

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра світової економіки

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

**«ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В МІЖНАРОДНІЙ
ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ»**

(на матеріалах ТОВ «Альянс Богемія Трейд»)

Студентки II курсу, 9 м групи,
факультету міжнародної торгівлі
і права
спеціальності 292 «Міжнародні
економічні відносини»
спеціалізації «Міжнародний
бізнес»

Шевченко Дарини
Олександрівни

Науковий керівник
доктор економічних
наук, доцент

Дугінець Ганна
Володимирівна

Гарант освітньої
програми
доктор економічних
наук, професор

Онищенко Володимир
Пилипович

Київ 2019

Анотація

«ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В МІЖНАРОДНІЙ ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ»

Шевченко Д.О., 2 курс ФМТП КНТЕУ,

спеціальність «Міжнародний бізнес»

У випускній кваліфікаційній роботі проаналізовано використання інформаційно - комунікаційних технологій на підприємстві ТОВ «Альянс Богемія Трейд». Обґрунтовано важливість інформаційних технологій та інформаційного забезпечення в просуванні малого бізнесу, так як сучасний світовий розвиток характеризується процесами глобалізації економіки, інформаційними змінами, а також розвитком всесвітньої мережі інтернет.

Ключові слова: міжнародний бізнес, інформаційні технології, підприємницька діяльність, глобалізація, прибуток.

In the article the use of information and communication technologies are analysed. The importance of information technologies and information support, as modern world development is characterized by processes of the globalization of economy, information changes, as well as the development global Internet is proved.

Key words: international business, information technology, entrepreneurial activity, globalization, profit.

ЗМІСТ

Вступ	4
Розділ 1. АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ “АЛЬЯНС БОГЕМІЯ ТРЕЙД”... 7	7
1.1. Аналіз показників діяльності суб’єкта міжнародного бізнесу	7
1.2. Аналіз міжнародної економічної діяльності ТОВ “Альянс Богемія Трейд” як фактору розвитку інформаційних технологій	12
Висновки до розділу 1.....	15
Розділ 2. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ВПРОВАДЖЕННЯ CRM-ТЕХНОЛОГІЙ В ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ “АЛЬЯНС БОГЕМІЯ ТРЕЙД”	17
2.1. Інформаційне забезпечення при управлінні підприємства ТОВ “Альянс Богемія Трейд”	17
2.2. Механізм впровадження CRM-технологій в діяльність підприємства	22
Висновки до розділу 2.....	27
Розділ 3. ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ТОВ “ АЛЬЯНС БОГЕМІЯ ТРЕЙД”	28
3.1. Обґрунтування необхідності впровадження CRM-технологій в діяльність ТОВ “Альянс Богемія Трейд”	28
3.2. Розробка моделі впровадження CRM-системи в діяльність ТОВ «Альянс Богемія Трейд».	33
Висновки до розділу 3.....	38
Висновки і пропозиції.....	39
Список використаних джерел.....	42
Додатки	

ВСТУП

Актуальність обраної теми полягає в тому, що, живучи в епоху глобалізації, неможливо уявити функціонування підприємства та просування бізнесу без використання інформаційних технологій. Сучасна економічна ситуація, що пов'язана з активним розвитком, потребує нових підходів до планування діяльності підприємств, особливо здійснення операцій на зовнішніх ринках. Сьогодні серед безлічі товарів, робіт, послуг та всього іншого так важко вибрати найкраще та найнеобхідніше, а ще важче продати свій товар (послугу) та загалом конкурувати на ринку. Тому на допомогу приходять комунікації – такі, при правильному та креативному використанні яких, продукт виділяється та набуває якісно нових характеристик, а отже краще продається та отримує конкурентну перевагу. Вміння спілкуватися з цільовою аудиторією, встановлювати з нею двосторонній інформаційний зв'язок є властивістю підприємства, що прогресивно розвивається. На сучасному етапі виникає потреба не лише в розумінні сутності та природи існування комунікацій на підприємстві, а й у пошуку серед них найефективнішого та, по можливості, найдешевшого засобу комунікації зі споживачами, конкурентами, посередниками та постачальниками – тобто в розробці індивідуальної комунікативної програми.

Питання сутності інформаційних технологій та їх застосування в міжнародній діяльності підприємств є предметом досліджень у працях таких вчених: В. Касьяненко, С. Кондратова, Н. Кустова, Л. Мельник, П. Нестеров, О. Оліфіров, А. Орлов, А.Останець, В. Пастухова, О. Паршина, Т. Писаревська, В. Плєскач, В. Попов, В. Пономаренко, А.Богачевський, А.Бондаренко, В. Василенко, Л. Вінарик, О. Гальченко, Н.Гарнхем, А. Грінберг, Н. Єр'оміна, Н. Зайцева, М. Кастельс, М. Румянцев, Н. Свірідова, М. Скопень, В. Ситник, Г.Титаренко, М. Хеллгрєн, Дж. Ходжсон, Ю. Хотунцев, О. Щєдрін, тощо.

Мета та завдання роботи. Метою випускної кваліфікаційної роботи є розробка програми заходів щодо ефективного управління розвитком діяльності

підприємства, який базується на створенні ефективної інформаційної системи, яка в найближчі роки буде приносити додатковий прибуток підприємству.

Поставлена мета обумовила необхідність вирішення таких завдань:

- поглибити теоретичні положення щодо оцінки потенціалу розвитку підприємства;
- визначити актуальний стан економічної діяльності підприємства;
- визначити механізми впровадження CRM-системи;
- розробити рекомендовану стратегію для вдосконалення інформаційної системи підприємства;
- спрогнозувати майбутні вигоди від застосування CRM-системи в діяльність ТОВ «Альянс Богемія Трейд».

Об'єктом дослідження є процес формування, впровадження та використання інформаційних технологій на підприємстві ТОВ «Альянс Богемія Трейд».

Предметом дослідження є інформаційні системи, способи передачі інформації, способи просування бізнесу за допомогою інформаційних технологій. Аналіз інформаційного забезпечення при управлінні підприємства ТОВ «Альянс Богемія Трейд», а також механізм впровадження CRM-технологій в діяльність підприємства

База дослідження: ТОВ «Альянс Богемія Трейд».

У випускній кваліфікаційній роботі було використано такі **методи дослідження**: системний – при визначенні потенціалу розвитку експортної діяльності, економіко-математичний, а також систематизації та узагальнення – для виокремлення основних показників оцінки ефективності та прибутковості експортних операцій, економіко-статистичний – для проведення розрахунків прибутковості, графічний – для представлення розрахунків та динаміки економічної діяльності підприємства, експертного аналізу – для оцінювання можливих ризиків.

Запропоновано структуру потенціалу міжнародної діяльності підприємства, що включає такі елементи: інноваційний підхід, організаційні структури,

інформаційний потенціал. З урахуванням запропонованої структури здійснено оцінку потенціалу міжнародної діяльності підприємства ТОВ «Альянс Богемія Трейд» та обґрунтовано необхідність вдосконалення інформаційної складової.

Теоретичні результати випускної кваліфікаційної роботи апробовано та розміщено в статті «Інформаційні технології в міжнародній підприємницькій діяльності» в збірнику наукових статей «Міжнародний бізнес».

Структура випускної кваліфікаційної роботи складається зі вступу, 3 розділів, висновків і пропозицій, списку використаних джерел та додатків. Обсяг роботи складає 50 сторінок.

РОЗДІЛ 1. АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «АЛЬЯНС БОГЕМІЯ ТРЕЙД»

1.1. Аналіз показників діяльності суб'єкта міжнародного бізнесу

Товариство з обмеженою відповідальністю «АЛЬЯНС БОГЕМІЯ ТРЕЙД» - це підприємство приватної форми власності, що за видом міжнародної економічної діяльності відноситься до: «45.11 Торгівля автомобілями, запчастинами, послуги з ремонту транспортних засобів». Галузева належність даного підприємства – торгівля.

Для повного розуміння усієї підприємницької діяльності ТОВ «Альянс Богемія Трейд» потрібно здійснити фінансово-економічний аналіз. Дані про фінансові результати компанії представлені у Додатках.

Для початку розглянемо динаміку росту чистого прибутку підприємства за 2014-2018 роки. (рис. 1.1).

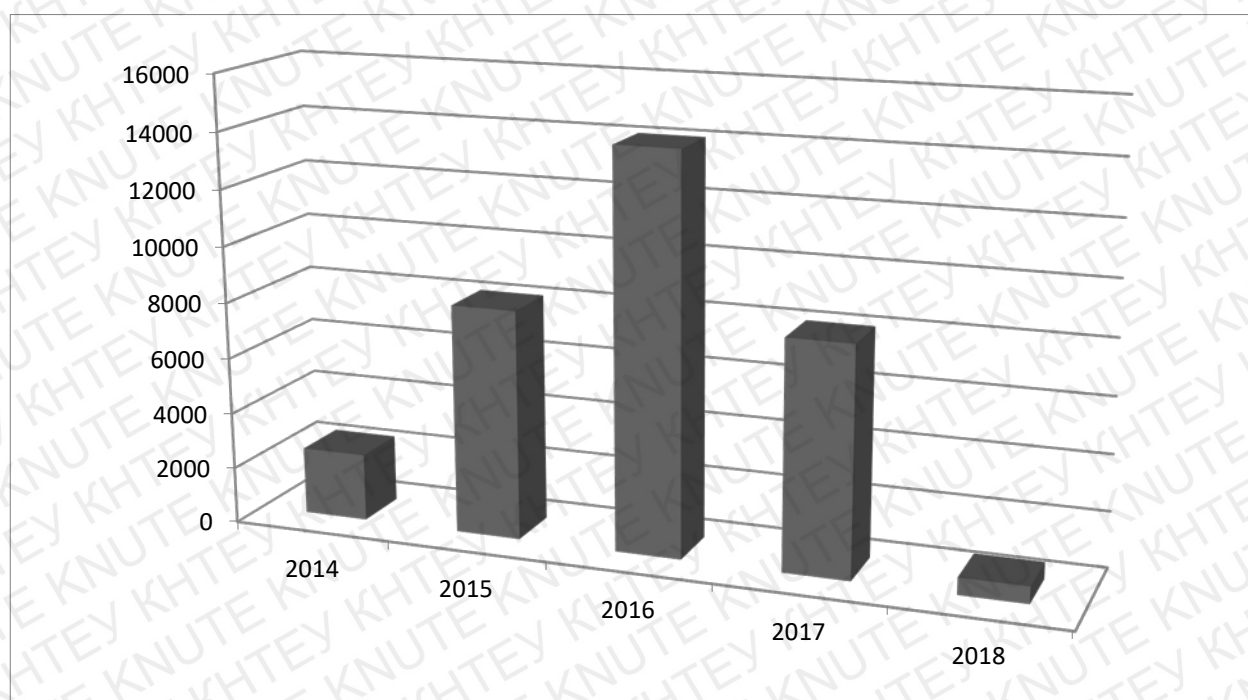


Рис.1.1. Динаміка зміни чистого прибутку ТОВ «Альянс Богемія Трейд» 2014-2018 рр.

Джерело: розраховано автором

Для більш чіткого розуміння фінансово-майнового стану підприємства розрахуємо основні показники-індикатори цього стану. Почнемо з аналізу показників ліквідності. (табл. 1.1.)

