витрати від страхової діяльності

$$\text{Кефект. баз} = 7427,665 / (3284,4+2650,98) = 1,25$$

$$\text{Кефект. звіт.} = 12212,052 / (3777,06+2650,98) = 1,9$$

## **4. Висновки**

Прибуток від страхової діяльності у звітному році порівняно з базовим збільшився на  $\Delta ПСД = 4784,387$  тис. грн. за рахунок збільшення суми зароблених страхових премій на  $\Delta ЗП = 5233,29$  тис. грн.

Сума податку на прибуток у звітному році порівняно з базовим збільшилась на  $\Delta Под. = 37,1448$  тис. грн., за рахунок збільшення суми податку від страхової діяльності і суми податку від звичайної діяльності. Сума податку від страхової діяльності при цьому збільшилась на  $\Delta ОСД = 12,89$  тис. грн. Сума податку від звичайної діяльності збільшилась на  $\Delta ОЗД = 24,25$  тис. грн.

Фактичний запас платоспроможності у звітному році порівняно з базовим збільшився на 548,097 тис. грн., а нормативний запас платоспроможності збільшився на 135,1135 тис. грн. у базовому періоді страховик неплатоспроможний ( $K=0,84$ ), а в звітному – майже платоспроможний ( $K=0,97$ ), в обох випадках необхідно здійснювати перестраховування. Оскільки коефіцієнт платоспроможності у звітному періоді вищий, то потрібно спрямувати діяльність фірми в русло, за яким планується її розвиток в цьому періоді. Оптимальним є значення цього коефіцієнта в діапазоні 1- 3.

У базовому році: рентабельність:

по страховій діяльності:  $R_c = 1,251422$

по звичайній діяльності:  $R_{зв.} = 1,3681368$

У звітному році: рентабельність:

по страховій діяльності:  $R_c = 1,8998096$

по звичайній діяльності:  $R_{зв.} = 1,2641162$

**ЧАСТИНА 5. ЗАРУБІЖНИЙ ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПРОЕКТ  
(НІМЕЦЬКОМОВНИЙ ПРЕЗЕНТАЦІЙНИЙ ПРОЕКТ НА  
ТЕМУ “ОРГАНІЗАЦІЙНІ ОСНОВИ ВЕДЕННЯ СВІТОВОЇ  
ТОРГІВЛІ ТА УМОВИ ПІДВИЩЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ  
АКТИВНОСТІ”)**

## *Internationaler Währungsfonds*



**Ziele:**

- Förderung der internationalen Zusammenarbeit in der Währungspolitik
- Ausweitung des Welthandels
- Stabilisierung internationaler Finanzmärkte
- Vergabe kurzfristiger Kredite zum Ausgleich von Zahlungsdefiziten
- Überwachung der Geldpolitik
- Sicherung des laufenden internationalen Zahlungsverkehrs vor staatlichen Beschränkungen des freien Devisenverkehrs
- Technische Hilfe
- Beteiligung an Maßnahmen des Währungsunion-Finanzstabilitätsgesetzes





# Weltbank



Weltbank umfasst die folgenden fünf Organisationen, die jeweils eine eigene Rechtspersönlichkeit besitzen:

- Internationale Bank für Wiederaufbau und Entwicklung
- Internationale Entwicklungsorganisation
- Internationale Finanz-Corporation
- Multilaterale Investitions-Garantie-Agentur
- Internationales Zentrum für die Beilegung von Investitionsstreitigkeiten

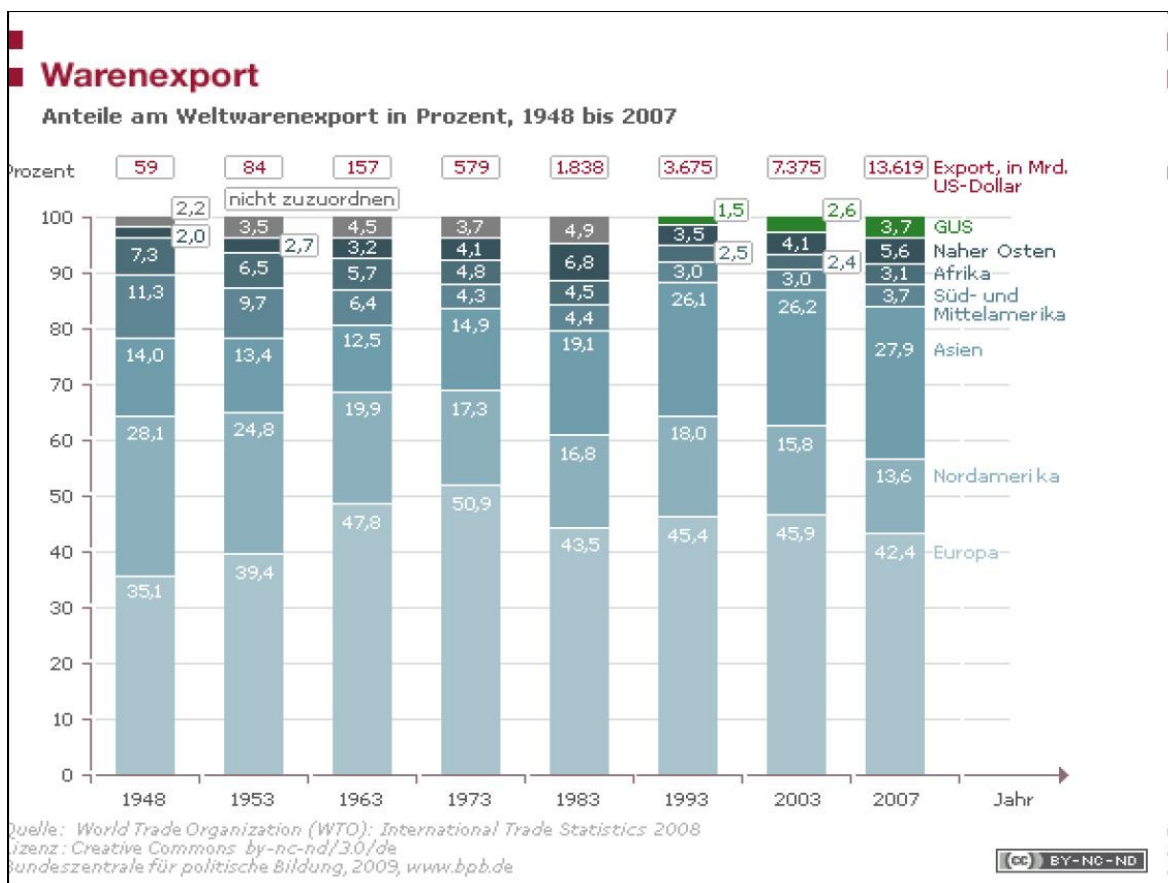


## Warenexport

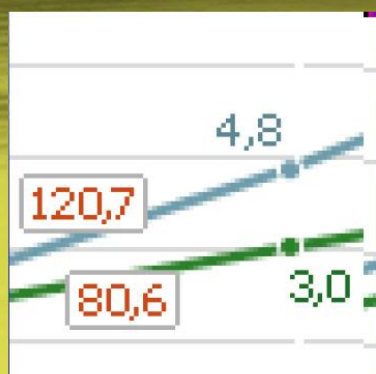
In Mrd. US-Dollar, Anteile am Weltwarenexport in Prozent, 1948 bis 2007

	1948	1953	1963	1973	1983	1993	2003	2007
Warenexport, in Mrd. US-Dollar								
Welt	59	84	157	579	1.838	3.675	7.375	13.619
Exportanteile, in Prozent								
Welt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Europa	35,1	39,4	47,8	50,9	43,5	45,4	45,9	42,4
darunter:								
Deutschland	9,7	1,4	5,3	9,3	11,6	9,2	10,3	10,2
Frankreich	3,4	4,8	5,2	6,3	5,2	6,0	5,3	4,1
Italien	11,3	9,0	7,8	5,1	4,0	4,6	4,1	3,6
Großbritannien	3,2	1,8	1,8	3,2	3,8	5,0	4,9	4,1
Nordamerika	13,6	28,1	24,8	19,9	17,3	16,8	18,0	15,8
darunter:								
USA	21,7	18,8	14,9	12,3	11,2	12,6	9,8	8,5
Asien	14,0	13,4	12,5	14,9	19,1	26,1	26,2	27,9
darunter:								
China	0,9	1,2	1,3	1,0	1,2	2,5	5,9	8,9
Japan	0,4	1,5	3,5	6,4	8,0	9,9	6,4	5,2
Indien	2,2	1,3	1,0	0,5	0,5	0,6	0,8	1,1
Süd- und Mittelamerika	3,7	11,3	9,7	6,4	4,3	4,4	3,0	3,0
Afrika	7,3	6,5	5,7	4,8	4,5	2,5	2,4	3,1
Nahe Osten	5,6	2,0	2,7	3,2	4,1	6,8	3,5	4,1
GUS*	-	-	-	-	-	1,5	2,6	3,7
GATT/WTO Mitglieder	94,1	62,8	69,6	75,0	84,1	78,4	89,4	94,3

\* GUS – Gemeinschaft unabhängiger Staaten / CIS – Commonwealth of Independent States



## Grenzüberschreitender Warenhandel



Von 1950 bis 2007 hat der Warenexport real um den Faktor 29,2 zugenommen. Die Weltwarenproduktion ist hingegen um den Faktor 8,6 gestiegen.

## *Inter- und intraregionaler Warenhandel*



Ex- und Import konzentrieren sich zunehmend auf bestehende Wirtschaftsblöcke. Parallel hierzu hat auch der Handel zwischen den Regionen – der interregionale Handel – zugenommen.

## *Wirtschaftliche Integration*

Ziele:

- 1. Wirtschaftliche Ziele: Förderung des Wirtschaftswachstums basierend auf internationaler Arbeitsteilung. Im Vordergrund steht die Theorie der komparativen Kostenvorteile nach David Ricardo, wobei sich die Staaten auf die Produktion der Produkte konzentrieren, bei denen Produktionsprozess sie den (vergleichsweise, aber nicht notwendig absolut) größten Kostenvorteil haben. Im Gegenzug tauschen sie diese Produkte gegen Güter, bei denen sie vergleichsweise die größten Nachteile haben.
- 2. Nicht-wirtschaftliche Ziele: Im Mittelpunkt steht die Sicherung des internationalen Friedens.



# Europäische Union



Hauptstadt keine; Sitz der Organe:

- Europäischer Rat: Brüssel
- Rat: Brüssel
- Europäisches Parlament: Straßburg
- Europäische Kommission: Brüssel
- Europäische Zentralbank: Frankfurt am Main
- Gerichtshof der Europäischen Union: Luxemburg
- Europäischer Rechnungshof: Luxemburg
- Staatsform Staatenverbund
- Regierungsform Mischform (parlamentarische Demokratie, Exekutivföderalismus)



Bruttoinlandsprodukt

- Total (PPP): \$ 15.247 Mrd.
- Total (Nominal): \$ 18.394 Mrd.
- BIP/Einw. (PPP): \$ 30.494
- BIP/Einw. (Nominal): \$ 36.788

Gründung

- EGKS: 1951, in Kraft 1952
- EWG, Euratom: 1957, in Kraft 1958
- EU: 1992, in Kraft 1993



## Entwicklung von 1952 bis 2007





## Organe



### ■ Europäisches Parlament



- ist mit dem Rat als Gesetzgeber tätig
- teilt sich mit dem Rat die Haushaltsbefugnisse und nimmt in letzter Instanz den Gesamthaushalt an oder lehnt ihn ab
- übt die demokratische Kontrolle über alle EU-Organen einschließlich der Europäischen Kommission aus und benennt die Kommissionsmitglieder

### ■ Europäischer Rat



- gibt der Union die für ihre Entwicklung erforderlichen Impulse und legt allgemeine Ziele und Prioritäten fest
- wird nicht gesetzgeberisch tätig



## Organe



### ■ Rat der Europäischen Union



- ist mit dem Parlament als Gesetzgeber tätig
- übt mit dem Parlament die Haushaltsbefugnisse aus
- sorgt für die Abstimmung der Grundzüge der Wirtschafts- und Sozialpolitik und legt Leitlinien für die Gemeinsame Außen- und Sicherheitspolitik (GASP) fest
- schließt internationale Verträge

### ■ Europäische Kommission



- ist die „Hüterin der Verträge“
- unterbreitet dem Parlament und dem Rat Vorschläge für neue Rechtsvorschriften
- setzt die EU-Politik um und verwaltet den Haushalt
- sorgt für die Einhaltung des EU-Rechts
- handelt internationale Verträge aus



## Organe

- **Europäischer Rechnungshof**
  - prüft die Rechtmäßigkeit und ordnungsgemäße Verwendung von Einnahmen und Ausgaben der Institutionen der EU
- **Europäische Zentralbank**
  - bildet mit den nationalen Zentralbanken das Europäische System der Zentralbanken und legt damit die Währungspolitik der EU fest
  - sichert die Preisstabilität in der Eurozone durch Festlegung von Leitzinssätzen



## Organe

- **Europäische Investitionsbank**
  - finanziert und fördert Investitionsprojekte zur wirtschaftlichen Entwicklung
  - hält die Mehrheit der Anteile am Europäischen Investitionsfonds (EIF)
- **Gerichtshof der Europäischen Union**
  - sichert die Einheitlichkeit der Auslegung europäischen Rechts
  - ist befugt, in Rechtsstreitigkeiten zwischen EU-Mitgliedsstaaten, EU-Organen, Unternehmen und Privatpersonen zu entscheiden



## **VERHANDLUNGEN MIT AMERIKANISCHEM PARTNER**



### ***Inhalt***

- 1. Business-Besonderheiten in den USA.***
- 2. Partnerkontakte.***
- 3. Plan der Durchführung der Verhandlungen:***
  - 3.1. Protokollemassnahmen;***
  - 3.2. Andere Massnahmen.***



## *Business-Besonderheiten in den USA*



- Zielstrebigkeit der Amerikaner maximalen Einkommen am schnellsten zu gewinnen;
- Amerikaner sind Individualisten und tun manchmal die Verordnungen vernachlässigend;
- Amerikaner arbeiten einen finanziellen Plan, dem sie nachfolgen, aus;

## *Business-Besonderheiten in den USA*



- Versuch anfangs Einheit in dem Gesamten zu erreichen, und Details in Weiteren auszuarbeiten;
- Amerikaner berücksichtigen Kultur und Besonderheiten anderer Völker selten;
- ständige juristische Kontrolle des Abkommens;
- englisch-amerikanisches Jurasystem, das sich auf den Gerichtsverhandlungen basiert.

## Empfehlung:



- Kreditkarten mit hohem Limit: Visa, MasterCard, Amex;
- telefonische Karten: AT&T, MCI, Sprint  
immer mit zu haben



## Partnerkontakte

№	Дата	ООО "Мавекс"	Получены	Сумма
17	05.06.2003	ООО "ДЭМОСТРЕЙ"		10000,-
9305	22.07.2003	АНО ПОЛУ "Мир здоровья"		2700,-
9330	17.07.2003	НО "Фонд поддержки и развития здоровья и туризма"		630,-
9370	16.07.2003	АНО Санаторное объединение		39800,-
4908	17.06.2003	ООО "Мавекс"		4750,-
9362	23.07.2003	ООО ИЕМТ "Карбыль"		5345,33
4397	09.06.2003	ООО "ДЭМОСТРЕЙ"		180,-
4329	09.06.2003	АНО ПОЛУ "Мир здоровья"		185,22
4402	10.06.2003	НО "Фонд поддержки и развития здоровья и туризма"		48941,-
4961	04.07.2003	АНО Санаторное объединение		15000,-
9396	03.05.2003	ООО "Мавекс"		7919,50
9398	25.07.2003	ООО ИЕМТ "Карбыль"		
5446	30.07.2003	ООО "ДЭМОСТРЕЙ"		
4450	11.06.2003	АНО ПОЛУ "Мир здоровья"		
4454	11.06.2003	НО "Фонд поддержки и развития здоровья и туризма"		

Maveks



Maveks

Unternehmen "Technik für Business" bietet Programmprodukt "Maveks" an Lizenzdisken an.

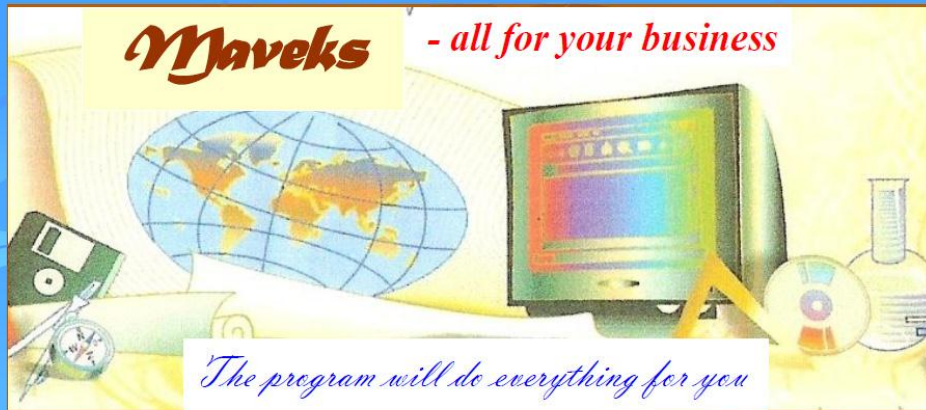
Arten der Partnerkontaktaufstellungen:

- Offerte;
- Annonce.



Freibleibende (unverbindliche) Offerte auf die Lieferung von 250 Lizenzdisken mit Software waren gleichzeitig 3 Geschäften zugeschiedt. Firma Beta Ltd bejaht die Offerte durch feste Gegenofferte. In den USA tritt Akzept von Moment des Abschiehens des schriftlichen Akzepts in Kraft.

## Partnerkontakte



Unternehmen "Technik für Business" als Exportieur benutzt folgende Partnerkontakte mit Kontrahenten, wie Werbung, Ansagen. Es gibt in Werbung in Medien schickt; den potentiellen Kunden Kataloge, organisiert und macht Werbung auf dem Markt des Importeurslandes

## Technische Verhandlungen



- **Gedruckte Werbung**

### Werbung

*Anhand unserer Software automatisieren Sie leichtl Ihren Business-Prozess. Wir garantieren Ihren Erfolg in Business und in der Arbeit. Unsere Programme sind mit Leitungssystemen "Segelwerk 8.0", "M-2", "AS+", "Scala", "Baan" kompatibel; Möglichkeit Internet zu nutzen. All das für Sie!  
Unsere Adresse: Lwiw, J. Mudrogo-Straße 10.*



- Artikel in einschlägiger Zeitschrift "Chip"
- Sertifikat der Entsprechung

## Kaufmännische Unterhandlungen



Anerbieten des ukrainischen Gaschäfts ist übernommen amerikanisches Gaschäft in das 4.08.2009 ö. auf Verkauf 1000 DVD-Diskus mit Lizenzenprogrammen an Bedingungen "DAF Grenze der Ukraine" mit Beköstigung in 2010 ö. Preis des Anerbietens - 169,93 USD. Auszahlung: Vorschuß - 25% (2010), Inkasso - 40% (2011), Stundung - 35% auf 4 Jahre bei der 7% Betrag des Kredits (2011).



## Protokollemaßnahmen

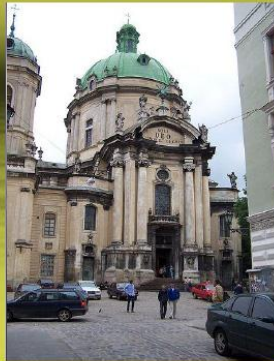


- Besuch der Oper in Lwiw
- Besuch den Lwiwer Sehenswürdigkeiten





## Міжнародне підприємництво



*Amerikanische Gäste besuchten während des Ausfluges die Lwiwer Sehenswürdigkeiten:*

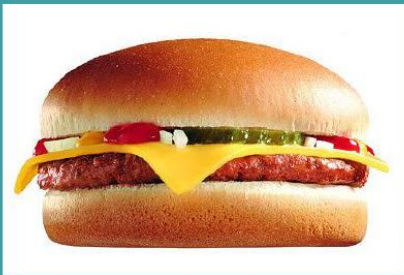


### *Abendessen im Restaurant*



*Amerikanisches Essen - teils italienisch, teils englisch, teils deutsch, teils mexikanisch, teils chinesisch.*

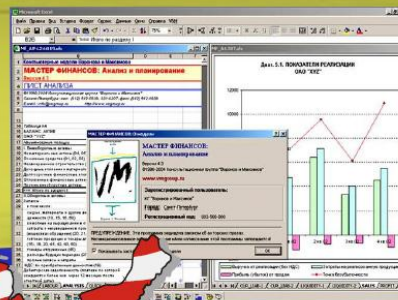




Amerikaner trinken viel Säfte, essen viel Fleisch, Obst und Gemüse und nicht viel Brot. Besonders ist Bordeaux allbeliebt. Zu kalten Aufschnitten gehört Schnaps, zu Fischspeisen - roter Wein, zu Fleisch roter Wein der Zimmertemperatur, als Dessert - abgekühlter Champagner



## Auserprotokollemaßnahmen



## Vertragsunterzeichnung



Amerikanische Seite stimmte, dem Einkauf von 1000 DVD- Disken mit Lizenzprogrammen mit "DAF Grenze der Ukraine"-Bedingungen mit der Lieferung im Jahre 2010 zu. Kaufpreis - 169,93 USD. Auszahlung: Vorschuß - 25% (im Jahre 2010), Inkasso - 40% (im Jahre 2011), Stundung - 35% auf 4 Jahre bei dem 7% Betrag des Kredits (im Jahre 2011).

## Schlüsselmomente der endgültigen Kontrahierung

- Gegenstand der Abnahme - Software an lizenzierten DVD- Disken.
- Quantum - 1000.
- Preis - 169,93 USD.
- Bedingungen der Auszahlung - Vorschuß - 25% (im Jahre 2010), Inkasso - 40% (im Jahre 2011), auf 4 Jahre bei der 7% Betrag des Kredits (im Jahre 2011).
- Basenbedingungen - "DAF Grenze der Ukraine".
- Bürgschaft der Qualität auf 2 Jahre.



---

## **ЧАСТИНА 6. НАЦІОНАЛЬНА МОДЕЛЬ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ЯК СЕРЕДОВИЩЕ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ В НІЙ (НА ПРИКЛАДІ ПАКИСТАНУ, В'ЄТНАМУ ТА ТУРКМЕНІСТАНУ)**

### **1. Модель на засадах філософії мислення**

Ідеалізм. Пакистан – ісламська республіка. Уряд ісламського демократичного альянсу ввів на початку 90-х рр. закони шаріату. Споріднена філософія – романтизм та історизм. До 1947 року формування господарства на територіях, що нині входять до Пакистану, відбувалося в рамках колоніальної Індії. Внаслідок тривалого панування англійського імперіалізму країна до часу утворення суверенної держави мала дуже низький рівень економічного розвитку. Під час розподілу колишньої Британської Індії до Пакистану відійшли території, більш відсталі у промисловому відношенні. Пакистан – аграрна країна з багатоукладним господарством. Основний фокус – партнерство, промислова асоціація. Основний фокус також Заходу – підприємство, підприємництво. В аграрному секторі – від  $\frac{1}{2}$  до  $\frac{3}{4}$  ЕАН країни, як і в інших країнах Південної Азії. У країні 273 банки (222 з них державні). Банки-лідери Пакистану - "Хабіб Бенк", "Юнайтед Бенк", "Нешнл Бенк оф Пакістан" – найбільші ПФГ країни. Експортна номенклатура – вироби обробних галузей промисловості. Сильні впливи Туреччини і США. Перспективи розвитку бізнесу – кооперація, системність. Програми: з нарощування товарообігу, модернізації і диверсифікації експорту, підвищення його міжнародної конкурентоспроможності, сприяння індустріалізації шляхом пільгування імпорту обладнання, матеріалів, компонентів, нові форми МПП (зони вільної торгівлі, міжнародні тендери, будівництво "під ключ" на комплексній основі, лізинг обладнання). Орієнтація управління – еволюційна. Позитивні аспекти – холізм і гармонія, релятивізм. Негативні

аспекти – тоталітаризм (міжетнічні афганські війни і вплив на них Пакистану). Атрибут, як і Північ про партнерство. Пакистан унікально поєднує дві протилежності – Захід та Схід.