Таблиця 1.1

Показники ліквідності ТОВ «Альянс Богемія Трейд» у 2014-2018 рр.

КОЕФІЦІЄНТ	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017	31.12.2018
Коефіцієнт покриття (загальної ліквідності)	1,38	1,43	2,49	2,50	2,35
Коефіцієнт швидкої ліквідності (поточної ліквідності)	0,88	1,22	2	1,87	2,10
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,0772	0,2082	0,1528	0,3584	0,1398
Чистий оборотний капітал, тис. грн.	4706	9354	20371	23146	27453
АБСОЛЮТНЕ ВІДХИЛЕННЯ	2015/2014	2016/2015	2017/2016	2018/2017	2018/2014
Коефіцієнт покриття (загальної ліквідності)	0,05	1,06	0,01	-0,15	0,97
Коефіцієнт швидкої ліквідності (поточної ліквідності)	0,34	0,78	-0,13	0,23	1,22
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,131	-0,0554	0,2056	-0,2186	0,0626
Чистий оборотний капітал, тис. грн.	4648	11017	2775	4307	22747
ТЕМП ЗРОСТАННЯ	2015/2014	2016/2015	2017/2016	2018/2017	2018/2014
Коефіцієнт покриття (загальної ліквідності)	1,04	1,74	1,00	0,94	1,70
Коефіцієнт швидкої ліквідності (поточної ліквідності)	1,39	1,64	0,93	1,12	2,37
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	2,70	0,73	2,34	0,39	1,81
Чистий оборотний капітал, тис. грн.	1,99	2,18	1,14	1,19	5,83

Джерело: розраховано автором

Отже, прослідковуючи отримані дані в табл. 1.1 бачимо, що загальна тенденція показників ліквідності носить висхідний характер – це свідчить про покращення платіжних можливостей підприємства.

Далі проаналізуємо фінансову стійкість компанії. (табл 1.2). Виходячи з аналізу показників стану та структури капіталу спостерігаємо, що фактичне

значення коефіцієнту платоспроможності підприємства протягом 2014-2015 рр. було нижчим від критеріального ($>0,5$), але з 2016 по 2018 рр. зросло до 0,6.

Таблиця 1.2

Показники платоспроможності ТОВ «Альянс Богемія Трейд»

КОЕФІЦІЄНТ	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017	31.12.2018
Коефіцієнт платоспроможності (автономії)	0,4230	0,4330	0,6742	0,6955	0,6429
Коефіцієнт фінансування	1,3635	1,3093	0,4831	0,4376	0,5552
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	0,2753	0,2989	0,6037	0,6000	0,5745
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,4886	0,5254	0,6385	0,5782	0,6756
АБСОЛЮТНЕ ВІДХИЛЕННЯ	2015/2014	2016/2015	2017/2016	2018/2017	2018/2014
Коефіцієнт платоспроможності (автономії)	0,01	0,2412	0,0213	-0,0526	0,2199
Коефіцієнт фінансування	-0,0542	-0,8262	-0,0455	0,1176	-0,8083
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	0,0236	0,3048	-0,0037	-0,0255	0,2992
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,0368	0,1131	-0,0603	0,0974	0,187
ТЕМП ЗРОСТАННЯ	2015/2014	2016/2015	2017/2016	2018/2017	2018/2014
Коефіцієнт платоспроможності (автономії)	1,02	1,56	1,03	0,92	1,52
Коефіцієнт фінансування	0,96	0,37	0,91	1,27	0,41
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	1,08	2,02	0,99	0,95	2,09
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	1,07	1,21	1,11	0,90	1,38

Джерело: розраховано автором

Тепер проаналізуємо показники рентабельності ТОВ «Альянс Богемія Трейд» в табл.1.3. Аналізуючи значення коефіцієнту рентабельності, бачимо позитивну динаміку та відсутність від'ємного значення – це є оптимальним для діяльності підприємства.

Таблиця 1.3

Аналіз рентабельності підприємства

КОЕФІЦІЄНТ	2014	2015	2016	2017	2018
Коефіцієнт рентабельності активів	0,1180	0,2558	0,3189	0,1549	0,01002
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу (фінансова рентабельність)	0,2830	0,5957	0,5673	0,2258	0,015
Коефіцієнт рентабельності діяльності	0,0216	0,0320	0,0350	0,0231	0,0025
Коефіцієнт рентабельності продукції	0,0281	0,0404	0,0422	0,0235	-
АБСОЛЮТНЕ ВІДХИЛЕННЯ	2015/2014	2016/2015	2017/2016	2018/2017	2018/2014
Коефіцієнт рентабельності активів	0,1378	0,0631	-0,164	-0,14488	-0,10798
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу (фінансова рентабельність)	0,3127	-0,0284	-0,3415	-0,2108	-0,268
Коефіцієнт рентабельності діяльності	0,0104	0,003	-0,0119	-0,0206	-0,0191
Коефіцієнт рентабельності продукції	0,0123	0,0018	-0,0187	-	-
ТЕМП ЗРОСТАННЯ	2015/2014	2016/2015	2017/2016	2018/2017	2018/2014
Коефіцієнт рентабельності активів	2,17	1,25	0,48	0,06	0,08
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу (фінансова рентабельність)	2,10	0,95	0,40	0,07	0,05
Коефіцієнт рентабельності діяльності	1,48	1,09	0,66	0,11	0,11
Коефіцієнт рентабельності продукції	1,44	1,04	0,56	-	-

Джерело: розраховано автором

Із аналізу ділової активності підприємства (табл.1.4) бачимо, що до 2016 року коефіцієнт оборотності активів зростав в динаміці, а за 2017-2018 рр. помітно знизився.

Таблиця 1.4

Аналіз ділової активності ТОВ «Альянс Богемія Трейд» 2014-2018 рр.

КОЕФІЦІЄНТ	2014	2015	2016	2017	2018
Коефіцієнт оборотності активів	5,44	7,99	9,09	6,703	3,907
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	13,92	18,7	19,39	16,19	8,13

Продовження таблиці 1.4

Аналіз ділової активності ТОВ «Альянс Богемія Трейд» 2014-2018 рр.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	9,91	14,87	22,77	24,41	15,29
Строк погашення дебіторської заборгованості, днів	25,86	19,25	18,57	22,23	44,28
Строк погашення кредиторської заборгованості, днів	36,33	24,21	15,81	14,75	23,54
Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	21,55	42,6	62,73	37,74	-
Коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача)	9,24	17,8	20,88	13,72	8,28
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	13,0885	18,6088	16,1734	9,7723	5,8485
АБСОЛЮТНЕ ВІДХИЛЕННЯ	2015/2014	2016/2015	2017/2016	2018/2017	2018/2014
Коефіцієнт оборотності активів	2,55	1,1	-2,39	-2,80	-1,533
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	4,78	0,69	-3,2	-8,06	-5,79
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	4,96	7,9	1,64	-9,12	5,38
Строк погашення дебіторської заборгованості, днів	-6,61	-0,68	3,66	22,05	18,42
Строк погашення кредиторської заборгованості, днів	-12,12	-8,4	-1,06	8,79	-12,79
Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	21,05	20,13	-24,99	-	-
Коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача)	8,56	3,08	-7,16	-5,44	-0,96
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	5,5203	-2,4354	-6,4011	-3,9238	-7,24
ТЕМП ЗРОСТАННЯ	2015/2014	2016/2015	2017/2016	2018/2017	2018/2014
Коефіцієнт оборотності активів	1,47	1,14	0,74	0,58	0,72
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	1,34	1,04	0,83	0,50	0,58
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	1,50	1,53	1,07	0,63	1,54
Строк погашення дебіторської заборгованості, днів	0,74	0,96	1,20	1,99	1,71
Строк погашення кредиторської заборгованості, днів	0,67	0,65	0,93	1,59	0,65

Закінчення таблиці 1.4

Аналіз ділової активності ТОВ «Альянс Богемія Трейд» 2014-2018 рр.

Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	1,98	1,47	0,60	-	-
Коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача)	1,93	1,17	0,66	0,60	0,90
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	1,42	0,87	0,60	0,60	0,45

Джерело: розраховано автором

Негативною тенденцією є зростання коефіцієнту оборотності кредиторської заборгованості, що свідчить про більш жорстку політику кредитування підприємства постачальниками, хоча у 2018 році цей показник знову почав знижуватись. Строк погашення дебіторської заборгованості знижувався до 2016 року, але з 2017 знову почав зростати, що не є позитивним показником ділової активності. Коефіцієнту оборотності основних засобів та власного капіталу також є варіативним.

1.2. Аналіз міжнародної економічної діяльності ТОВ “Альянс Богемія Трейд” як фактору розвитку інформаційних технологій

Товариство з обмеженою відповідальністю “Альянс Богемія Трейд” – це підприємство, що існує з 2007 року. Підприємство займається продажем автомобілей, запчастин, а також надає послуги з ремонту транспортних засобів. Всі основні положення функціонування підприємства зафіксовані в Статуті.

Предметом діяльності Товариства є:

- торговельна, торговельно-закупівельна, комерційна, постачально-збутова та посередницька діяльність, оптова та роздрібна реалізація продукції власного та невластного виробництва, комісійна та комерційна торгівля, в т.ч. через мережу власних та орендованих магазинів, торговельних точок (кіосків та лотків), складів, баз, консигнаційних складів, тощо;
- оптова та роздрібна торгівля запчастинами;

- зовнішньоекономічна діяльність згідно чинного законодавства, в тому числі виконання експортно-імпортних, консультаційних, видавничих, рекламних, посередницьких, брокерських, дилерських, агентських, комісійних, консигнаційних, орендних, холдингових та лізингових операцій;
- операції по імпорту та експорту товарів, робіт та послуг, товарообмінні (бартерні) операції у відповідності з чинним законодавством і т.д.

Товариством з обмеженою відповідальністю визнається товариство, що має статутний фонд, розділений на частки, розмір яких визначається установчими документами. Учасники товариства несуть відповідальність в межах їх вкладів. У випадках, передбачених установчими документами, учасники, які не повністю внесли вклади, відповідають за зобов'язаннями товариства також у межах невнесеної частини вкладу.

Організаційна структура ТОВ «Альянс Богемія Трейд» схематично представлена на Рис. 1.2.



Рис. 1.2. Органи управління ТОВ «Альянс Богемія Трейд».

Основними сферами, щодо яких ТОВ «Альянс Богемія Трейд» ставить свої цілі є:

- отримання прибутку;

- робота з клієнтами;
- інформаційне забезпечення;
- соціальна відповідальність.

Основними напрямками діяльності ТОВ «Альянс Богемія Трейд» є:

- 1) торгівля і послуги;
- 2) виробничо-господарська діяльність;
- 3) фінансово-економічна діяльність;
- 4) інформатика та комп'ютеризація;
- 5) рекламно-видавнича діяльність;
- 6) зовнішньоекономічна діяльність.

Для повного розуміння зовнішніх факторів впливу на підприємство ТОВ «Альянс Богемія Трейд» необхідно поглянути на PEST-аналіз. За отриманих результатів (рис 1.3) можна прослідкувати, що будь які політичні, економічні, соціальні та технологічні чинники мають вплив на підприємство. Будь який зовнішній фактор так чи інакше відображається на роботі підприємства.