## **2. Національний ромб конкурентоспроможності** **Майкла Портера**

Детермінанти

I. Факторні умови:

- людські ресурси – населення 162508000 чол. В 1975-76 рр. – 80% населення неграмотне, в країні 133,5 тис. студентів. 48% робочої сили зайнято в сільському господарстві, 20% - в промисловості, в сфері послуг – 32%. Активне населення – 46,84 млн. осіб.

- фізичні або природні ресурси. Вплив мусонів слабкий. Країна має посушливий клімат з жарким літом і прохолодною зимою. Тільки в східному Пенджабі випадає до 500 мм опадів на рік, в Белуджистані-Сінді не більше 130 мм. Найважливішим природним багатством є р. Інд та її притоки. Річки дають можливість зрошення (15 млн. га), великий масив родючих ґрунтів. Саме це й створило основу для існування тут таки численного населення. На більшій частині Пакистану – гори систем Гіндукушу, Гімалаїв, Іранського нагір'я. Клімат тропічний. Поклади вугілля, нафти, газу, марганцевої, залізної, свинцевої, цинкової руд, бокситів, сірки, кам'яної солі, магнезиту, гіпсу тощо.

- науково-інформаційний потенціал. Університети Пенджабський, в Карачі, Сіндський, в Пешаварі, в Ісламабаді, Белуджистанський, АН Пакистану, Центральний інститут ісламу.

- капітал. Основні галузі господарства залишаються в приватному секторі. Провідні позиції в економіці займають монополістичні групи, яким належать найбільші промислові підприємства (82% інвестицій у велику промисловість), торговельні і будівельні компанії. Уряд заохочує іноземні інвестиції

в різні галузі господарства, вдається до іноземних позик і кредитів. У п'яді галузей сильні позиції у англійського капіталу, а також в американського, японського, німецького.

- інфраструктура. Транспорт – автомобільний, залізничний морський. Основні порти: Карачі, Касім. Розвивається повітряний транспорт. Функціонує пакистанська авіакомпанія. Карачі – великий аеропорт міжнародного значення. 273 банки (222 з них – державні).

#### II. Умови внутрішнього попиту:

ВВП (номінальний) = \$393,4 млрд. (2006 р.).

ВВП на душу населення = \$2400.

Активне населення – 46,84 млн. чол. Населення – 143 млн. осіб.

Безробіття 6,6%.

Державний борг 54,7% ВВП.

Імпорт (нафта і нафтопродукти, промислова сировина і обладнання, рослинні масла, чай, хімікати, добрива) -\$11,4 млрд. (США - 11,2%, Японія – 7,8%, Малайзія – 7,1%, Саудівська Аравія – 6,7%, ОАЕ – 6,6%). Експорт (бавовна, рис, риба і рибопродукти, бавовняні тканини, спортивні товари, килими, шкіра і шкіргалантерея, одяг) - \$10 млрд. (США - 20,5%, Гонконг – 7,1%, Велика Британія – 6,9%, Німеччина – 6,3%, ОАЕ – 5,1%).

#### III. Наявність суміжних або обслуговуючих галузей.

Промисловість забезпечує менше 1/3 ВВП. Відносно розвинуті: текстильна, шкіряна, цементна, нафтопереробна, сталеливарна, газова та інші. Виробництво електроенергії, сталі, нафти і нафтопродуктів, а також добрива зосереджене в основному в державному секторі (близько 50% промислової продукції). Від колоніального періоду Пакистану дісталось кілька десятків невеликих текстильних фабрик, цукрових заводів, млинів, механічних майстерень. Значна легка промисловість і основи важкої промисловості. Середньорічний темп приросту – 10% у фабрично-заводській промисловості.

Останнім часом – перехід інтенсивного переходу від державного регулювання економіки до розгортання процесів вільного ринку. Зростає роль ФПГ. 24 цукрові заводи (в Пенджабі, в Сінді) переробляють бл. 1/3 врожаю цукрової тростини. Виробництво хімічних добрив забезпечує більше ½ потреб сільського господарства країни. Розвинута цементна промисловість. Декілька заводів гумотехнічних виробів, скляних тощо. Автомобільна промисловість – в квітні 2005 р. Пакистан почав виробництво автомобіля власного виробництва REWO. Існує завод КАМАЗ в Карачі (збирання).

IV. Структура і стратегія підприємств та внутрішньогалузева конкуренція.

Пакистан залишається бідною країною, в якій більшість самодіяльного населення зайнято в сільському господарстві. В 1991-92 в аграрному секторі було сконцентровано бл. 48% всієї робочої сили, в промисловості – 20% і сфері послуг – 32%. Хронічними проблемами є безробіття і неповна зайнятість. Багато пакистанців за кордоном. В 1997 ВВП 218,2 млрд. \$, 1590\$ на душу населення. В сільському господарстві 26% ВВП, в промисловості і будівництві 25%, в торгівлі і транспорті 49%. Приріст ВВП 1947-1990 рр. – 5% в рік, 1996-1997 – 2,8% в рік. Переважає лінійна структура в управлінні підприємствами.

Змінні величини:

I. Випадок.

Після розподілу 1947 року гідротехнічні об'єкти, що забезпечували наповнення каналів на території Пакистану, опинились в межах Індії. За посередництвом Всесвітнього Банку у 1960 р. підписано Договір про води Інду. За договором Індія контролювала тепер стоки Рави, Біаса і Сатледжа, Пакистан – Інду, Джелама і Чинаба. Як наслідок: 1960 збудована земляна плотина Манша на р. Джелам, 1976-77 – плотина Тарбела на річці Інд.

1971 р. відпала східна провінція важливий район збуту для своїх промислових виробів.

II. Уряд.

У 1980 році уряд підписав з СРСР угоду про будівництво металургійного комбінату в Карачі. Пакистан – член ООН, ГАТТ/СОТ, МОП, МВФ, ВООЗ. Пакистан було прийнято в СОТ (партнери по експорту – США, ОАЕ, ФРН, Велика Британія, Гонконг).

### ***Типологія економічного розвитку***

- 1) за площею – значна (803940 км<sup>2</sup>);
- 2) за чисельністю населення – найбільші (162508 000 чол.);
- 3) за формою правління – республіка;
- 4) за формою державного устрою – федерація;
- 5) за ідеологічною орієнтацією – клерикальна (Уряд Ісламського демократичного альянсу ввів закони шаріату на початку 90-х рр.);
- 6) за формою державного режиму – демократія (що розвивається);
- 7) за політичною структурою – багатопартійна (Пакистанська народна партія, Пакистанська мусульманська ліга, Національно-демократична партія, Техрікі-Істікляль, Джамаат-и-Іслам);
- 8) за рівнем розвитку науки і техніки – нерозвинута;
- 9) за рівнем соціально-економічного розвитку – країна, що розвивається (аграрна);
- 10) за механізмом економічного розвитку – ринкова.

### ***Гендерна політика. Лідер. Мілітаризація.***

В 1973 році уряд Пакистанської народної партії на чолі з З.А. Бхутто провів ряд соціально-економічних реформ, прийнята нова конституція Пакистану. Це відбувалось в умовах, коли 26 березня 1971 року проголошено незалежність провінції Східного Пакистану – Народну Республіку Бангладеш – важливий ринок збуту продукції пакистанської промисловості. Зульфікар Алі Бхутто



провів реформи – аграрну, освітню, в праці; було націоналізовано приватні банки, страхові компанії, військовий стан відмінено, легалізовано діяльність демократичних партій і громадських організацій. У 1974 Пакистан заявив про визнання Народної Республіки Бангладеш. Відбулися зрушення у зовнішній політиці Пакистану (вихід з СЕАТО, з британської Співдружності, встановлення дипломатичних відносин з ДРВ (1972), НДР і КНДР).

Мілітаризація – підпорядкування всіх сфер життя держави та суспільства військовим інтересам. У 1975-1991 рр. вона відбувалась в низці країн Азії, Африки й Латинської Америки, наслідком стало розгортання воєнних конфліктів між державами вказаних регіонів, що виникли і проходили поза глобальним протистоянням двох наддержав.

Завдяки допомозі США та інших країн пакистанські війська добре навчені і оснащені сучасною зброєю. Сухопутні війська нараховують 450 тис., морські 16 тис. і повітряні 17,6 тис. чол.. Армія завжди мала в країні великий вплив. Генерали часто у цивільній адміністрації займали високі посади (активно брали участь у політичних подіях 1958, 1969 і 1977 рр., вводили надзвичайний стан і встановлювали свій контроль над урядом).

Нещодавно відбулось чергове засідання Вищого національного командування (ВНК) країни під головуванням генерала П.Мушарафа, на якій було прийнято рішення створити об'єднану систему управління ядерними силами держави.

Для Ісламабада ядерна зброя – остання козирна карта в його можливому протистоянні з могутнім суперником – Індією. Східний сусід Пакистану переважає його і живою силою і військовою технікою. Індія має під рушницею 980000 чол. + 800000 резерву. Пакистан має 520 тис. чол. + 500 тис. в резерві. Індія має на озброєнні 3600 танків, а Пакистан – 2200. ВПС Індії – 890 бойових літаків, а військова авіація Пакистану – 620.

Пакистан докладает максимальних зусиль, щоб нівелювати перевагу свого суперника у звичайних озброєннях. Як приклад, в

цьому році Пакистан оголосив про початок виробництва свого власного основного бойового танка "Аль-Халід", що перевершує індійський "Арджун". У відповідь Індія підписала з Москвою договір про поставку 310 танків Т-90, що перевершують "Аль-Халід" за усіма параметрами. Те саме стосується літаків і кораблів. Збройні сили Пакистану мають на озброєнні ракети середньої дальності "Горі", "Шахін-1" і "Шахін-2" (вищевказані ракети мають кращі характеристики, ніж індійська "Прітхві"). У Пакистану на 65-90 ядерних ракет ВНК ввело експортний контроль, щоб не допустити впливу ядерних технологій до третіх країн. Військово-морська сила Пакистану – 14 одиниць. Допустимі воєнні трудові ресурси – 39028014 чол.

Щорічно на військові витрати йде 4800 млн. \$. Допустима покупна можливість 446100 млн. \$.

Також уряд Мушарафа намагається за допомогою реформування ядерного компонента та його системи управління і контролю зміцнити своє становище в країні. Мушараф повинен зміцнити свою владу в країні, до керівництва якої наразі причетні абсолютно різні й антагоністичні сили. Цього від нього вимагають як внутрішні, так і зовнішні обставини: економічне становище Пакистану таке, що його керівництво мусить терміново шукати закордонних інвестицій. А міжнародне співтовариство ніколи не піде на переговори з лідером, який не контролює повною мірою ситуацію у своїй країні.

Гендерна політика.

Пакистан – ісламська країна. Уряд Ісламського демократичного альянсу ввів закони шаріату на початку 90-х рр. В ісламі жінка користується меншими правами, ніж чоловік. 80% населення неграмотне (в т. ч. жіноче населення).

### ***Зовнішньоекономічні зв'язки Пакистану***

Торгові зв'язки з зарубіжними країнами мають важливе значення для сучасної економіки Пакистану, особливо обробної промисловості і товарного агровиробництва. Існують труднощі через негативне сальдо зовнішньоторговельного балансу. В 1970-х рр. величина експорту швидко зростає, але імпорт був динамічнішим (частково через стрибок цін на нафту в 1973-74 рр.). В 1996 р. експорт = 9,3 млрд. \$, імпорт = 11,8 млрд. \$. Дефіцит частково покривається грошовими переказами від пакистанців з-за кордону (1,5 млрд. \$) та іноземною допомогою. Зовнішній борг Пакистану = 29,9 млрд. \$. Еміграція з Пакистану відбувається переважно в країни-експортери нафти Перської затоки, Велику Британію, Канаду і США. В 1996 р. допомога ззовні у формі кредитів 1 млрд. \$. Основна частина ресурсів – надана Консорціумом Світового Банку. Основні донори: США, ФРН, Канада, Японія і Великобританія.

Для Пакистану експортну орієнтацію складають переробка сировини і трудомісткі товари. Головним чином це товари легкої (текстиль, прядиво, одяг, тканини), харчової промисловості (чай, цукор, рис, прянощі), сільського господарства та морепродукти.

### ***Фактори попиту***

Середньорічні темпи приросту ВВП за останні десятиріччя змінюються у незначних межах в Пакистані 3,5-4,5%. У Пакистані було досягнуто відносної самозабезпеченості головними продуктами харчування. Істотно послабла залежать від зовнішніх джерел по інших товарах та послугах.

Вживаються заходи економічної політики:

1. нарощування товарообігу, модернізації і диверсифікації експорту, підвищення конкурентоспроможності експортної продукції на світових ринках;
2. стимулювання тенденцій раціонального імпортозаміщення;

3. сприяння індустріалізації шляхом пільгування імпорту сучасного обладнання, компонентів, матеріалів;
4. нові форми МПП (зони вільної торгівлі, міжнародні тендери, будівництво об'єктів "під ключ" на компенсаційній основі, лізинг обладнання).

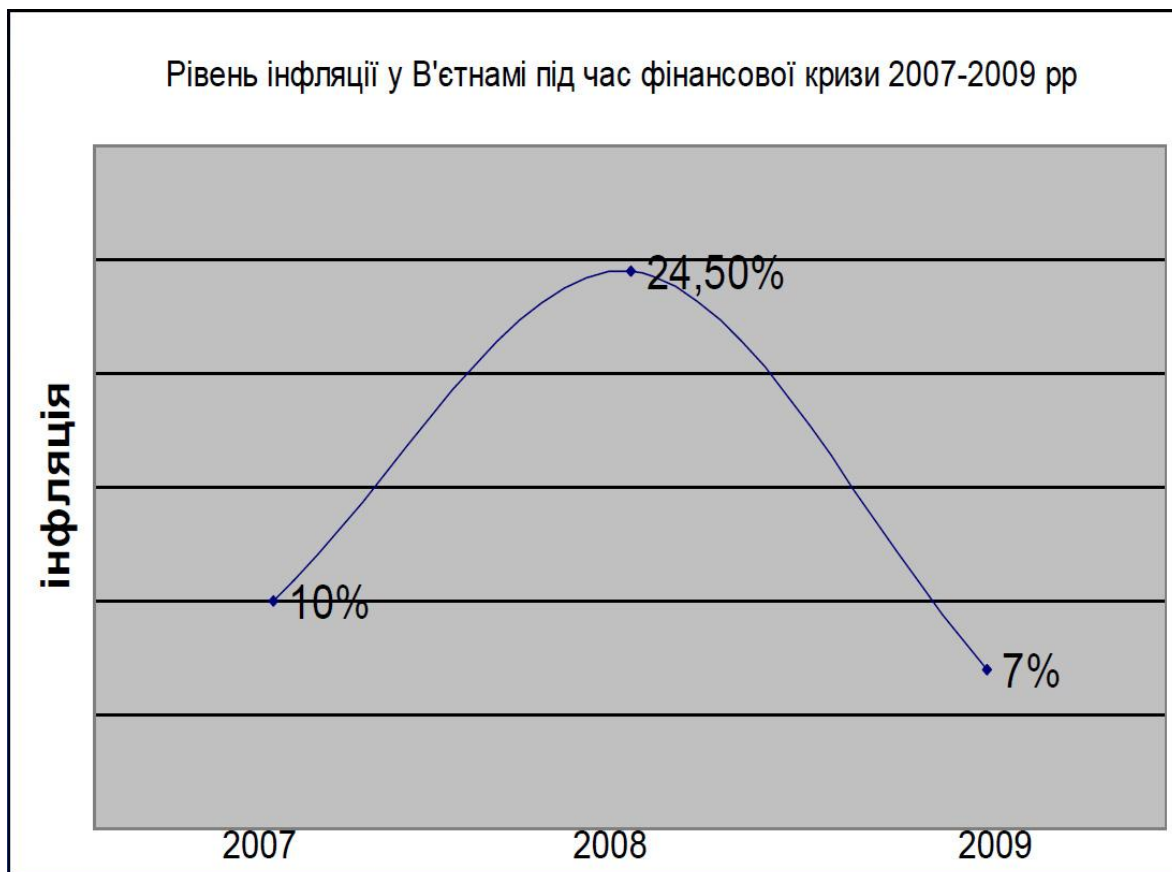
### Приклад В'єтнаму

## **Шляхи розв'язання фінансової кризи у В'єтнамі**

Для стабілізації макроекономічних показників, стримання інфляції, зменшення державних витрат для зменшення бюджетного дефіциту, забезпечення соціального захисту уряд В'єтнаму застосовував *заходи фіскальної і монетарної політики*, шляхом:

- зменшення державного інвестування;
  - надання пріоритетів для інвестування в сектори економіки;
  - скасування 1000 неефективних інвестиційних проєктів (7,8 % від всього бюджету інвестицій);
  - підвищення відсоткової ставки від 8,25% до 14%;
  - надання безвідсоткових позик підприємствам ;
  - 23 січня 2009 надана фінансова допомога підприємствам у розмірі 1 мільярду \$, для створення нових робочих місць та виплати заробітної плати працівникам (80, 000 людей втратили робочі місця внаслідок кризи у 2008 році);
- Заходи 2010 року :*
- наказ Прем'єр-міністра В'єтнаму адресований найбільшим компаніям продавати долари із резервів для зміцнення національної валюти країни;
  - закриття ринків золота.





Для вирішення проблем з платіжними балансами та короткостроковою ліквідністю в регіоні країни АСЕАН а також Китай, Японія, Південна Корея і Гонконг у грудні 2009 прийняли рішення про створення спільного резервного фонду в розмірі 120 млрд. доларів

((24 млрд. доларів АСЕАН

19,2 млрд доларів- Китай ( включаючи Гонконг)

38,4 млрд доларів - Японія ))))

## Приклад Туркменістану



### Туркменістан



Криза 2008-2009 років частково торкнулася і Туркменістану. Про те позиції Туркменістану на світовому ринку газу не змінилися. У грудні [був запущений газопіп](#) з Туркменістану до Китаю пропускною здатністю 13 млрд куб м в рік з перспективою збільшення постачань до 30 млрд куб м. Минулого тижня "Газпром" підписав з Ашхабадом угоду про відновлення перерваних в квітні закупівель газу в максимальному обсязі до 30 млрд куб м на рік. Туркменістан також планує відкрити в грудні додаткову гілку газопіп до Ірану, яка дозволить довести експорт палива в цьому напрямі до 20 млрд куб м на рік з нинішніх 8 млрд куб. Президенти Росії і Туркменістану обговорили питання відновлення постачань газу. Технічні питання, пов'язані з припиненням поставок туркменського газу в РФ, врегульовані. Про це заявив президент Туркменістану Гурбангулі Бердимухамедов на переговорах з президентом Росії Дмитром Медведевим.

"Зараз Туркменгаз бере тайм-аут у [Газпрому](#), оскільки проводяться всі профілактичні та слідчі заходи. Вони проводять останню дефектоскопію труб", - зауважив президент Туркменістану, повідомляє *Ехо Москви*. *Вести.ru* повідомляють, що президенти Росії і Туркменістану відзначили позитивну динаміку розвитку співпраці двох країн, незважаючи на кризу. Двостороння співпраця показує дуже гарні результати, заявив президент Туркменістану і пояснив: "Якщо у 2008 році товарообіг склав 7 мільярдів доларів, то цього року, незважаючи на кризу, за 7 місяців цього року він вже становить 5 мільярдів доларів".



Президенти домовилися про відновлення поставок туркменського газу до Росії. У 2009 році міжнародна організація Комітет захисту журналістів включила Туркменістан у список найгірших для блоггерів країн. Республіка також увійшла до списку Ворогів інтернету, складеного Репортерами без кордонів, повідомляє [Дента.ру](#)

---

## СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Балабанов И. Т. Основы финансового менеджмента: Учебное пособие. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2001. 528 с.
2. Беннинга Ш. Финансовое моделирование с использованием Excel = Financial Modeling. М.: Вильямс, 2006. 592 с.
3. Бланк И. А. Управление прибылью. 2-е изд., расш. и доп. К.: Ника-Центр, Эльга, 2002. 752 с. (Серия «Библиотека финансового менеджера», Вып. 2)
4. Бланк И. А. Финансовый менеджмент: Учебный курс / И. А. Бланк. К.: Ника-Центр, 2001. 527 с.
5. Босак А. О., Григор'єв О. Ю., Дарміць Р. З., Скибінський О. С., Чернобай Л. І. Міжнародна економіка: прикладний аспект: навч. посіб. для студ. напряму 6.0501 «Економіка і підприємництво» з курсу «Міжнародна економіка» / Національний ун-т «Львівська політехніка». Л.: НУ «Львівська політехніка», 2006. 228 с.
6. Босак А. О., Григор'єв О. Ю., Бала Р. Д. Технологія зовнішньоекономічних операцій і міжнародні інформаційні системи: навчальний посібник. Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2009. 180 с.
7. Боярська З. І. Міжнародне комерційне право. К.: КНЕУ, 2002. 196 с.
8. Ван Хорн Дж. С., Вахович Джон М. Основы финансового менеджмента = Fundamentals of Financial Management. 12-е изд. М.: Вильямс, 2007. 1232 с.
9. Вічевич А. М., Максимець О. В. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності. Навч. посібник. Львів: Афіша, 2004. 140 с.
10. Гаврилко П. П., Колодійчук А. В., Лазур С. П., Важинський Ф. А. Міжнародна економіка в таблицях, схемах, формулах, задачах і прикладах: навчальний посібник. Львів: Видавництво ННВК «АТБ», 2019. 258 с.

## Список використаної літератури

---

11. Георгіаді Н. Г., Передало Х. С., Князь С. В. Основи зовнішньоекономічної діяльності: навчальний посібник. 2-ге вид. Львів: Видавництво НУ «Львівська політехніка», 2009. 236 с.
12. Гужва В. М., Постевой А. Г. Інформаційні системи в міжнародному бізнесі: навч. посібник. 2-ге вид., доп. і перероб. К.: КНЕУ, 2002. 458 с.
13. Деньги и финансы: тесты и задачи / ред. И. Т. Балабанов. СПб: Издательство «Питер», 2000. 144 с.
14. Добровольский Е. Ю., Карабанов Б. М., Боровков П. С., Глухов Е. В., Бреслав Е. П. Бюджетирование: шаг за шагом. СПб.: Питер, 2009. 448 с.
15. Деєва Н. М., Дедіков О. І. Фінансовий аналіз: навч. посібник. К.: Центр учбової літератури, 2007. 328 с.
16. Загородній А. Г., Вознюк Г. Л. Фінансово-економічний словник. Львів: Видавництво НУ «Львівська політехніка», 2005. 714 с.
17. Киреев А. П. Международная экономика. В 2-х ч. Ч. I. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. Учебное пособие для вузов. М.: Международные отношения, 1998. 416 с.
18. Киреев А. П. Международная экономика. В 2-х ч. Ч. II. Международная макроэкономика: открытая экономика и макроэкономическое программирование. Учебное пособие для вузов. М.: Международные отношения, 1999. 488 с.
19. Кириченко О. А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: Навчальний посібник. К.: Знання-Прес, 2002. 384 с.
20. Кірейцев Г. Г., Виговська Н. Г., Петрук О. М. Фінансовий менеджмент: посібник для вузів. Житомир: ЖІТІ, 2001. 432 с.
21. Когут Л. Д., Родатчий А. Д. Міжнародні фінанси: Посібник. 2-ге вид., стер. К.: Т-во «Знання», КОО, 2003. 125 с.
22. Козик В. В., Панкова Л. А., Даниленко Н. Б. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. К.: Знання-Прес, 2000. 277 с. (Вища освіта ХХІ століття).



23. Козик В. В., Панкова Л. А., Григор'єв О. Ю., Босак А. О. Міжнародна економіка та міжнародні економічні відносини: навч. посібник. К.: Вікар, 2003. 368 с.
24. Колодійчук А. В. Інноваційний розвиток промисловості: завдання управління при врахуванні умов недосконалої конкуренції: монографія. Львів: Ліга-Прес, 2015. 324 с.
25. Костіна Н. І., Алексєєв А. А., Василик О. Д. Фінанси: система моделей і прогнозів: навч. посібник. К.: Четверта хвиля, 1998. 304 с.
26. Кузнецова Н. В. Регулирование внешнеэкономической деятельности в Украине: практ. пособие. К.: Сплайн, 1998. 220 с.
27. Кузьмін О. Є. Мельник О. Г. Теоретичні та прикладні засади менеджменту: навч. посібник. 3-є вид. доп. і перероб. Львів: Національний університет «Львівська політехніка» (Інформаційно-видавничий центр «ІНТЕЛЕКТ+» Інституту післядипломної освіти), «Інтелект-Захід», 2007. 384 с.
28. Линдерт П. Х. Экономика мирохозяйственных связей / пер. с англ.; общ. ред. и предисл.: О. В. Иванова. М.: Прогресс, 1992. 520 с.
29. Литвин К. І. Міжнародні фінанси та організації – Ж.: Т-во «Просвіта», 2000. 150 с.
30. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: підручник / ред. О. А. Кириченко; 2-ге вид., перероблене і доповнене. К.: Знання, 2008. 518 с.
31. Осташков А. В. Финансовый менеджмент: Комплект учебно-методических материалов. Пенза: Пензенский региональный центр дистанционного образования, 2005. 125 с.
32. Оспіщев В. І., Близнюк О. П., Кривошей В. В. Міжнародні фінанси: навч. посібник. К.: Знання, 2006. 335 с.
33. Партин Г. О., Загородній А. Г. Фінанси підприємств. Конспект лекцій: навч. посібник / Сер. «Дистанційне навчання». №4. Львів: Видавництво НУ «Львівська політехніка», 2002. 128 с.