Рисунок 1.3

PEST-аналіз діяльності ТОВ «Альянс Богемія Трейд»

<i>Політичні фактори:</i> – державне регулювання реклами, контроль рівня публічності; – втрата значної частини ринку через ситуацію на Сході України; – нестабільна політична ситуація;	<i>Економічні фактори:</i> – висока інфляція спричинила неконтрольоване зростання цін; – нестабільність валютного курсу; – глибока монополізація галузі, яка створює високі бар'єри для входження нових компаній;
<i>Соціальні чинники:</i> – зростання соціальних вимог населення; – зростання попиту на новітні технології; – зміни у виробництві згідно вимогам населення;	<i>Технологічні чинники:</i> – інноваційна діяльність в Україні - розуміння виробників потребує інновацій; – зміни у системах розподілу, популярність таких способів розподілу, як розподіл продукції через дистриб'юторів та застосування на зберіганні складських сховищ логістики.

Джерело: складено автором

Для узагальнення ситуації на підприємстві, побачити можливості та загрози підприємства допомагає SWOT – аналіз (рис. 1.4).

Рисунок 1.4

SWOT-аналіз діяльності ТОВ «Альянс Богемія Трейд»

<i>Сильні сторони</i>	<i>Слабкі сторони</i>
Щорічне зростання обсягів виробництва; Постійно високий попит на продукт; Щорічна оновлена рекламна кампанія;	Наявність потенційних постійних кадрів для роботи за кордоном; Мовні бар'єри;
<i>Можливості</i>	<i>Загрози</i>
Знаходження клієнтів та дистриб'юторів; Представленість в 50% торгових точок.	Вплив державних структур; Велика кількість конкурентів; Зменшення попиту

Джерело: складено автором

Процес такого аналізу охоплює наступні етапи: визначення сильних та слабких сторін підприємства; визначення можливостей та загроз і відображення їх з точки зору слабких і сильних сторін підприємства .

Висновки до розділу 1

Було проведено всебічне дослідження процесу діяльності підприємства ТОВ «Альянс Богемія Трейд».

Досліджено комерційну діяльність підприємства та його організаційну структуру та їх основні обов'язки.

Також, для розуміння повної «картини» діяльності компанії було проведено фінансово-економічний аналіз підприємства. За даними цього аналізу було з'ясовано, що підприємство ефективно функціонує.

У ході дослідження було проаналізовано також середовище ТОВ «Альянс Богемія Трейд». Враховуючи результати аналізу макро- та мікросередовищ було проаналізовано можливості та загрози підприємства завдяки чинникам цих середовищ.

Для розкриття процесу комунікаційної діяльності при просуванні імпоротної продукції було проаналізовано маркетингову діяльність ТОВ «Альянс Богемія Трейд» та інновації у цій сфері.

Враховуючи вищезазначене, можна зі впевненістю заявляти, що ТОВ «Альянс Богемія Трейд» – це компанія, яка має 12-річний досвід ведення успішного бізнесу, може впевнено конкурувати на ринку, є стабільною (не враховуючи останні зміни в Україні продовж 2017 – 2018 рр.), швидко та прогресивно розвивається та має великий потенціал для просування імпортої продукції на вітчизняному ринку, а її комунікаційна діяльність з кожним роком поповнюється новими інноваційними можливостями для покращення просування товарів споживачам.

Також у даному розділі було проаналізовано сильні та слабкі сторони підприємства ТОВ «Альянс Богемія Трейд».

РОЗДІЛ 2. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ВПРОВАДЖЕННЯ CRM-ТЕХНОЛОГІЙ В ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ “ АЛЬЯНС БОГЕМІЯ ТРЕЙД ”

2.1 Інформаційне забезпечення при управлінні підприємства ТОВ “Альянс Богемія Трейд”

Основною стратегією успішного існування та подальшого розвитку сучасних компаній поступово стає ефективне управління взаємовідносинами з клієнтами. Орієнтація компаній на удосконалення відносин з клієнтами обумовлена низкою тенденцій, зокрема посиленням конкуренції, підвищенням вимог покупців до якості пропонованих продуктів і рівнем сервісу, зниженням ефективності традиційних маркетингових засобів, а також появою нових технологій взаємодії з клієнтами та функціонування підрозділів компанії. Знання своїх клієнтів і задоволення запитів і потреб кожного з них можуть дозволити компанії отримати нові можливості для збуту товарів і послуг і стати ключовим фактором сталого розвитку і джерелом довгострокового конкурентної переваги компанії на ринку.

Інформаційне забезпечення міжнародного маркетингу є одною з підсистем, що забезпечують нормальне (якісне та безперебійне) функціонування процесу розробки та прийняття рішень у взаємовідносинах (комунікаціях) інтернаціональних фірм, що залучені в міжнародний обмін товарами та послугами на комерційній або некомерційній основі.

Інформаційне забезпечення міжнародного маркетингу здійснюється завдяки наявності у бізнес-партнерів маркетингової інформаційної системи (МІС). МІС – це постійно діюча система взаємозв’язку людей, обладнання та методичних прийомів, що призначена для збору, класифікації, аналізу, оцінки та розповсюдження актуальної, своєчасної, точної інформації в сфері міжнародного маркетингу з метою її використання під час планування, розробки, впровадження маркетингових заходів та оцінки їх ефективності.

На українських підприємствах, як правило, в першу чергу підлягають комп'ютеризації найкритичніші ділянки або окремі підрозділи (наприклад, бухгалтерія), після чого черга доходить до інших ділянок і підрозділів. В результаті виявляється, що інформаційні системи, які обслуговують різні функціональні сфери та рівні управління в організації, відносяться до різних поколінь інформаційних технологій. Дані, що поступають з різних інформаційних систем, виявляються неузгодженими. Причому одні й ті ж дані можуть повторно вручну вводитись в різні системи (наприклад, бухгалтерські, маркетингові та системи для фінансового або інвестиційного аналізу).

Для міжнародних компаній, які мають власні інформаційно-технічні підрозділи, актуальним стає запитання щодо співвідношення двох видів програмного забезпечення: власної розробки та придбаного, а також ролі самих інформаційно-технічних (ІТ)-підрозділів.

Існують три основні глобальні стратегії ІТ, кожна з яких відповідає певному типу багатонаціональної компанії [4]:

1. Низьке розосередження з високим ступенем централізації – метод, який використовується головним чином невеликими компаніями, які мають бізнес у відносно невеликій кількості країн.
2. Високе розосередження з низьким ступенем централізації - найбільш придатне для великих різнорідних конгломератів, які дозволяють своїм дочірнім компаніям та спільним підприємствам, якими вони повністю володіють, користуватись власними інформаційними стратегіями.
3. Високе розосередження з високим ступенем централізації – структура для дійсно глобальних компаній, які мають міцні стратегічні альянси з організаціями в інших країнах.

Великі компанії мають в своєму розпорядженні різні види інформаційних систем, які підтримують різні функціональні сфери, організаційні рівні та бізнес-процеси. Типова інформаційна архітектура такого підприємства - це безліч різнорідних операційних систем, мов програмування, апаратних платформ, додатків і систем. При цьому деякі системи розроблюються власними силами

інформаційних служб підприємств, інші - придбані у спеціалізованих виробників програмного забезпечення. На рис. 2.1 представлена типова структура інформаційних систем на підприємстві.



Рис. 2.1 Традиційна структура інформаційних систем на підприємстві [3].

На основі інтеграції інформаційних систем різного призначення за допомогою комп'ютерних мереж у фірмі створюються корпоративні системи (KIC), або інтегровані системи управління підприємством (ICУП). Такого роду системи також позначають як ERP-системи (Enterprise Resource Planning - планування ресурсів підприємства). Вони використовуються для автоматизації всіх функцій фірми і охоплюють весь цикл робіт від проектування до збуту продукції.

Такі системи можуть також включати відносини зі споживачами та постачальниками. В цих системах міститься опис багатьох бізнес-процесів. Вони можуть мати до 100 тис. параметрів, які настраюються та дозволяють реалізувати величезне різноманіття вимог різних підприємств. ERP-системи задовольняють більшості запитів як середніх, так і великих підприємств. Вони використовуються для автоматизації всіх функцій фірми і охоплюють весь цикл робіт від проектування до збуту продукції.

Появі ERP-систем передувало створення технології планування потреб в матеріалах, відомої під назвою MRP (Material Requirements Planning - планування потреб в матеріалах), і потім - MRP II (Manufacturing Resource Planning - планування виробничих ресурсів).

Згідно зі словником Американської асоціації з управління запасами і виробництвом APICS (American Production and Inventory Control Society), термін «ERP-система» може використовуватися в двох значеннях [6]:

- інформаційна система планування ресурсів підприємства, необхідних для здійснення продажів, виробництва, закупівель і обліку в процесі виконання клієнтських замовлень;
- методологія ефективного планування і управління ресурсами підприємства, необхідними для здійснення продажів, виробництва, закупівель і обліку при виконанні замовлень клієнтів в сферах виробництва, дистрибуції та надання послуг.

За масштабами ERP-системи прийнято відносити до великих інтегрованих інформаційних систем управління, оскільки вони забезпечують повну функціональність для великої кількості користувачів. На відміну від великих середні системи працюють з повною функціональністю і порівняно невеликою кількістю користувачів. Малі системи працюють з невеликою кількістю користувачів з обмеженою функціональністю. Локальні інформаційні системи - системи з невеликими функціональними можливостями для малих підприємств, які можуть працювати навіть на персональних комп'ютерах, обслуговують індивідуального користувача, який працює без мережі з конкретною функціональною підсистемою.

Крім автоматизації основних бізнес-процесів в програмні пакети входять розділи, які охоплюють бізнес-процеси інших підрозділів підприємства:

- обслуговування і ремонт устаткування;
- робота з персоналом (розрахунок зарплати, кадровий облік);
- проектні та дослідно-конструкторські розробки;
- обслуговування готової продукції під час експлуатації;

- маркетинг і аналіз ринку;
- закупівлі та продажі через Інтернет (електронний магазин).

Оскільки при здійсненні глобальної торгівлі міжнародним компаніям доводиться мати справу з різними торговими правилами, в складі ERP-систем, а також систем класу SCM (supply chain management – управління логістичними ланцюгами) та CRM (customer relationship management - управління взаємовідносинами з клієнтами), необхідним стає наявність окремих модулів чи додатків, які б дозволяли координувати управління в підрозділах компанії, яка здійснює свою діяльність в різних країнах, з урахуванням вимог національних законодавств.

Таблиця 2.1

Функції ERP-систем на підприємстві

Функція	Визначення
1	2
Ведення конструкторських технологічних специфікацій та	Визначення складу кінцевого виробу, а також матеріальних ресурсів та операцій, необхідних для його виготовлення
Управління попитом та формування планів продажів і виробництва	Прогнозування попиту та планування випуску продукції
Планування потреб в матеріалах	Визначення об'ємів різних видів матеріальних ресурсів, необхідних для виконання виробничого плану, а також термінів поставок, розмірів партій тощо
Управління запасами та закупівельною діяльністю	Організація ведення договорів, реалізація схеми централізованих закупівель, забезпечення обліку та оптимізації складських запасів тощо
Планування виробничих потужностей	Контроль наявності доступних потужностей та планування їх завантаження, включаючи як укрупнене планування потужностей, так і більш детальне
Фінансові функції	Фінансовий облік, управлінський облік, оперативне управління фінансами
Функції управління проектами	Планування задач проекту та ресурсів, необхідних для їх реалізації

Джерело: складено автором за [6].

Порівняно з попередніми системами (MRP/MRPII) ERP-системи містять механізми управління транснаціональними корпораціями, включаючи підтримку декількох часових поясів, мов, валют, систем бухгалтерського обліку та звітності.

2.2 Механізм впровадження CRM-технологій в діяльність підприємства

На початку проводиться підготовка до процесу впровадження CRM-системи, вона має величезне значення. Щоб визначитися, як впроваджувати CRM-систему, чи залучати зовнішніх консультантів, чи буде потрібно зміна (доопрацювання) програми чи ні, необхідно виконати ряд підготовчих дій .

У першу чергу слід зрозуміти, які конкретні проблеми і завдання в компанії має вирішити CRM-система:

- сформулювати бажані цілі і результати впровадження;
- визначити повноважного відповідального керівника проекту і ключових замовників з боку вашої компанії (проектну команду) ;
- визначити бажаний бюджет і терміни проекту;
- ознайомитися з можливостями програми і зіставити їх з потребами компанії;
- визначитися зі способом впровадження та уточнити бюджет і терміни проекту.

Для успішного впровадження CRM-системи необхідно виявити поточні проблеми компанії, чітко визначити цілі та завдання проекту впровадження. Надалі саме на підставі цих даних і визначатимуться варіанти використання CRM-системи.

Одним з факторів успіху впровадження є формування команди проекту впровадження, що складається із співробітників компанії, що володіють знаннями своєї ділянки бізнесу та організаційної структури компанії. Всі учасники даної команди повинні бути зацікавлені в успіху проекту.

Важливу роль відіграє бюджет проекту і терміни впровадження. Необхідно розуміти, що не можна, маючи фінансові обмеження, досягти максимального результату за рекордно короткі терміни. Тому необхідно знайти компроміс між декількома інтересами в проекті і вибрати дві пріоритетні завдання проекту з трьох: функціональність системи, терміни впровадження, бюджет проекту.

Наступним кроком є проведення консультаційного семінару, метою якого є:

- отримання уявлень про те, як можна організувати роботу з клієнтами і зробити її ефективнішою, використовуючи CRM- систему;
- отримання інформації з приводу того, як можна вирішувати повсякденні завдання, витрачаючи при цьому менше часу і сил, а також як збільшити прозорість процесів, що протікають у відділі продажів, маркетингу і сервісного обслуговування;
- виявлення проблем у сфері роботи з клієнтами, визначення того, що в компанії потрібно змінити;
- формування в компанії спільного розуміння необхідності CRM - проекту, його цілей і завдань;
- розуміння того, як можна використовувати функціонал CRM-системи і що необхідно доопрацювати в програмі під специфіку компанії.

Рекомендований склад учасників консультаційного семінару: керівники компанії, керівники відділів продажів, маркетингу, сервісного обслуговування та інших підрозділів по роботі з клієнтами. Таким чином, у семінарі беруть участь всі ті, хто буде брати участь у впровадженні - проектна команда замовника.

У результаті проведення консультаційного семінару співробітники краще розуміють можливості CRM- технологій і те, чим CRM може допомогти у їх роботі; в компанії формується загальний погляд на цілі впровадження CRM- системи.

Типовий проект впровадження CRM-системи з налаштуванням (програмуванням) під специфіку компанії і залученням зовнішніх консультантів включає наступні етапи:

1. передпроектне обстеження
2. проектування
3. розробка
4. впровадження

5. аудит проекту

1. Перший етап необхідний для оцінки потреб компанії і можливостей задовольнити ці потреби при впровадженні CRM-системи.

Мета етапу: детально проаналізувати поточний стан бізнесу в галузі управління взаємовідносинами з клієнтами, виявити проблемні ділянки і зрозуміти бажаний стан бізнесу.

На етапі передпроектного обстеження з'ясовуються наступні питання:

- Організаційна структура компанії.
- Продукти (послуги) компанії.
- Існуючі класифікації та характеристики клієнтів.
- Портрети клієнтів.
- Канали збуту продукції.
- Джерела залучення та стимулювання продажів або маркетингова суміш (інструменти маркетингу).
- Основні бізнес-процеси відділів (департаментів).
- Використовувані аналітичні інструменти, звіти.

У ході передпроектного обстеження на кожному з етапів виявляються проблемні ситуації. Формується список цілей і завдань, що описують бажану ситуацію. Цілі впровадження необхідні для оцінки результатів проекту впровадження CRM-системи по його завершенню і на етапі аудиту проекту .

На основі інформації, зібраної в рамках першого етапу, створюється план - графік проекту. Надалі план уточнюється в міру просування від одного етапу проекту до наступного.

2. У рамках другого етапу проводиться проектування впроваджуваної CRM-системи. Мета цього етапу - опис способів реалізації вимог до програми. В результаті виконання етапу підготовляється «Технічне завдання», яке відповідає на питання «Як потрібно робити те, що описано у звіті про Передпроект».

«Технічне завдання» містить спосіб реалізації вимог до програми; опис необхідних налаштувань і змін у програмі; приклади екранних форм інтерфейсів документів і звітів; друковані форми звітів чи інший матеріал, який описує, як

будуть реалізовані вимоги до програми, описані в «Звіті про передпроектне обстеження». Для перевірки результатів роботи програми рекомендуємо підготувати тестові приклади (докладний опис наскрізний типового завдання).

Кожна зміна типової функціональності CRM має супроводжуватися оцінкою необхідних ресурсів часу та вартості реалізації нової функціональності.

3. Цілі даного етапу - розробка, налагодження та тестування програми згідно «технічного завдання». Паралельно з налаштуванням програми готується документація по експлуатації системи (інструкції користувачів). У міру готовності модулів системи консультанти повинні проводити узгодження і затвердження розроблених модулів із замовником.

Третій етап складається з наступних підетапів :

- визначення методології роботи з CRM-системою, налаштування аналітичних довідників, властивостей і характеристик,
- програмування (при необхідності),
- розробка експлуатаційної документації (інструкцій користувачів),
- тестування.

4. Метою даного етапу є підготовка системи для передачі в експлуатацію.

Даний етап складається з наступних підетапів:

- перенесення накопичених даних,
- навчання користувачів,
- введення в дослідну експлуатацію.
- перенесення даних

При необхідності можливе перенесення даних з успадкованих систем автоматизації в створену CRM-систему.

Інформація про клієнтів з різних електронних джерел (успадкованих систем автоматизації, електронних таблиць і т. д.) переноситься в CRM-систему.

Необхідно навчити співробітників компанії- замовника працювати з CRM-системою. Навчання проводиться командою впровадження або окремим фахівцем- тренером. Бажано проводити навчання в групах не більше 7-10 чоловік. Якщо є така можливість, навчання краще проводити окремо для

співробітників відділу продажів, відділу сервісної служби, відділу маркетингу та групи керівників, так як перед цими групами співробітників стоять різні завдання. Необхідно підготувати план навчання і заздалегідь ознайомити з ним співробітників.

Для початку роботи CRM-система розгортається на сервері і на робочих місцях користувачів, проводяться заходи щодо забезпечення безпеки інформаційної бази, встановлюються паролі користувачів на вхід в систему. Ці роботи повинні виконуватися спільно зі службою технічної підтримки компанії.

Необхідно організувати оперативний "зворотний зв'язок" з експлуатації системи. Керівник проекту повинен оперативно отримувати пропозиції щодо поліпшення роботи системи.

В результаті етапу дослідної експлуатації співробітники компанії повинні навчитися впевнено, працювати з CRM-системою, і повинна бути виконане додаткове налаштування системи відповідно до схвалених побажань користувачів.

Після виконання даного етапу користувачі повинні вміти виконувати свої повсякденні функціональні обов'язки за допомогою CRM-системи.

5. Впровадження CRM-системи - це безперервний процес, що розвивається. Для успішного досягнення поставлених цілей необхідно контролювати цей процес і виконувати коригувальні дії. Для цього необхідно регулярно проводити аудит (аналіз) роботи співробітників з системою. За допомогою цього аудиту можна контролювати, як виконуються створені регламенти по роботі з CRM-системою.

За результатами аудиту формуються рекомендації з приводу коригувальних дій, необхідних для поліпшення роботи системи та досягнення цілей впровадження. [24]

Таким чином, пізнавши технологію CRM, компанія зможе на голову випередити своїх конкурентів, особливо якщо впроваджена CRM система володіє функціональністю, що дозволяє вирішити широкий спектр завдань,

пов'язаних з управлінням взаємовідносинами з клієнтами, web-інтерфейсом і можливістю інтеграції з поширеними бухгалтерськими програмами.

Висновки до розділу 2

В другому розділі випускної кваліфікаційної роботи розглянуте поняття інформаційного забезпечення та виокремлено глобальні стратегії ІТ.

Сформовано поняття ERP-системи та зображено функції цих систем.

З'ясовано, що для покращення роботи на підприємстві ТОВ «Альянс Богемія Трейд» необхідно запровадити функціонування CRM системи, яка дозволяє вирішити широкий спектр завдань.

Визначено які конкретні проблеми і завдання в компанії має вирішити CRM-система:

- сформулювати бажані цілі і результати впровадження;
- визначити повноважного відповідального керівника проекту і ключових замовників з боку вашої компанії (проектну команду);
- визначити бажаний бюджет і терміни проекту;
- ознайомитися з можливостями програми і зіставити їх з потребами компанії;
- визначитися зі способом впровадження та уточнити бюджет і терміни проекту.

Детально розглянуто етапи впровадження CRM системи та досліджено цілі впровадження цих систем.

РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ТОВ “АЛЬЯНС БОГЕМІЯ ТРЕЙД”

3.1. Обґрунтування необхідності впровадження CRM-технологій в діяльність ТОВ “Альянс Богемія Трейд”

У CRM-систем завдання куди менш глобальні, ніж у ERP. CRM-системи в першу чергу призначені для продавців та маркетологів. В теорії, у CRM-системі не повинно бути ні складу, ні виробництва, ні управління персоналом. Але в житті все вже трохи не так: CRM системи потихеньку починають збагачуватися функціями свого старшого брата - ERP.

У центрі уваги CRM -систем знаходяться саме клієнти компанії, а не бізнес-процеси. Використання цих систем дозволяє компанії отримувати максимум можливої інформації про своїх клієнтів та їх потреби, а також, виходячи з аналізу цих даних будувати організаційну стратегію, що стосується всіх аспектів діяльності; виробництва, маркетингу та реклами, продажів, обслуговування та ін. [43, с. 27]

CRM-система - корпоративний автоматичний органайзер, який завжди підкаже, що і коли запропонувати клієнту. CRM дозволяє відстежувати історію розвитку взаємин компанії з її замовниками через різні канали (телефон, факс, Web-сайт, електронна пошта, особистий візит і пр.), координувати багатосторонні зв'язки з постійними клієнтами і централізовано керувати продажем і клієнтоорієнтованим маркетингом, у тому числі через Інтернет. Через такі системи можна організувати зворотний зв'язок клієнта з усією компанією. За статистикою після успішного впровадження CRM системи приріст продажів протягом року становить близько 20%. Очевидним є той факт, що для діючого бізнесу з хорошим оборотом - це відмінний результат.