## Список використаної літератури

---

34. Подольчак Н. Ю. Стратегічний менеджмент: навч.-метод. посібник. Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2006. 224 с.
35. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. 715 с.
36. Портер М. Е. Стратегія конкуренції / [пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський]. К.: Основи, 1998. 390 с.
37. Портер М. Э. Конкуренция: учеб. пособие / пер. с англ. М.: Изд. дом «Вильямс», 2000. 495 с.
38. Прибыткова Г. К. Финансовый менеджмент: Дидактический материал «Финансовый менеджмент в схемах, рисунках, расчетах». Оренбург: ГОУ ОГУ, 2003. 92 с.
39. Путівник в мережі INTERNET для економістів / [уклад. О. Є. Кузьмін, І. Б. Березовська, М. М. Берченко, І. В. Алексеев, І. Б. Хома, П. І. Малех]. Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2000. 96 с.
40. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. М.: ИНФРА-М, 1997. 496 с.
41. Раскин Л. Г. Анализ сложных систем и элементы теории оптимального управления. М., 1976. 344 с.
42. Романов А. Н., Лукасевич И. Я., Титоренко Г. А. Компьютеризация финансово-экономического анализа коммерческой деятельности предприятий, корпораций, фирм: учеб. пособие для вузов. М.: ИНТЕРПРАКС, 1994. 280 с.
43. Стащук О. Л. Міжнародні фінанси: посібник. 2-ге вид., стер. К.: Т-во «Либідь», 2003. 250 с.
44. Управление организацией: учебник / ред. А. Г. Поршнева, З. П. Румянцева, Н. А. Саломатин. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 1999. 669 с.

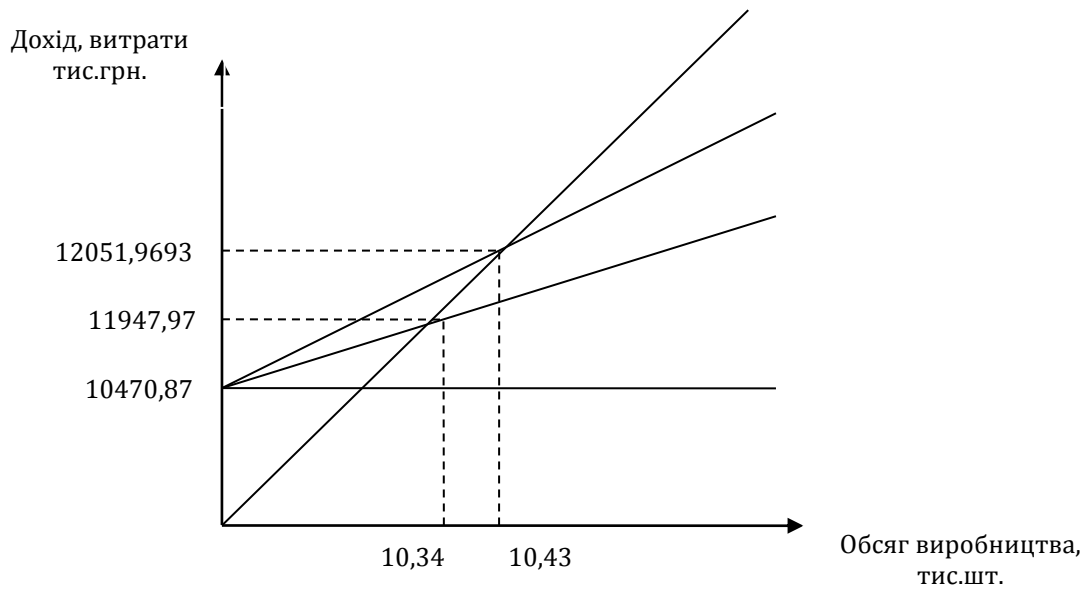
45. Финансовый менеджмент: теория и практика: учебник / ред. Е. С. Стоянова. 4-е изд., перарб. и доп. М.: Изд-во «Перспектива», 1999. 656 с.
46. Финансовый менеджмент: учебник для вузов / Г. Б. Поляк, И. А. Акодис, Т. А. Краева и др.; ред. Г. Б. Поляк. М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. 518 с.
47. Фінансовий ринок: навч. посіб. / М. К. Колісник, О. О. Маслак, Є. М. Романів; Нац. ун-т «Львів. політехніка». Л.: Вид-во нац. ун-ту «Львів. політехніка», 2004. 191 с.
48. Шуляр Р. В., Комарницький І. М., Григор'єв О. Ю., Босак А. О. Технологія зовнішньоекономічних операцій: Конспект лекцій з курсу «Технологія зовнішньоекономічних операцій» для студентів напряму 6.0501 «Економіка і підприємництво», 2006. 272 с.
49. Budnikowski A. Ekonomia międzynarodowa: Podręcznik. Warszawa: PWE «Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne», 2017. 496 s.

## ДОДАТКИ

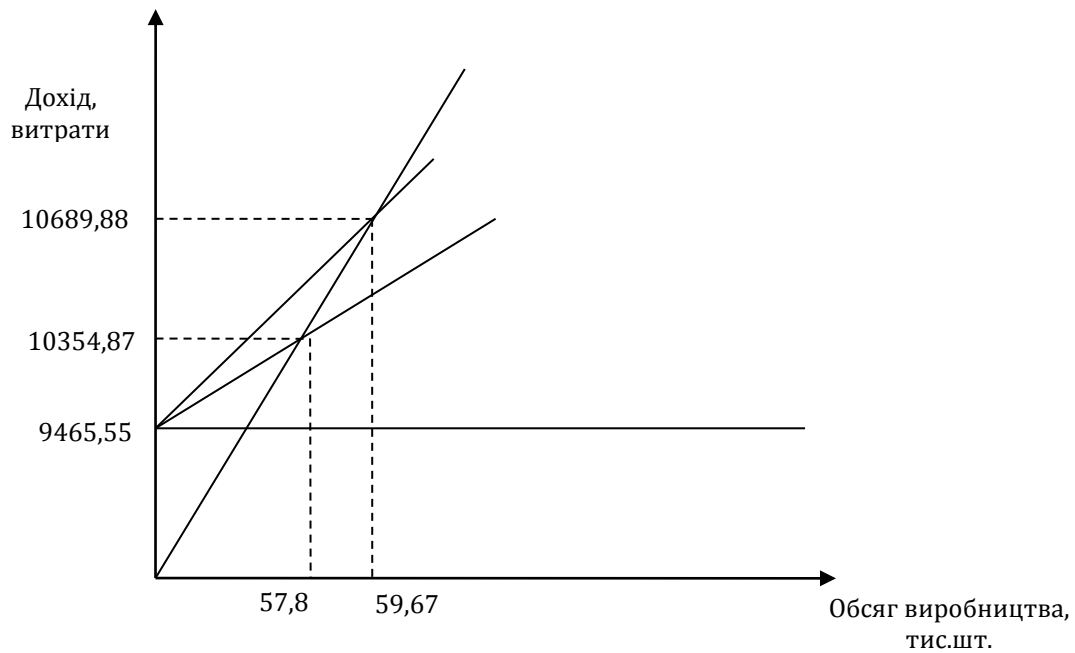
### ДОДАТОК А. ГРАФІЧНА ЧАСТИНА

#### Визначення точки беззбитковості по виробах

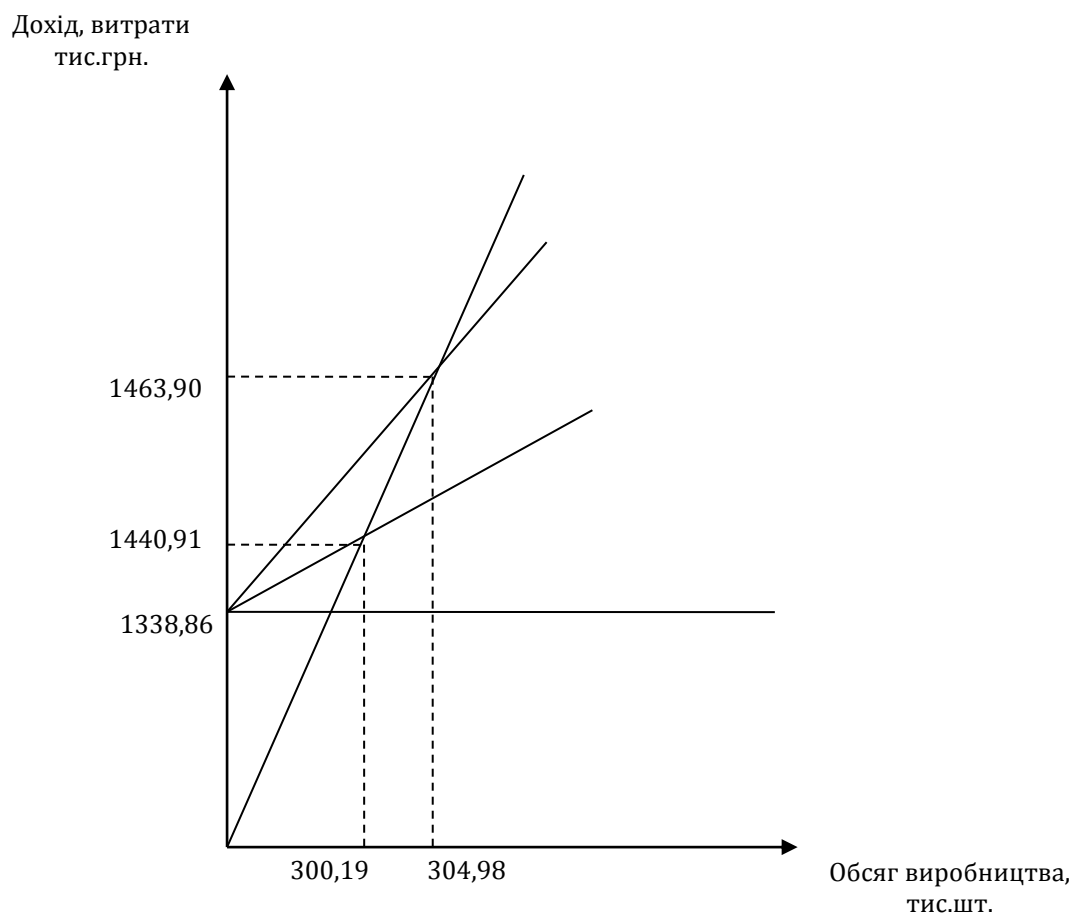
#### Виріб **Т**



#### Виріб **К**



Виріб **A**



**ДОДАТОК Б. ІНДИВІДУАЛЬНІ ВИХІДНІ ДАНІ**

Груповий коефіцієнт = 4

Виріб 1 – Т

Порядковий коефіцієнт = 1,4

Виріб 2 - К

Іменний коефіцієнт = 1,5

Виріб 3 - А

Індивідуальний коефіцієнт = 6,9

Номер варіанту за списком в групі - 14

Таблиця 1

**Вихідні дані для розрахунку показників виробничої програми підприємства та її виконання**

№ п/п	Назва виро- бу	Річні обсяги виробництва, тис.шт.		Запаси готової продукції на початок року, тис.шт.		Запаси готової продукції на кінець року, тис.шт.		Виро- бни- чий цикл, дні	Рента- бель- ність за пла- ном, %
		пла- нові	факти- чні	пла- нові	факти- чні	пла- нові	факти- чні		
1.	Т	40,42	38,73	2,966	6,07	2,49	6,57	9	16
2.	К	269,7	247,8	13,485	9,105	15,83	18,21	5,5	16,2
3.	А	2328	2441,8	107,95	99,5	116,4	119,4	1	15

Міжнародне підприємництво

Таблиця 2

Норми витрат ресурсів на виробництво одного виробу

№ п/п	Назва виробу	Сировина і матеріали				Комплектуючі (з ПДВ), грн	Паливо, кг	Електроенергія, кВт-год	Трудоємність, люд-год
		W, кг	X, кг	Y, м.куб.	Z, м.кв.				
22.	Т	95,5	-	0,012	-	58,2	-	71,5	55,8
14.	К	-	7,9	0,0054	-	-	9,1	12,6	8,5
1.	А	-	0,3	-	-	-	0,5	1,5	0,15

Таблиця 3

Вихідні дані для розрахунку чисельності промислово-виробничого персоналу підприємства, %

Період	Основні виробничі робітники	Підсобні робітники в основному виробництві	Робітники, зайняті в допоміжному та обслуговуючому виробництві	Робітники, зайняті в підсобному виробництві	Управлінський та обслуговуючий персонал виробничих підрозділів	Адміністративно-управлінський персонал
План	100	18,45	36,9	6,38	13,45	11,38
Звіт	100	17,45	38,9	7,38	14,45	11,38

Таблиця 4

Дані про рух кадрів на підприємстві, люд.