У цілому CRM-система - це набір додатків, що дозволяють збирати і зберігати інформацію про клієнтів, аналізувати її та робити з її допомогою певні висновки, експортувати інформацію в інші додатки або просто надавати її

співробітникам у зручному вигляді. Завдання CRM-отримувати на базі накопичених даних інформацію, яку можна використовувати безпосередньо для підвищення прибутковості та ефективності ведення бізнесу, формуючи на базі цих даних нові і додаткові послуги для різних груп споживачів. Фактично використання CRM дозволяє продавати клієнту більше товарів і послуг, ґрунтуючись на знанні того, чого він насправді хоче. Причому клієнт може навіть не усвідомлювати своїх потреб до тих пір, поки йому не буде запропонована можливість їх задовольнити. Отримана в результаті використання CRM-систем інформація впливає не тільки на «поведінку» компанії в цілому, але і на її окремі підрозділи (аж до конкретного працівника). Ідея CRM дуже проста: це щось на зразок корпоративного органайзера (планувальника) з функціями автоматичного аналізу інформації, який вчасно нагадує про заплановані події або необхідні дії, регулює взаємодію співробітників компанії з клієнтами і дозволяє контролювати їх роботу, тобто автоматизує процес взаємовідносин компанії з замовниками та потенційними клієнтами. [16, с. 129]

Поява CRM-це реакція бізнесу на запити клієнтів, що мають тенденцію до постійного ускладнення. В наш час мало продати товар або послугу клієнту. Їх треба продати правильно. Точніше буде сказати, піднести, упакувавши товар чи послугу виходячи з переваг клієнта, його смаків, можливостей. На сьогоднішній день спостерігається тенденція збільшення персоналізації клієнта. Форми і методи роботи з ним стають основою корпоративної бізнес-моделі компанії. Ця модель і є клієнтоорієнтованість. Тепер для того, щоб підготувати пропозицію для клієнта, що враховує його висловлені і навіть невисловлені побажання, фахівці та співробітники компанії змушені збирати, зберігати й обробляти великі обсяги інформації про клієнта, в тому числі і прямо не відноситься до нього. [21]

У CRM-системах враховується не тільки особиста інформація про клієнта (вік, сімейний стан, професія, рівень доходів, місце проживання тощо), але й відомості, що відносяться до взаємодії клієнта з компанією (мета - купівля, отримання інформації або ін.; при купівлі - опис придбаного товару, ціна,

кількість, вид оплати та ін.) Причому всі ці дані оновлюються при кожному контакті компанії з клієнтом. Система дозволяє отримувати інформацію як по окремому клієнту, так і по цільовій групі.

Скористатися інформації наведеної CRM-системи, можуть не тільки співробітники компанії, але й самі клієнти. Так, завдяки використанню CRM-системи клієнт, який вперше звернувся до компанії, може без допомоги співробітників організації підібрати необхідний йому продукт, що відповідає заданим параметрам, в режимі реального часу за допомогою інтернету: ці дані автоматично імпортуються з тієї частини ERP-системи, яка відповідає за облік виробленої продукції.

Нижче приведені аргументи на користь впровадження CRM-системи на підприємстві ТОВ «Альянс Богемія Трейд»:

1. Збільшення обсягу продажів, підвищення рентабельності підприємства

Правильно налаштована і успішно впроваджена CRM-система здатна привести до збільшення загальної кількості укладених договорів. Сучасні системи демонструють цифри, що показують зростання продуктивності функціонування підприємства.

У зростанні продуктивності немає нічого поганого, проте цей показник не є основним. Він не допоможе бізнесу в тому випадку, якщо Ваші торгові представники збільшать число укладених нерентабельних договорів.

Перевага добре працюючої системи управління взаємовідносинами з клієнтами полягає в тому, що торгові представники будуть правильно розуміти перспективи своєї діяльності і зосередять увагу на найвигідніших угодах. Основне завдання - знайти способи зниження вартості придбання товарів і збільшення вартості прибутку в період активності клієнта.

2. Поліпшення інформативності відносин з клієнтами.

Всі багато чули про CRM-системи, які управляють взаємовідносинами з клієнтами 24 години на добу. Якщо вони й існують, то тільки в досконалому світі, далекому від реальності.

Якщо подивитися з практичної точки зору, то впровадження системи допоможе підприємству:

- спрогнозувати продажі та завчасно отримати сигнали , що попереджають про виникнення проблем;
- забезпечити набагато більшу вимірюваність показників маркетингової діяльності, діяльності відділу продажів, відділу з обслуговування клієнтів;
- надати точну інформацію про проблеми клієнтів. Кожен зареєстрований користувач компанії буде мати доступ до таких даних в будь-якій точці земної кулі;
- використовувати різні граничні показники процесів і сигнали , що перейти до управління за відхиленнями .

3. Збільшення ефективності маркетингової діяльності.

Добре конфігурована система управління відносинами з клієнтами може забезпечити вимірювання ступеня ефективності маркетингової діяльності, використовуючи показники окупності інвестицій по відношенню до кожного окремого рівню маркетингової кампанії. Ці вимірювання не будуть дуже точними, але в той же час вони можуть забезпечити дуже ясні порівняльні ознаки дій, які призводять або не призводять до отримання прибутку. Переадресація фінансових вкладень від непродуктивних дій до продуктивних може мати велике значення у підвищенні ефективності маркетингу.

Система також може дати уявлення про вигідні перспективи організації бізнесу і ті, які не призведуть до вигідних продажів підприємства. З часом компанія може визначити профіль, відповідний високоприбутковому клієнту. Ґрунтуючись на цьому профілі, система визначить тих клієнтів, для яких потрібні дорогі перетворення існуючого стилю роботи, які не хочуть платити більш високу ціну за продукт, що має додаткові переваги. Зниження таких малоймовірних і малопотужних продажів призведе до підвищення ефективності роботи підприємства.

4. Підвищення конкурентоспроможності підприємства.

CRM-система надасть вимірювання показників і високу інформативність для виявлення проблем і прийняття конкурентоспроможних рішень.

Компанія повинна подумати про свою CRM-систему не як про програмне забезпечення, яке ставить користувача в жорсткі рамки, а як про набір інструментів з призначенням для користувача інтерфейсом і великим набором різноманітних функцій.

5. Збільшення надійності найбільш витратних бізнес -процесів.

Як правило, найбільш високооплачувані співробітники компанії працюють у відділі продажів. У той же час самим ненадійним бізнес- процесом компанії є отримання доходів. Ця ненадійність є наслідком незадовільного маркетингу, нестійких прогнозів, разових контрактів, надлишкових знижок, невірних оцінок задоволеності клієнтів, слабкої рентабельності і т.д. Зрозуміло, що дійсно серйозна компанія не захоче, щоб її виробнича лінія була ненадійною. CRM-система допоможе зробити процес отримання прибутку послідовним і передбачуваним.

Будь-яка компанія, яка не використовує CRM систему, як інструмент ефективного маркетингу і продажів, працює, по суті спираючись на інстинкт і здогадки. Рішення будь-який з перерахованих вище проблем починається з виявлення проблемних областей, тестування пропонованих рішень, а також забезпечення якості проведених змін - все на підставі даних, аналітичних інструментів і процесів системи управління відносинами з клієнтами та автоматизації процесу продажів.

CRM-система дозволить управляти відносинами з клієнтами на всіх стадіях спілкування організації з клієнтом. Зберігання всієї інформації про запити клієнтів, облік рахунків з оплати дозволяє сформувати певний профіль клієнта і використовувати ці дані в подальшому для планування маркетингової діяльності.

3.2. Розробка моделі впровадження CRM-системи в діяльність ТОВ «Альянс Богемія Трейд»

З наведених у розділі 3.1 аргументів, можна зрозуміти, що впровадження CRM-системи на такому великому підприємстві, як ТОВ «Альянс Богемія Трейд» є дійсно актуальним.

Тривалість всього проекту і окремих робіт за проектом, необхідні ресурси і витрати можна подивитися в Додатку 2. Дані були оброблені в MS Project.

Ієрархічну структуру з логічним детальним розподілом всіх робіт за проектом можна побачити у табл. 3.1.

Таблиця 3.1

4-х рівнева робоча структура проекту впровадження CRM-системи на підприємстві ТОВ «Альянс Богемія Трейд»

1. ВПРОВАДИТИ CRM-СИСТЕМУ
1.1. Обґрунтувати доцільність впровадження CRM-системи на підприємстві ТОВ «Альянс Богемія Трейд»
1.1.1. Визначити існуючі проблеми управління клієнтським капіталом ТОВ «Альянс Богемія Трейд»
1.1.1.1. Зібрати інформацію про компанію ТОВ «Альянс Богемія Трейд»
1.1.1.2. Проаналізувати поточний стан ІТ-забезпечення
1.1.1.3. Знайти "слабкі місця" в управлінні клієнтським капіталом ТОВ «Альянс Богемія Трейд»
1.1.2. Оцінити ефект від впровадження CRM-системи
1.1.2.1. Визначення цілей і завдань впровадження CRM-системи
1.1.2.2. Оцінити витрати на впровадження (кошторис)
1.1.2.3. Сформулювати вигоди від впровадження CRM-системи (в т.ч. Фінансові)
1.2. Залучити консультантів до процесу впровадження CRM-системи
1.2.1. Обрати за встановленими критеріями команду консультантів
1.2.2. Зробити пропозицію консультантам щодо співпраці
1.3. Придбати ІТ-продукт для впровадження
1.3.1. Скласти перелік ІТ-продуктів відповідних бюджету
1.3.2. Отримати детальну інформацію про переваги і недоліки кожного ІТ-продукту
1.3.3. Обрати за відповідними критеріями і придбати ІТ-продукт
1.4. Організувати центр впровадження CRM-системи
1.4.1. Визначити зони відповідальності

Продовження табл. 3.1

1.4.1.1. Встановити відповідальних за технологічне впровадження
1.4.1.2. Визначити ролі і обов'язки спеціалістів ТОВ «Альянс Богемія Трейд» у щоденних бізнес-процесах
1.4.1.3. Створити систему комунікацій між відділами ТОВ «Альянс Богемія Трейд»
1.5. Розробити план впровадження CRM-системи
1.5.1. Розробити регламенти взаємовідносин з клієнтами
1.5.1.1. Визначити склад і формат вихідних даних про клієнтів, процедур і засобів внесення інформації до бази
1.5.1.2. Розробити процеси маркетингу
1.5.1.3. Розробити процеси обслуговування
1.5.1.4. Розробити процеси продаж
1.5.2. Розробити проект впровадження
1.5.2.1. Розробити робочу структуру проекту
1.5.2.2. Розробити календарне і бюджетне планування
1.5.2.3. Оцінити можливі ризики і розробити план реагування на ризики
1.5.2.4. Визначити критерії оцінки ефективності роботи ТОВ «Альянс Богемія Трейд» після впровадження CRM-системи
1.6. Впровадити CRM-систему
1.6.1. Інтегрувати CRM-систему з діючими ІТ-продуктами
1.6.1.1. Інтегрувати з програмним забезпеченням SAP, BD Soft і Парус
1.6.1.2. Об'єднати інформацію про діючих і потенціальних клієнтів в єдину базу даних
1.6.2. Організувати навчання спеціалістів ТОВ «Альянс Богемія Трейд»
1.6.2.1. Розробити систему процедур, регламентів взаємодії спеціалістів ТОВ «Альянс Богемія Трейд» з клієнтами
1.6.2.2. Розробити документацію (інструкції) з користування ІТ-продуктом
1.6.3. Провести тестовий старт системи
1.6.3.1. Ознайомити співробітників з роботою CRM-системи
1.6.3.2. Зібрати відгуки та зауваження щодо роботи CRM-системи
1.6.4. Остаточного впровадити концепцію CRM
1.6.4.1. Врахувати помилки та пропозиції після тестового старту та зробити відповідні зміни
1.6.4.2. Зробити аудит проекту після 1 року використання CRM

Джерело: складено автором

Нижче в таблиці ми можемо побачити порівняння функціонування підприємства ТОВ «Альянс Богемія Трейд» без проекту впровадження CRM-системи і з проектом впровадження неї. (див. табл. 3.2).

На наш погляд, говорити про об'єктивні кількісні критерії оцінки доцільності впровадження CRM-системи неможливо. Навіть виконавчий директор Soft Master, однієї з компаній, що є одночасно і постачальником CRM-

рішень, і користувачем такого рішення, не знає, як можна точно виміряти ефективність CRM у грошовому виразі. На його думку, ефект від впровадження CRM-системи оцінюється ступенем задоволеності керівника і ступенем задоволення клієнтів.

Таблиця 3.2

Порівняння функціонування підприємства ТОВ «Альянс Богемія Трейд» без проекту впровадження CRM-системи і з проектом впровадження CRM-системи

ТОВ «Альянс Богемія Трейд»	
Без проекту	З проектом
- Використання програмного забезпечення SAP для звітів материнській компанії щодо клієнтів та обсягів закупівель запчастин клієнтами. - Великий об'єм ручної роботи щодо внесення інформації про нових клієнтів та нової інформації від діючих. - Зберігання великого об'єму інформації щодо клієнтів в різних файлах електронних таблиць. - Зберігання історії взаємовідносин з клієнтами у паперовому вигляді. - Відсутність обліку тривалості відносин з клієнтами. - Відсутність обліку витрат на утримання і залучення клієнтів та оцінки їх ефективності. - Орієнтація лише на кількісні цільові (результуючі) орієнтири у роботі відділу без обрахування показників ефективності управління клієнтським капіталом	- Єдина інформаційна система, в якій зберігається вся інформація про всіх клієнтів, в т.ч. потенційних. - Управління відносинами з клієнтами за показниками їх прибутковості для компанії. - Сегментація клієнтів за різними критеріями, що дозволяє диференціювати підходи до співпраці з ними. - Оцінка ефективності роботи менеджерів ТОВ «Альянс Богемія Трейд». - Ідентифікація і аналіз витрат відділів ТОВ «Альянс Богемія Трейд».

Джерело: складено автором

В той же час спробуємо надати грошовий вираз доцільності реалізації проекту. Для цього спочатку визначимо ефекти, які принесе впровадження CRM-системи.

Тепер розрахуємо прямі економічні ефекти від впровадження CRM-системи:

- Зменшення часу на пошук нових потенційних клієнтів на 20%, на роботу з клієнтською базою – на 20%, на підготовку звітності – на 20%, який може бути використаний на пошук потенційних клієнтів. За умови збільшення потенційних клієнтів на 5%, майбутні додаткові грошові потоки у вигляді доходу будуть складати $25\,000\,000 \cdot 0,05 = 1\,250\,000$ грн на рік, або 250 000 грн прибутку.

- Економія затрат на 10% за рахунок управління витратами відділу, яке було відсутнє до впровадження CRM-системи: $2\,900\,000 \cdot 0,1 = 290\,000$ (грн).

Отже, очікується додатковий грошовий потік в перший рік після впровадження CRM-системи у розмірі 290 000 грн, у другий – $290\,000 + 250\,000 = 540\,000$ (грн.).

Тепер співвіднесемо вигоди, які отримує ТОВ «Альянс Богемія Трейд» від впровадження CRM-системи, з тими витратами, які очікується понести від впровадження. Ефективність витрат на впровадження CRM-системи визначимо за допомогою системи економічних показників. До їх числа можна віднести дисконтований прибуток, період окупності, індекс прибутковості.

Загальні інвестиційні витрати складають 520,7 тис. грн.:

- Оплата праці зовнішніх експертів – 305,6 тис. грн.
- ІТ-продукт – 200 тис. грн.
- Інші витрати – 15,1 тис. грн.

Ці витрати будуть здійснені лише один раз на етапі впровадження CRM-системи, тому ми їх віднесли саме до інвестицій.

Ставки дисконтування (коефіцієнт дисконтування) - це процентна ставка, яка використовується для перерахунку майбутніх потоків доходів в єдину величину поточної вартості. Ставку дисконту беремо на рівні 36,47% на рівні рентабельності власного капіталу, що є загальноприйнятою практикою для внутрішніх проектів розвитку.

Розрахунок чистої теперішньої вартості наведений в табл. 3.3. Таким чином, чиста теперішня вартість проекту складає 352 185,999 грн > 0 . Індекс дохідності дорівнює $2,11 > 1$, що є дуже високим значенням. А термін окупності складає 2,25 років.

Таблиця 3.3

Прогнозний розподіл додаткового грошового потоку від впровадження
CRM-системи

Показник	Значення за роками, грн			Разом
	1	2	3	
I (інвестиції),	262 700	153 600	104 400	520 700
CF (грошовий потік)	-	290 000	540 000	830 000
r (коефіцієнт дисконтування), 36,47%	0,733	0,537	0,393	
rI (інвестиції з урахуванням дисконтування)	192496,519	82473,957	41076,074	316 046,550
rCF (грошовий потік з урахуванням дисконтування)	-	155712,549	512520	668 232,549
NVP (чиста теперішня вартість)				352 185, 999

Джерело: складено автором

Отже, була розроблена робоча структура проекту, що складається з таких основних робіт, як: обґрунтувати доцільність впровадження CRM-системи на підприємстві ТОВ «Альянс Богемія Трейд», залучити консультантів до процесу впровадження CRM-системи, придбати ІТ-продукт для впровадження, організувати центр впровадження CRM-системи, розробити план впровадження CRM-системи, впровадити CRM-систему. Всі роботи займають 902 дні, тобто майже 2,5 роки, але це з урахуванням тестового року використання CRM-системи після впровадження, іншими словами – фактично на впровадження CRM-системи на підприємстві ТОВ «Альянс Богемія Трейд» потрібно майже 1,5 роки. Крім того, був побудований CTR-каталог і матриця відповідальності проекту впровадження CRM-системи, де вказані зони відповідальності та обов'язки менеджера проекту Левуніна О., куратора проекту Козіса Д., членів проектної команди (маркетолога Федоренко О., менеджерів Марчука М. і Малькова С., стажера Киселевського А.) та інших учасників проекту.

Висновки до розділу 3

Для ефективнішого та доцільнішого використання засобів комунікаційної діяльності розробляється індивідуальна комунікаційна програма та оцінюється її ефективність.

В третьому розділі було з'ясовано що таке CRM-система та обґрунтували важливість впровадження цієї системи на підприємстві ТОВ «Альянс Богемія Трейд», сформовано аргументи на користь впровадження CRM-систем, а також розроблено моделі впровадження.

Схематично зображено ієрархічну структуру з логічним детальним розподілом всіх робіт за проектом та порівняли функціонування підприємства ТОВ «Альянс Богемія Трейд» без проекту впровадження CRM-системи і з проектом впровадження CRM-системи.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Сьогодні велику увагу при веденні бізнесу приділяють комунікаціям. У світі безграничної пропозиції товарів та послуг без наявності ефективної комунікаційної програми та діяльності неможливо просувати свою продукцію на світовому ринку та на вітчизняному. Тому дана випускна кваліфікаційна робота присвячена аналізу та напрямкам вдосконалення сучасних інформаційних програм.

В першому розділі було проведено всебічне дослідження процесу діяльності підприємства ТОВ «Альянс Богемія Трейд».

Досліджено комерційну діяльність підприємства та його організаційну структуру та їх основні обов'язки.

Також, для розуміння повної «картини» діяльності компанії було проведено фінансово-економічний аналіз підприємства. За даними цього аналізу було з'ясовано, що підприємство ефективно функціонує.

У ході дослідження було проаналізовано також середовище ТОВ «Альянс Богемія Трейд». Враховуючи результати аналізу макро- та мікросередовищ було проаналізовано можливості та загрози підприємства завдяки чинникам цих середовищ.

Для розкриття процесу комунікаційної діяльності при просуванні імпоротної продукції було проаналізовано маркетингову діяльність ТОВ «Альянс Богемія Трейд» та інновації у цій сфері.

Враховуючи вищезазначене, можна зі впевненістю заявляти, що ТОВ «Альянс Богемія Трейд» – це компанія, яка має 12-річний досвід ведення успішного бізнесу, може впевнено конкурувати на ринку, є стабільною (не враховуючи останні зміни в Україні продовж 2017 – 2018 рр.), швидко та прогресивно розвивається та має великий потенціал для просування імпоротної продукції на вітчизняному ринку, а її комунікаційна діяльність з кожним роком поповнюється новими інноваційними можливостями для покращення просування товарів споживачам.

В другому розділі було з'ясувано, що для покращення роботи на підприємстві ТОВ «Альянс Богемія Трейд» необхідно запровадити функціонування CRM системи, яка дозволяє вирішити широкий спектр завдань.

Визначено які конкретні проблеми і завдання в компанії має вирішити CRM-система:

- сформулювати бажані цілі і результати впровадження;
- визначити повноважного відповідального керівника проекту і ключових замовників з боку вашої компанії (проектну команду) ;
- визначити бажаний бюджет і терміни проекту;
- ознайомитися з можливостями програми і зіставити їх з потребами компанії;
- визначитися зі способом впровадження та уточнити бюджет і терміни проекту.

Також розглянуто етапи впровадження та досліджено цілі впровадження цих систем.

В третьому розділі було з'ясувано що таке CRM-система та обґрунтували важливість впровадження цієї системи на підприємстві ТОВ «Альянс Богемія Трейд», сформувано аргументи на користь впровадження CRM-систем, а також розробили моделі впровадження.

Схематично зображено ієрархічну структуру з логічним детальним розподілом всіх робіт за проектом та порівняли функціонування підприємства ТОВ «Альянс Богемія Трейд» без проекту впровадження CRM-системи і з проектом впровадження CRM-системи. Від запропонованих напрямів покращення цієї діяльності за допомогою інформаційної системи буде тільки позитивний ефект.

Підбиваючи підсумки слід зазначити, що тема досить актуальна та важлива, так як інформаційні технології не стоять на місці, а розвиваються стрімкими темпами, саме тому з виходом чогось нового необхідні нові дослідження.