Місяці року											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
10,45	15,14	5,07	6,76	14,83	6,07	18,9	21,59	23,28	24,97	9,45	20,59
10,45	18,9	15,52	17,21	26,66	17,21	13,83	11,14	18,9	30,04	23,28	9,45

Додатки

Таблиця 5

Годинні тарифні ставки робітників підприємства, грн.

Умови праці	Форма оплати праці	Годинні тарифні ставки по розрядах					
		I	II	III	IV	V	VI
Нормальні	Погодинники	1,00	1,09	1,20	1,33	1,50	1,72
	Відрядники	1,20	1,31	1,44	1,60	1,80	2,06
Важкі та шкідливі	Погодинники	1,25	1,36	1,50	1,66	1,88	2,15
	Відрядники	1,50	1,64	1,80	2,00	2,25	2,58

Таблиця 6

Середній розряд робіт з виготовлення виробів

T'	K	A
4,2	3,8	3,1

Прим.: '- 30% робітників-відрядників працюють у важких та шкідливих умовах праці.

Таблиця 7

Залежність між рівнем виконання завдань з обсягу виробництва продукції підприємства і середнім розміром премій з фонду заробітної плати робітників-відрядників

Рівень виконання виробничих завдань, %	<85	85-90	90-95	95-100	100-105	105-110	≥ 110
Середній розмір премій робітників-відрядників, %	-	5	10	15	20	25	30



Таблиця 8

Залежності, що характеризують відношення рівня заробітної плати різних категорій промислово-виробничого персоналу підприємства (з врахуванням преміальних доплат з фонду заробітної плати) до середнього рівня оплати праці робітників-відрядників

Підсобні робітники в основному виробництві	Робітники, зайняті в допоміжному та обслуговуючому виробництві	Робітники у підсобному виробництві	Управлінський та обслуговуючий персонал виробничих підрозділів	Адміністративно-управлінський персонал
0,7	0,9	0,8	1,2	1,5

Таблиця 9

Стан та вартість основних виробничих фондів підприємства

Групи основних фондів	Початкова вартість на початок року, тис.грн.		Ступінь зношення на початок року, %	
	власні	орендовані	власних	орендованих
1	2	3	4	5
1. Будівлі, споруди	8070	-	53,8	-
2. Транспортні засоби	4380	-	56,9	-
3. Машини і обладнання	5380	876	48,8	53,8
4. Комп'ютерна техніка	2690	-	40,35	-

Додатки

Таблиця 10

Дані про рух основних фондів, тис.грн.

	Введення в експлуатацію, тис.грн						Виведення з експлуатації, тис.грн					
	планове			фактичне			планове			фактичне		
	04	06		07	08		01	07	08	07	08	09
I							791,5			791,5		
II								582,5	365,4		582,5	365,4
III		691,5			691,5							
IV	272,8			272,8								

Таблиця 11

Ціни придбання матеріальних та паливо-енергетичних ресурсів (з врахуванням ПДВ)

Види ресурсів	Одиниці вимірювання	Ціна одиниці, грн
W	т	1200
X	т	960
Y	м.куб.	180
Z	м.кв.	25
Паливо	т	3800
Електроенергія	квт-год	0,24

Таблиця 12

Дані про споживання матеріальних та паливо-енергетичних ресурсів на потреби виробничого та невиробничого характеру у % до рівня їх технологічних витрат

Види ресурсів	Допоміжне і обслуговуюче виробництво	Підсобне господарство	Експлуатаційні потреби
Матеріали	20	5	5
Паливо	30	5	10
Електроенергія	20	5	15

Таблиця 13

Норми відходів матеріальних ресурсів, %

Види сировини і матеріалів	Норми відходів	
	всього	зокрема зворотних
W	14,76	7,73
X	12,07	6,38
Y	5,04	2,69
Z	3,69	-

## Міжнародне підприємництво

Таблиця 14

Дані про зміни цін на матеріальні ресурси та норм їх витрачання у звітному періоді

Підвищення цін на матеріали та паливно-енергетичні ресурси, %	4,6
Встановлення знижених норм витрат матеріалів і паливно-енергетичних ресурсів, %	5,5

Таблиця 15

Дані про тривалість періоду постачання матеріальних ресурсів (чисельник) та зриву поставок (знаменник), дні

Види ресурсів	14
W	7/3
X	7/2,5
Y	15/6
Z	18/7
Паливо	5,5/2
Комплектуючі деталі	11/4

Таблиця 16

Фінансові показники роботи підприємства

Показники	14
Дохід від здачі в оренду майна групи 1, % до його вартості	5,7
Дохід від здачі в оренду майна групи 2, % до його вартості	28
Плата за оренду обладнання, % до його вартості	18
Доходи по цінних паперах, % до чистого доходу	1,7
Економічні санкції до підприємства, % до чистого доходу	1,1
Дебіторська заборгованість на початок року, % до валового прибутку	5,5
Дебіторська заборгованість на кінець року, % до валового прибутку	10,9

Ставки позикового процента, податку на прибуток, податку на додану вартість (ПДВ), оподаткування дивідендів тощо прийняти на рівні діючих в Україні на момент здійснення розрахунків.

Таблиця 17

Вихідні дані для порівняння інвестиційних проектів  
розвитку підприємства

Показники	Номери проектів	14
1	2	3
Інвестиції у проект, тис.грн.	1	1450
	2	2101
	3	1107
Виробнича потужність, тис.шт.	1	1843
	2	1627
	3	209
Ціна одиниці продукції, грн.	1	2,19
	2	7,42
	3	52,3
Собівартість одиниці продукції, грн.	1	1,55
	2	6,07
	3	41,8
Чисельність робітників, люд.	1	71
	2	73
	3	47
Термін віддачі проекту, роки	1	3,5
	2	4,5
	3	4
Норма дисконту	1	0,13
	2	0,11
	3	0,19

## ДОДАТОК В. СУБ'ЄКТИ АУДИТУ

Аудит здійснюється незалежними особами – аудиторами, аудиторськими фірмами, які уповноважені суб'єктами господарювання на його проведення.

Відповідно до ст. 4 Закону України "Про аудиторську діяльність", аудитором може бути фізична особа, яка має сертифікат, що визначає її кваліфікаційну придатність на заняття аудиторською діяльністю на території України.

Аудитор має право займатися аудиторською діяльністю як фізична особа – підприємець або в складі аудиторської фірми з дотриманням вимог цього Закону та інших нормативно-правових актів.

Аудитор має право займатися аудиторською діяльністю як фізична особа – підприємець лише після включення його до Реєстру аудиторських фірм та аудиторів.

Аудиторам забороняється безпосередньо займатися іншими видами підприємницької діяльності, що не виключає їх права отримувати дивіденди від акцій та доходи від інших корпоративних прав. Аудитором не може бути особа, яка має судимість за корисливі злочини.

Аудиторська фірма – це організація, яка має дозвіл на право здійснення аудиторської діяльності на території України і займається виключно наданням аудиторських послуг.

Аудиторські фірми можуть створюватися на основі будь-яких форм власності. Проте, при формуванні статутних документів слід дотримуватись спеціальних вимог Закону "Про аудиторську діяльність". Так, загальна частка засновників (учасників, акціонерів) аудиторської фірми, які не є аудиторами, в статутному фонді не може перевищувати 30 відсотків. Аудиторській фірмі дозволяється здійснювати аудиторську діяльність тільки за умови, якщо в ній працює хоча б один сертифікований аудитор. Керівником фірми може бути тільки сертифікований аудитор.

Забороняється займатися наданням аудиторських послуг органам державної виконавчої влади, виконавчим органам рад народних депутатів, контрольно-ревізійним установам, що мають державно-владні повноваження, а також окремим особам, яким законами України заборонено здійснювати підприємницьку діяльність.

Аудит проводиться на підставі договору між аудиторською фірмою (аудитором) та замовником. Аудиторські послуги у вигляді консультацій можуть надаватись на підставі договору, письмового або усного звернення замовника до аудиторської фірми (аудитора).

В договорі на проведення аудиту та надання інших аудиторських послуг передбачаються предмет і термін перевірки, обсяг аудиторських послуг, розмір і умови оплати, відповідальність сторін.

Замовник має право вільного вибору аудиторської фірми (аудитора) з дотриманням вимог Закону. Він зобов'язаний створити аудиторській фірмі (аудитору) належні умови для якісного виконання аудиту.

## **ДОДАТОК Г. РИЗИК КОНТРОЛЮ ТА ОЦІНЮВАННЯ СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ І АУДИТУ**

Ризик контролю (CR – Control risk) – це ризик того, що викривленню залишку на рахунку (або класу операцій), які могли б виникнути і які могли б бути суттєвими, окремо або разом із викривленням залишків на інших рахунках (або класів операцій), не можна буде своєчасно запобігти (або виявити та виправити його) за допомогою систем бухгалтерського обліку та внутрішнього контролю.

Система внутрішнього контролю клієнта – це внутрішні правила та процедури контролю, запроваджені керівництва для забезпечення стабільного та ефективного його функціонування, в т. ч. забезпечення збереження та раціонального використання активів підприємства, точності та повноти бухгалтерського обліку, своєчасності підготовки фінансової інформації, запобігання фальсифікаціям та ін.

Система внутрішнього контролю підприємства повинна бути дієвою, ефективною, але одночасно і дешевою, оскільки ресурси системи внутрішнього контролю є обмеженими, то існує можливість того, система внутрішнього контролю не буде в змозі виявити всі наявні в системі обліку помилки, неточності.

Система внутрішнього контролю клієнта підприємства, згідно із визначенням МСА №315 містить такі складові:

- 1) середовище контролю;
- 2) процес оцінки ризиків суб'єкта господарювання;
- 3) інформаційні системи;
- 4) процедури контролю;
- 5) моніторинг (відслідковування) заходів контролю.

Система внутрішнього контролю включає поняття "середовище контролю", яке охоплює загальне ставлення, обізнаність дії дирекції та управлінського персоналу щодо самої системи загалом

та її важливості для суб'єкта господарювання. Середовище контролю охоплює також функції керівництва підприємства. У середовищі контролю відображені такі фактори:

- діяльність ради директорів та її комітетів;
- організаційна структура суб'єкта господарювання, розподіл повноважень і відповідальності;
- філософія управлінського персоналу і стан роботи;
- система контролю управлінського персоналу, а також функціонування внутрішнього аудиту, кадрова політика і процедури та розподіл обов'язків.

Середовище контролю впливає на ефективність характерних процедур контролю. Процедури контролю – сукупність систематичних дій, пов'язаних із контрольними функціями. Такі дії покликані забезпечувати ефективність системи внутрішнього контролю підприємства. Конкретні процедури контролю (фактори, що їх оцінює аудитор) є досить різноманітні і визначаються специфікою діяльності підприємства-клієнта. До них належать:

- звітність, перевірка й підтвердження результатів звірянь;
- перевірка арифметичної точності записів;
- контроль за прикладними програмами та середовищем комп'ютерних інформаційних систем, наприклад, за допомогою розробки заходів контролю над змінами комп'ютерних програм;
- ведення й перевірка контрольних рахунків і пробних балансів;
- доступом до файлів з даними;
- візування документів і контроль за документами;
- порівняння внутрішніх даних із зовнішніми джерелами інформації;
- обмеження прямого фізичного доступу до активів та записів;
- порівняння внутрішніх даних із зовнішніми джерелами інформації;
- порівняння та аналіз фінансових результатів із сумами бюджету.



До найбільш поширених процедур контролю також належать:

- 1) адекватний розподіл обов'язків (між працівниками управлінського рівня);
- 2) наявність ефективного порядку санкціонування господарських операцій;
- 3) перевірка правильності здійснення документообороту;
- 4) брошурування документів;
- 5) перевірка, зберігання, архівування документів;
- 6) контроль активів та здійснення заходів, спрямованих на обмеження несанкціонованого доступу до майна (інвентаризація).

Аудитор повинен впевнитись у тому, що заходи внутрішнього контролю системи бухгалтерського обліку економічних суб'єктів, що перевіряється, сприяють досягненню таких цілей:

- операції здійснюються за загальним або спеціальним дозволом управлінського персоналу;
- допуск до активів та облікових записів дозволяється лише за розпорядженням управлінського персоналу;
- активи, відображені в обліку, порівнюються з наявними активами з достатньою періодичністю; стосовно будь-яких розбіжностей вживаються відповідні заходи;
- всі операції та інші події відразу обліковуються в точних сумах, на відповідних рахунках та в належних звітних періодах так, щоб уможливити підготовку фінансових звітів відповідно до визначеної концептуальної основи фінансової звітності.

Попередня оцінка ризику невідповідності внутрішнього контролю – це оцінка ефективності систем обліку і внутрішнього контролю підприємства запобігти, виявити і виправити суттєві перекручення та помилки. Певний ризик невідповідності внутрішнього контролю завжди буде існувати з причин обмежень, які властиві кожній системі обліку і внутрішнього контролю і яких не можна уникнути. Ці обмеження охоплюють таке:

- звичайну вимогу управлінського персоналу, щоб витрати, пов'язані зі здійсненням внутрішнього контролю, не перевищували очікуваних вигод;
- більша частина заходів внутрішнього контролю має тенденцію спрямовуватися на традиційні, а не незвичайні операції;
- можливість помилки внаслідок людського фактору – через недбалість, неуважність, помилки в судженні й неправильне розуміння інструкцій;
- можливість уникнути заходів внутрішнього контролю шляхом змови представника управлінського персоналу (або працівника) із зовнішніми (стосовно суб'єкта господарювання) або внутрішніми сторонами;
- можливість того, що особа, відповідальна за здійснення внутрішнього контролю, зловживатиме відповідальністю (наприклад, представник управлінського персоналу, який діє в обхід процедур внутрішнього контролю);
- можливість того, що процедури можуть стати невідповідними через зміни в умовах, а їх виконання може погіршитися.

Ризик системи обліку внутрішньо притаманний будь-якому підприємству. Він полягає в тому, що діяльність різних служб може призвести до помилок у бухгалтерській звітності. На цей вид ризику впливають особливості діяльності підприємства, ділове оточення, стиль керівництва і кваліфікація персоналу, економічна ситуація в галузі та в країні.

Ризик системи обліку розглядається аудитором на стадії попереднього планування. Аудитор не може уникнути чи змінити внутрішній ризик системи обліку. Він може лише оцінити його розмір відповідно до кожного рахунку і класу операцій.

Аудитор повинен спиратись на аналіз таких даних:

- основних класів операцій, що здійснюються суб'єктом господарювання;
- як такі операції санкціонуються;

## Міжнародне підприємництво

---

- суттєвих облікових записів, підтверджувальних документів й рахунків у фінансових звітах;
- операцій по веденню бухгалтерського обліку і складанню фінансової звітності – від ініціювання суттєвих операцій та інших подій до їх внесення до фінансових звітів.

Ризик системи контролю – це ступінь довіри аудитора до внутрішньої організації за формуванням економічних показників і полягає в невиявленні помилок системою внутрішнього контролю підприємства і повністю залежить від діяльності адміністрації. Цей ризик повинен бути обернено пропорційним ризику системи обліку, оскільки система контролю спрямована на пошук помилок, допущених системою обліку.

Методи вивчення системи обліку: ознайомлення з попереднім досвідом роботи аудиторів і ревізорів із суб'єктом господарювання; ознайомлення з існуючими вимогами законодавства та контролюючих органів щодо організації системи обліку і внутрішнього контролю; тестування системи внутрішнього контролю.

Тести контролю повинні містити:

- перевірку документів, які підтверджують операції та інші події, для отримання аудиторських доказів належного функціонування заходів внутрішнього контролю, наприклад, перевірка наявності дозволу на здійснення операції;
- запити щодо заходів внутрішнього контролю та спостереження за ними, що не залишають “аудиторського сліду”;
- повторне застосування заходів внутрішнього контролю, наприклад, звіряння банківських рахунків для того, щоб упевнитися в їх правильному веденні суб'єктом господарювання.

На підставі результатів тестів контролю аудитор повинен оцінити, чи організовані й функціонують заходи внутрішнього контролю, передбачені в попередній оцінці ризику контролю.

Результатом оцінки відхилень може стати висновок аудитора щодо необхідності перегляду визначеного рівня ризику контролю. Результатом оцінки відхилень може стати висновок аудитора щодо необхідності перегляду визначеного рівня ризику контролю. У таких випадках аудитор повинен модифікувати характер, час та обсяг запланованих процедур по суті.

Аудитор може вирішити здійснити кілька тестів контролю під час проміжного відвідування суб'єкта господарювання до закінчення звітного періоду. Однак аудитор не може покладатися на результати таких тестів без урахування потреби одержати додаткові докази стосовно частини звітного періоду, що залишився. При цьому треба розглянути:

- результати проміжних тестів;
- тривалість періоду, що залишився;
- чи відбулися зміни в системах бухгалтерського обліку і внутрішнього контролю протягом періоду, що залишився;
- характер і суму операцій та інших подій, а також відповідних залишків на рахунках;
- процедури перевірки по суті, що їх аудитор планує здійснити;
- середовище контролю, особливо наглядові заходи.

Для остаточної оцінки ризику контролю до завершення аудиторської перевірки, аудитор, керуючись результатами процедур по суті та іншими отриманими аудиторськими доказами, повинен розглянути підтвердження оцінки ризику контролю.

Аудитор зобов'язаний оцінювати систему внутрішнього контролю і аудиту клієнта не менше ніж в такі три етапи:

1. загальне ознайомлення з системою внутрішнього контролю;
2. первинна оцінка надійності системи внутрішнього контролю;
3. підтвердження достовірності оцінки системи внутрішнього контролю.

При оцінці ефективності і надійності системи внутрішнього контролю і аудиту загалом, контрольного середовища і окремих засобів контролю аудитор може використати такі оцінки якості:

- 1) висока;
- 2) середня;
- 3) низька.

Є такий поділ обов'язків:

- 1) санкціонування (дозвіл) на здійснення операцій;
- 2) реєстрація (облік) господарських об'єктів;
- 3) забезпечення зберігання активів та контроль за їх використанням;
- 4) періодичне зіставлення реальних активів з даними, відображеними на рахунках обліку (інвентаризація).

Відокремлене виконання функцій має переваги:

- 1) обмежує можливість зловживання активами;
- 2) зменшує ризик навмисного викривлення інформації;
- 3) за рахунок координації дій різних посадових осіб простіше виявити помилки.

**Розробити аудиторський тест на відповідність системи бухгалтерського обліку законодавчо-нормативним та інструктивним матеріалам відомого Вам підприємства, враховуючи особливості останнього. За самостійно розробленою формою тесту оцінити надійність, ефективність і відповідність законодавству системи бухгалтерського обліку за кожною з відмічених позицій тесту та узагальнити отриману інформацію.**

## Додатки

### Аудиторський тест на відповідність системи бухгалтерського обліку законодавчо-нормативним та інструктивним матеріалам

№ з/п	Зміст	Варіанти		Інформація відсутня
		Так	Ні	
1	2	3	4	5
1.	Чи закріплені запаси, що знаходяться на складі і в експлуатації за особами, відповідальними за їх зберігання і використання?	+		
2.	Чи ведеться облік у розрізі підзвітних осіб?	+		
3.	Доступ до комп'ютерних записів по запасам є тільки у осіб, для яких це пов'язано з посадовими обов'язками?	+		
4.	Невикористана частина інвентаризаційних описів прокреслюється лінією (Z)?	+		
5.	Чи здійснюється контроль за фактами списань від псування чи знищення запасів?	+		
6.	Чи здійснюється звірення корінців книжки довіреностей з Журналом реєстрації довіреностей ф. М-3?	+		
7.	Чи проводиться контроль за несвоєчасно зданими невикористаними довіреностями?	+		
8.	Чи проводиться контроль за точністю підрахунків у первинних документах?	+		
9.	Чи виключається з підрахунків запаси в наявності, право власності на які належать іншим?	+		

## Міжнародне підприємництво

1	2	3	4	5
10.	Чи списувались за нормами природній убуток запасів?	+		
11.	Чи виявлені в звітному періоді факти крадіжки та псування запасів?		+	
12.	Чи здійснюється звірка за відпуском запасів на підставі лімітно-забірних карт з документами на витрачання?	+		
13.	Чи ведуться експертизи якості обліку і звітності?	+		
14.	Чи ведуться службові розслідування працівників обліку і внутрішнього контролю (аудиту) у процесі виконання покладених на них обов'язків?	+		
15.	Чи існують умови, які забезпечують збереження основних засобів?	+		
16.	Чи здійснюються періодичні інвентаризації об'єктів основних засобів?	+		

## ДОДАТОК Д. ПРИКЛАД ЗВІТУ НЕЗАЛЕЖНИХ АУДИТОРІВ

**ASK**

**ЗАТ «ASK»**

Україна, 01001 Київ

Вул..Хрещатик, 19А

Тел.: 380 (44) 490 – 3000

Факс: 380 (44) 490 – 3030

Свідоцтво Аудиторської палати

України 0318

Директору ВАТ „АТП-2145” :

Ми виконали аудит поданих нижче річного балансу ВАТ „АТП-2145” станом на 31 грудня 2007р. і відповідальних річних звітів про прибутки та збитки, зміни у власному капіталі та рух грошових коштів за рік, що закінчився зазначеною датою. Відповідальність за складання цієї річної фінансової звітності несе керівництво ВАТ „АТП-2145”.

В наші обов'язки входить надання висновку щодо цієї річної звітності на підставі проведеної нами аудиторської перевірки.

Ми виконали аудиторську перевірку у відповідності до Міжнародних стандартів аудиту, прийнятих Міжнародною федерацією бухгалтерів. Ці стандарти вимагають, щоб ми спланували та провели аудиторську перевірку з метою збору достатніх доказів того, що фінансова звітність не містить суттєвих помилок. Шляхом вибіркового тестів ми перевірили інформацію, яка підтверджує дані та пояснення, наведені в фінансовій звітності. Під час аудиторської перевірки були також проаналізовані бухгалтерські принципи, які використовувалися ВАТ „АТП-2145”, розглянуті суттєві припущення, зроблені керівництвом ВАТ „АТП-2145”, а також здійснена оцінка представлення фінансової звітності в цілому. Ми вважаємо, що виконана нами аудиторська перевірка становить прийнятну основу для представлення аудиторського висновку.



## Міжнародне підприємництво

---

На нашу думку, вищеназвана річна фінансова звітність достовірно, в усіх суттєвих аспектах, відображає фінансовий стан ВАТ „АТП-2145” на 31 грудня 2008 року, результати їх операцій та рух грошових коштів за рік, що закінчився зазначеною датою, у відповідності до Міжнародних стандартів фінансової звітності.

5 жовтня 2009 р.