Майбутнє інформаційне суспільство буде побудовано через взаємозв'язок різних національних інформаційних інфраструктур, що призведе до створення мережі мереж, відмінних від Інтернету. Концепція національної інформаційної інфраструктури визначається як дуже швидкі цифрові мережі, до яких підключаються та підключатимуться різні суб'єкти країни: школи, університети,

бібліотеки, підприємства, домогосподарства та люди, незалежно від того де вони знаходяться, гарантуючи передачу будь-якого типу інформації, в будь-якій комбінації і таким чином, щоб інформація могла залишатися збережена в деяких точках своєї структури так, щоб її можна було отримати в будь-який час.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Авдокушин Є.Ф. Міжнародні економічні відносини: Підручник. - М.: МАУП, 2004. - 368 с.
2. Ареф'єва, О. В. Економічна стійкість підприємства : сутність, складові та заходи її забезпечення [Текст] /О. В. Ареф'єва, Д. М. Городинська // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 8. – С. 83-91.
3. Артимонова, І. В. Концепція маркетинг-міксу як основа програмно-цільового підходу до організації маркетингової діяльності підприємства [Текст] / І. В. Артимонова // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 4. – С. 94-101.
4. Байкарова О. Інформаційні технології — засіб оптимізації діяльності підприємств / О. Байкарова, Л. Тарасюк // Комп'ютерно-інтегровані технології: освіта, наука, виробництво. – 2013. – № 11. – С. 177–182.
5. Багрова І.В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : підручник. – К. : Центр навч. л-ри, 2004. – 580с.
6. Баранівська, Х. З. Функціональний підхід до управління економічною стійкістю підприємства [Текст]/ Х. З. Баранівська, Є. С. Барвінські, Р. В. Фещур // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. пр. – 2011. – № 19. – С. 140-150.
7. Бондарєва Т. І., А.І Осадчук // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми, теорії та практики, 2011, №3, (15).
8. Бургат В.В. Разработка комплекса маркетинговых коммуникаций производственного предприятия : автореф. – Новосибирск , 2008. – 170 с.
9. Бурцева, Т. Маркетинговий аналіз потенційних можливостей підприємства [Текст] / Т. Бурцева, Н. Ніконова // Маркетинг. – 2009. – № 2. – С. 26-35.
10. Бутенко Е.В. Основи маркетингу. [Електронний режим]/ Тема : Маркетингова товарна політика. - 2006. - Режим доступу: <http://books.efaculty.kiev.ua/mrk/3/t5/1.htm>
11. Вавілов, Є. В. Фактори впливу на показники якості інформаційно-комунікаційних мереж [Текст] / Є. В. Вавілов, Г. В. Васильченко // Гармонізація

суспільства – новітній напрямок розвитку держави : Всеукр. наук. конф. аспірантів та молодих вчених, 25 березня 2014 р. : матер. конф. — Одеса, ОНЕУ. — С. 7-10.

12. Варвиш О.С. Проблеми становлення та перспективи розвитку інтернет-маркетингу в українській економіці. / О.С. Варвиш // [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/inek/2011_5/235.pdf

13. Введення в інформаційний бізнес: Навчальний посібник / О.В. Голосів, С.А. Охріменко, А.В. Хорошилов та ін; Під ред. В.П. Тихомирова, А.В. Хорошилова - М.: Фінанси і статистика, 1996.

14. Виноградов О.А. Методи аналізу конкурентоспроможності впровадження інновацій на засадах маркетингу // Актуальні проблеми економіки. - 2006. – №1. - С. 45-52.

15. Вікіпедія. PEST-аналіз. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/PEST>

16. Володенков, С. В. Застосування SWOT-аналізу політичного іміджу в аспекті побудови стратегічної іміджевої концепції [Текст]/ С. В. Володенков // Вісник Московського університету. Серія 12. Політичні науки : науковий журн. – 2010. – № 2. – С. 17-35.

17. Гаркавенко С.С. Маркетинг: Підручник для студ. екон. спец. вищ. навч. закл. - 4-е. вид., доп. - К.: Лібра, 2006 - 717 с.

18. Державна підтримка українського експорту – www.ukrexport.gov.ua

19. Державна служба статистики України – www.ukrstat.gov.ua

20. Друкер П. Ринок: Як вийти в лідери. М.: Прогрес, 2004.

21. Економіка та організація виробничої діяльності підприємства. Оцінка ефективності ЗЕД підприємства. URL: <http://posibnyky.vntu.edu.ua/ekonomika/163.htm>

22. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: навч. посіб. / за ред. Ю.Г. Козака, Н.С. Логвінової, І. Ю. Сіваченка. – 2-ге вид., переробл. та допов. – К. Центр навч. л-ри, 2006. – 792 с.

23. Зозулєв А.В., Солнцев С.А. Маркетинговые исследования : теория, методология, статистика: Учеб. Пособие. – М.:Рыбари; К.: Знання, 2008.- 643с

24. Зозульов О.В. Сегментування ринку: Навч. Посіб. – Харків: Студцентр, 2003. – 232 с.
25. Інновації і маркетинг – рушійні сили економічного розвитку: монографія / за ред. д.е.н., професора С.М. Ілляшенка. – Суми: ТОВ «Друкарський дім «Папірус», 2012. – 536 с.
26. Інформаційні системи в економіці: Підручник / За ред. проф. В.В. Діка. - М.: Фінанси і статистика, 1996.
27. Карпенко С.Г., Попов В.В. Інформаційні системи і технології. Київ: МАУП, 2004 р.
28. Кириченко О. А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : підруч. / за ред. О. А. Кириченка. – [2-ге вид., перероб. і доп.]. – К. : Знання, 2008. – 518 с.
29. Кривещенко В., Єременко М. Загрози конкурентного середовища у системі економічної безпеки підприємства // Маркетинг в Україні. – К., 2014. – Вип. №4(85). – С. 56-62
30. Корінев, В. Л. Оцінювання та планування фінансової діяльності підприємства [Текст] / В. Л. Корінев // Держава та регіони : Економіка та підприємництво. – 2011. – № 4. – С. 142-146.
31. Маркетинг. Менеджмент. Інновації: монографія / за ред. д.е.н., професора С.М. Ілляшенка. – Суми : ТОВ «Торговий дім «Папірус», 2010. – 621 с.
32. Маслов В.П. Інформаційні системи і технології в економіці: Навчальний посібник – Київ: "Слово", 2007 р.
33. Мельник О.Г. Діагностика факторів впливу на експортну діяльність підприємства // О. Мельник // Інноваційна економіка. Всеукраїнський науковий журнал. – 2013 – С. 64 – 66
34. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : навч. посіб. / за ред. А. А. Мазаракі. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2012. – 824с.
35. Орлик, О. В. Інформаційні системи в сфері управління організацією [Текст] / О. В. Орлик // Вісник соціально-економічних досліджень. □ 2018-191.

36. Орлик, О. В. Інформаційні системи як стратегічний засіб розвитку фірми [Текст] / О. В. Орлик, О. Г. Єсіна // Вісник соціально-економічних досліджень. 2001. № 8. С. 386-390. □

37. Орлик, О. В. Кейс-метод і особливості його застосування при підготовці фахівців у ВНЗ [Текст] / О. В. Орлик // Теорія та методика навчання фундаментальних дисциплін у вищій школі. 2012. № 7. □

38. Останкова О.С. Ринок інформаційно-комунікаційних технологій України: особливості формування та розвитку // Маркетинг в Укра'ї-2004. - № 4. - С. 31-36.

39. Паринов С. Истоки интернет-цивилизации [Электронный ресурс] / С. Паринов // InterNet – 1999. – № 15. – С. 28–34. – Режим доступа: <http://www.ieie.nsc.ru:8101/parinov/netistoki.htm>

40. Портер М. Стратегія конкуренції: Методика аналізу галузей і діяльності конкурентів / Переклад з англ. А. Олійника та Р. Скіпальського. — К.: Основи, 1997 р. — 390 с.

41. Почепцов Г.Г. Теорія комунікації / Спілка рекламистів України. - К., 1996.

42. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.1991 № 959 – XII (зі змін. та допов.)

43. Сізов, В. Стратегічний аналіз зовнішньої та внутрішньої середовища підприємства [Текст] / В. Сізов // Альма матер : Вісник вищої школи . М. : Рос. ун-т дружби народів. – 2009. – № 9. – С. 16-21.

44. Статистика України – ntkstat.com.ua

45. Стратегічні аспекти комунікаційної політики в інноваційній діяльності промислових підприємств: монографія / В.В. Божкова. – Суми: ТОВ «ТД «Папірус», 2011. - 362 с.

46. Стрижикурка В. Планирование стратегии коммуникации, региональные особенности. // Маркетинг и реклама. – 2006. - №11. – с. 58-60.

47. Шквір В.Д. Інформаційні системи і технології в обліку. Львів, 2009 р.

48. Яловега Н.І. Принципи застосування основних комунікаційних інструментів// Економічні науки. – 2010. – №4. – С.23-26

49. Kooser C. Mobile Technology for Business. / C. Kooser. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://smallbusiness.chron.com/mobile-technology-business-2187.html>
50. Mobile Technology. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://en.wikipedia.org/wiki/Mobile_technology
51. Mobile Technology. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.itbusinessedge.com/topics/show.aspx?t=738>
52. The Scope of Mobile Technology in Today's Business. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://fobess.com/fobess-blog/the-scope-of-mobile-technology-in-todays-business/>
53. What is Mobile Technology? [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.strategicgrowthconcepts.com/growth/mobile-technology-facts.html>
54. Impacto de las TICs en la Gestión de Negocios Internacionales [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.spentamexico.org/v10-n3/A3.10\(3\)18-33.pdf](http://www.spentamexico.org/v10-n3/A3.10(3)18-33.pdf)
55. Bae, B. B., & Ashcroft, P. (2004). Implementation of ERP systems: accounting and auditing implications. Information Systems Control Journal, 5, 43-48.
56. Castro, A. A., & Erazo, S. C. R. (2009). DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO APOYADO EN LAS TIC. Estudios Gerenciales. Режим доступа: <http://search.proquest.com/docview/214396296?accountid=7081>
57. La importancia de la tecnología en los negocios [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.mydatascope.com/blog/es/2018/11/05/la-importancia-de-la-tecnologia-en-los-negocios/>

ДОДАТКИ

Додаток А

Динаміка фінансових результатів ТОВ «Альянс Богемія Трейд» у 2014 – 2018 рр.