### ДОДАТОК Е. ПРИКЛАД АКТУАРНИХ РОЗРАХУНКІВ В MS "EXCEL"

Величина позики	2680
Термін позики	4,6
Банківський кредит за квартал	5,1
Кількість півріч	9
Банківський кредит за рік	20,4
Банківський кредит за півріччя	10,2

#### Метод 1 Дискретні виплати

Роки	1	2	3	4	4,6
Заборгованість на початку року	2680,00	1786,67	1072,00	536,00	178,67
Нараховані відсотки за рік	455,6	291,584	164,016	72,896	10,9344
Сумарні нараховані відсотки	455,6	747,184	911,2	984,096	995,0304

#### Метод 2 Неперервні виплати

Роки	1	2	3	4	4,6
Заборгованість на початок року	2680	2097,391	1514,783	932,1739	349,5652
Нараховані відсотки за рік	-1045,9	-4231,14	-7416,38	-10601,6	-7889,88
Сумарні нараховані відсотки	-1045,9	-5277,04	-12693,4	-23295	-31184,9

Епп= 5,83

## Міжнародне підприємництво

Метод 3

Ануїтет

Пан= 469,0625 тис. грн.

Півріччя	Залишок позики на початок року	10,2 % річних	Залишок загальної суми заборгованості на кінець року	Річна плата (ануїтет)	Річна плата тільки за позику
1	2680	273,36	2953,36	469,0625	195,7025
2	2484,298	253,3983	2737,696	469,0625	215,6641
3	2268,633	231,4006	2500,034	469,0625	237,6619
4	2030,971	207,1591	2238,131	469,0625	261,9034
5	1769,068	180,4449	1949,513	469,0625	288,6175
6	1480,451	151,006	1631,456	469,0625	318,0565
7	1162,394	118,5642	1280,958	469,0625	350,4983
Разом		1415,333		3283,437	1868,104

Порівняльна таблиця ефективності різних методів розрахунку довгострокового кредиту

Метод розрахунку	Моменти вартості, тис. грн. *рік			Остаточні результати розрахунку, тис. грн.	
	Мб	М%	Мп	за масою вартості	за нарахованими процентами
1	7450,394	3199,77	10650,16	2315,253	995,0304
2					-31184,9
3					1415,333

## ДОДАТОК Ж. НАЦІОНАЛЬНА МОДЕЛЬ ЕКОНОМІКИ М'ЯНМИ

### **М'ЯНМА**

найбільший постачальник рису

1 сільське  
господарство

2 лісове  
господарство

3  
гірництво

націоналістичний  
«Бірманський  
шлях до  
соціалізму»

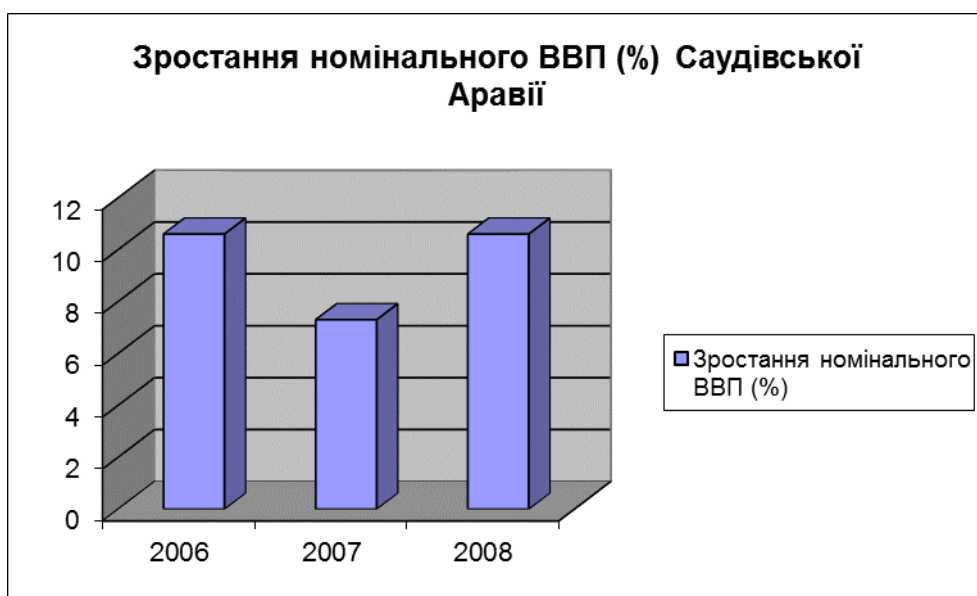
обмеження діяльності іноземного і вітчизняного приватного капіталу

всі банки і зовнішня торгівля перейшли під контроль держави

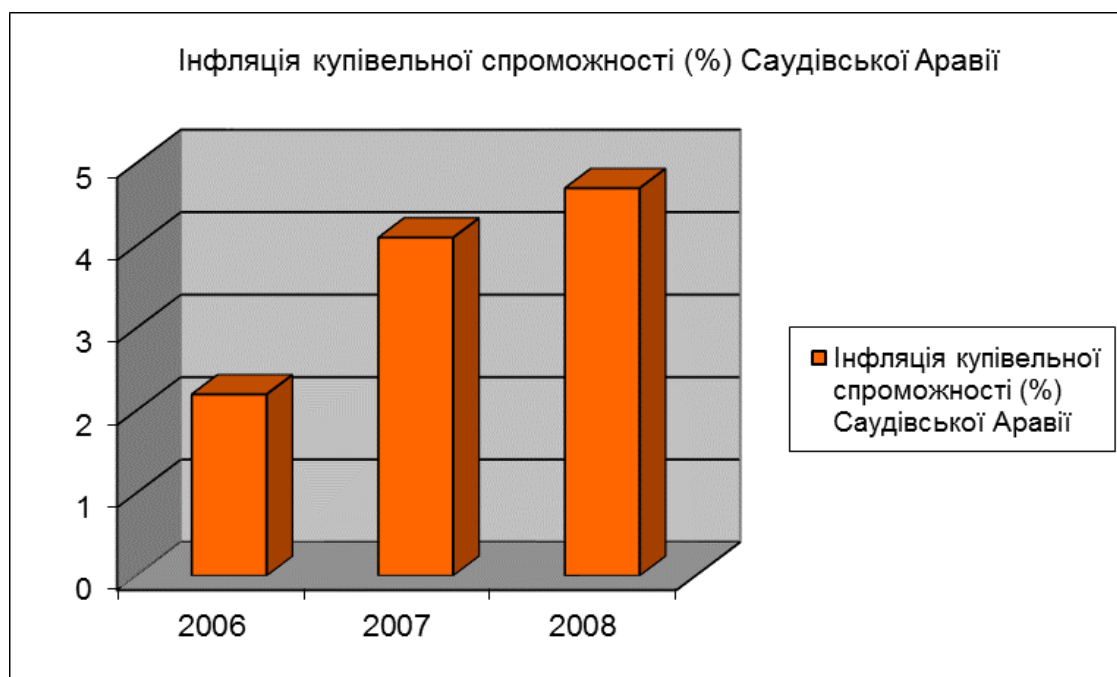
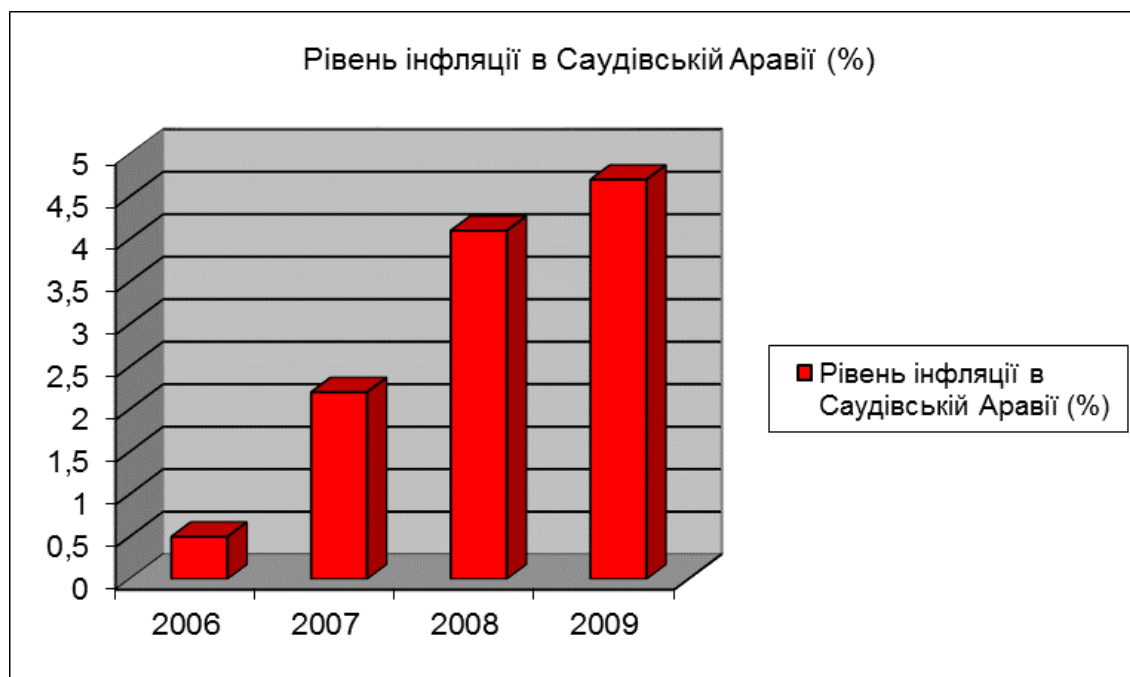
націоналізовані провідні змішані компанії

- нафта

**ДОДАТОК 3. ОСОБЛИВОСТІ АЗІЙСЬКОЇ  
ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ 2008-2009 РОКІВ**



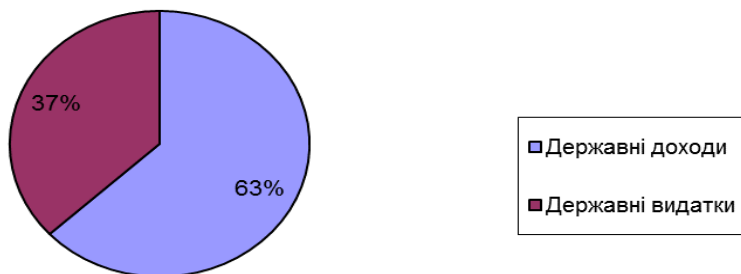
## Додатки



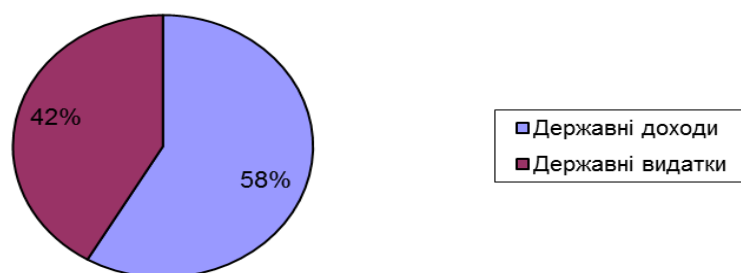
## Міжнародне підприємництво

---

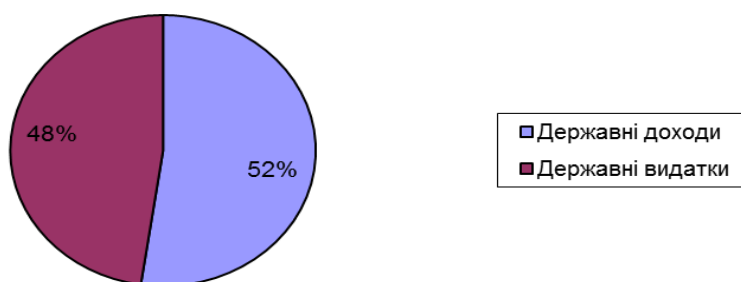
**Державний бюджет Саудівської Аравії 2006**



**Державний бюджет Саудівської Аравії 2007**



**Державний бюджет Саудівської Аравії 2008**



**Навчальне видання**

---

Колодійчук А.В., Молнар О.С., Робакова Л.П., Ценклер Н.І., Югас Е.Ф.

## **Міжнародне підприємництво**

Комп'ютерне макетування: П. С. Попадюк

© Ужгородський торговельно-економічний інститут  
Державного торговельно-економічного університету, 2022

Підп. до друку 03.02.2022. Формат 64x84/16. Папір оф. №1.  
Офс. друк. Ум.-друк. арк. 9,99. Тираж 100 прим.

Оригінал-макет виготовлено в ДУ «Інститут регіональних досліджень імені  
М. І. Долішнього НАН України».  
79026, Львів, вул. Козельницька, 4.

Видавництво ННВК «АТБ»

Видруковано в ПП «Арал»  
Адреса: м. Львів, вул. Козельницька, 4