Показник	2014	2015	2016	2017	2018	Абсолютне відхилення					Темп зростання				
						2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2018/ 2014	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2018/ 2014
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	110395	255257	401968	351474	235876	114862	176711	-50500	-115598	125481	2,3	1,6	0,9	0,7	2,1
Інші операційні доходи	25	45	6914	13948	15093	20	6869	7034	1145	15068	1,8	153,6	2,0	1,1	603,7
Інші доходи	4	0	39	140	16	-4	39	101	-124	12	0	0	3,6	0,1	4
Разом чисті доходи	110424	225302	408921	730984	250985	114878	183614	322063	-479999	140561	2,0	1,8	1,8	0,3	2,3
Собівартість реалізованої продукції	95803	227623	359956	315358	206149	131820	132333	-44598	-109209	110346	2,4	1,6	0,9	0,6	2,1
Інші операційні витрати	13	12	6043	12139	44026	-1	6031	6096	31887	44013	0,9	503,6	2,0	3,6	3386,6
Інші витрати	0	0	18	82	8	0	18	64	-74	8	0	0	4,5	0,1	0
Разом витрати	95816	227635	366017	327579	250183	131819	138382	-38438	-77396	154367	2,4	1,6	0,9	0,8	2,6
Фінансовий результат до оподаткування	3029	9967	17196	9957	802	6938	7229	-7239	-9155	-2227	3,3	1,7	0,6	0,008	0,3
Дохід (витрати з податку на прибуток)	636	1795	3095	1833	196	1159	1300	-1262	-1637	-440	2,8	1,7	0,6	0,1	0,3
Чистий фінансовий результат (прибуток)	2393	8172	14101	8124	605	5779	5929	-5977	-7519	-1788	3,4	1,7	0,6	0,007	0,2

**CTR-словник проекту впровадження CRM-системи на підприємстві
ТОВ «Альянс Богемія Трейд»**

Зміст роботи	Тривалість	Необхідні ресурси	Затрати
Впровадження CRM-системи на підприємстві	902 дні		520 700 грн
Обґрунтувати доцільність впровадження CRM-системи	232,25 дні		5100 грн
Визначити існуючі проблеми управління клієнтським Капіталом	64 дні		5100 грн
Зібрати інформацію про компанію ТОВ «Альянс Богемія Трейд»	20 днів	Левунін О.; Козіс Д. [75%]; Адміністративні затрати (транзакційні) витрати [100,00₴]	100 грн
Проаналізувати поточний стан ІТ-забезпечення	28 днів	Левунін О. [25%]; ІТ-спеціаліст Bosch	5000 грн
Знайти "слабкі місця" в управлінні клієнтським капіталом ТОВ «Альянс Богемія Трейд»	21 день	Киселевський А.; Левунін О.; Федоренко О.; Мальков С.; Марчук С.	0 грн
Оцінити ефект від впровадження CRM-системи	57 днів		0 грн
Визначення цілей і завдань впровадження CRM-системи	7 днів	Козіс Д.; Левунін О..	0 грн
Оцінити витрати на впровадження (кошторис)	50 днів	Левунін О. [30%]; Бухгалтер Bosch	0 грн
Сформулювати вигоди від впровадження CRM-системи	21,43 днів	Козіс Д.; Левунін О. [70%]	0 грн
Узгодити цілі і завдання впровадження CRM-системи зі стратегічними цілями ТОВ «Альянс Богемія Трейд»	111,25 днів		0 грн
Визначити здатність до змін ТОВ «Альянс Богемія Трейд»	35 днів	Козіс Д. [20%]; Левунін О. [20%]	0 грн
Залучити консультантів до процесу впровадження CRM-системи	31 днів		0 грн
Обрати за встановленими критеріями команду консультантів	10 днів	Левунін О..	0 грн
Зробити пропозицію консультантам щодо співпраці	21 днів	Левунін О.; Козіс Д..	0 грн
Придбати ІТ-продукт для Впровадження	51 днів		257 600 грн
Скласти перелік ІТ-продуктів відповідних бюджету	15 днів	Консультант (експерт) №1; Консультант (експерт) №2	24 000 грн

Продовження табл. Б

Отримати детальну інформацію про переваги і недоліки кожного ІТ-продукту	21 днів	Консультант (експерт) №1; Консультант (експерт) №2	33 600 грн
Обрати за відповідними критеріями і придбати ІТ-продукт	15 днів	ІТ-продукт	200 000 грн
Організувати центр впровадження CRM-системи	63,64 днів		0 грн
Визначити зони Відповідальності	63,64 днів		0 грн
Встановити відповідальних за технологічне впровадження	45,45 днів	Левунін О. [33%]	0 грн
Визначити ролі і обов'язки спеціалістів ТОВ «Альянс Богемія Трейд» у щоденних бізнес-процесах	60,61 днів	Левунін О. [33%]; Киселевський А.; Федоренко О.; Мальков С.	0 грн
Розробити план впровадження CRM-системи	111,21 днів		153 600 грн
Розробити регламенти взаємовідносин з клієнтами	51,21 днів		81 600 грн
Визначити склад і формат вихідних даних про клієнтів, процедур і засобів внесення інформації до бази	30 днів	Левунін О.; Консультант (експерт) №1; Консультант (експерт) №2	48 000 грн
Розробити процеси маркетингу	21,21 днів	Федоренко О. [50%]; Начальник відділу маркетингу; Консультант (експерт) №1[33%]; Консультант (експерт) №2[33%]	11 200 грн
Розробити процеси Обслуговування	21,21 днів	Консультант (експерт) №1[33%]; Консультант (експерт) №2[33%]; Федоренко О. [50%]	11 200 грн
Розробити процеси продаж	21,21 днів	Консультант (експерт) №1[33%]; Консультант (експерт) №2[33%]; Мальков С.; Марчук С.	11 200 грн
Розробити проект впровадження	60 днів		72 000 грн
Розробити робочу структуру проекту	15 днів	Левунін О.; Консультант (експерт) №1; Консультант (експерт) №2	24 000 грн
Розробити календарне і бюджетне планування	15 днів	Консультант (експерт) №1; Консультант (експерт) №2	24 000 грн
Оцінити можливі ризики і розробити план реагування на ризики	15 днів	Консультант (експерт) №1; Консультант (експерт) №2	24 000 грн
Визначити критерії оцінки ефективності роботи ТОВ «Альянс Богемія Трейд» після впровадження CRM-системи	15 днів	Левунін О.; Козіс Д..	0 грн

Закінчення табл. Б

Впровадити CRM-систему	489 днів		104 400 грн
Інтегрувати CRM-систему з діючими ІТ-продуктами	70 днів		72 000 грн
Об'єднати інформацію про діючих і потенціальних клієнтів в єдину базу даних	25 днів	Левунін О.; Мальков С.; Киселевський А.; Марчук С.	0 грн
Організувати навчання спеціалістів ТОВ «Альянс Богемія Трейд»	22 днів		11 200 грн
Розробити систему процедур, регламентів взаємодії спеціалістів ТОВ «Альянс Богемія Трейд» з клієнтами	15 днів	Левунін О.; Мальков С.; Марчук С.	0 грн
Розробити документацію (інструкції) з користування ІТ-продуктом	7 днів	Консультант (експерт) №1; Консультант (експерт) №2	11 200 грн
Провести тестовий старт системи	22 днів		11 200 грн
Ознайомити співробітників з роботою CRM-системи	7 днів	Левунін О.; Киселевський А.; Федоренко О.; Консультант (експерт) №1; Консультант (експерт) №2; Мальков С.; Марчук С.	11 200 грн
Зібрати відгуки та зауваження щодо роботи CRM-системи	15 днів	Левунін О.; Мінаков О.; Федоренко О.; Мальков С.; Марчук С.	0 грн
Остаточнo впровадити концепцію CRM	375 днів		10 000 грн
Врахувати помилки та пропозиції після тестового старту та зробити відповідні зміни	15 днів	Додаткові витрати; Адміністративні затрати (транзакційні) витрати	0 грн
Зробити аудит проекту після 1 року використання CRM	360 днів	Додаткові витрати [10 000,00€]	10 000 грн

		Дата(рік, місяць, число)	КОДИ
			2015 01 01
Підприємство	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «АЛЬЯНС БОГЕМІЯ ТРЕЙД»	за ЄДРПОУ	35464243
Територія	Київ	за КОАТУУ	1210136900
Організаційно- правова форма господарування	Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОПФГ	230
Вид економічної діяльності	Торгівля автомобілями, запчастинами, послуги з ремонту транспортних засобів	за КВЕД	45.11
Середня кількість працівників	50		
Одиниця виміру: тис.грн. без десяткового знака			
Адреса	вул. Сирецька, буд. 37 - А, м. Київ, 04073		
Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):			
за положеннями (стандартами бухгалтерського обліку)			V
за міжнародними стандартами фінансової звітності			

**Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31.12.2014 р.**

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
1	2	3	4	5
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи:	1000	52	82	0
первісна вартість	1001	253	307	0
накопичена амортизація	1002	201	225	0
Незавершені капітальні інвестиції	1005	32	32	0
Основні засоби:	1010	5788	5428	0
первісна вартість	1011	11895	11993	0
знос	1012	6107	6565	0
Інвестиційна нерухомість:	1015	0	0	0
первісна вартість	1016	0	0	0
знос	1017	0	0	0

Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0	0
первісна вартість	1021	0	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	0	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	127	133	0
Гудвіл	1050	0	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0	0
Усього за розділом І	1095	5999	5675	0
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	2702	6187	0
Виробничі запаси	1101	40	40	0
Незавершене виробництво	1102	0	0	0
Готова продукція	1103	0	0	0
Товари	1104	2662	6147	0
Поточні біологічні активи	1110	0	0	0
Депозити перестрахування	1115	0	0	0
Векселі одержані	1120	0	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	7	55	0
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	7289	7863	0
з бюджетом	1135	416	216	0
у тому числі з податку на прибуток	1136	416	0	0
з нарахованих доходів	1140	0	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	3	10	0
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	186	957	0
Готівка	1166	0	0	0
Рахунки в банках	1167	186	957	0
Витрати майбутніх періодів	1170	8	505	0
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0	0
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0	0

резервах незароблених премій	1183	0	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0	0
Інші оборотні активи	1190	1172	1295	0
Усього за розділом II	1195	11783	17088	0
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0	0
Баланс	1300	17782	22763	0

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
I. Власний капітал				
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	304	304	0
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0	0
Капітал у дооцінках	1405	3990	3990	0
Додатковий капітал	1410	0	0	0
Емісійний дохід	1411	0	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0	0
Резервний капітал	1415	0	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	2944	5337	0
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)	(0)
Вилучений капітал	1430	(0)	(0)	(0)
Інші резерви	1435	0	0	0
Усього за розділом I	1495	7238	9631	0
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення				
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	9	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	668	741	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	668	741	0
Цільове фінансування	1525	0	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0	0
Страхові резерви, у тому числі:	1530	0	0	0
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітнього періоду)	1531	0	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітнього періоду)	1532	0	0	0
резерв незароблених премій; (на початок звітнього періоду)	1533	0	0	0
інші страхові резерви; (на початок звітнього періоду)	1534	0	0	0

Інвестиційні контракти;	1535	0	0	0
Призовий фонд	1540	0	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0	0
Усього за розділом II	1595	668	750	0
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Короткострокові кредити банків	1600	0	0	0
Векселі видані	1605	0	0	0
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0	0
за товари, роботи, послуги	1615	384	99	0
за розрахунками з бюджетом	1620	254	82	0
за у тому числі з податку на прибуток	1621	0	61	0
за розрахунками зі страхування	1625	32	42	0
за розрахунками з оплати праці	1630	65	87	0
за одержаними авансами	1635	7034	7767	0
за розрахунками з учасниками	1640	0	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0	0
Поточні забезпечення	1660	0	0	0
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	2107	4305	0
Усього за розділом III	1695	9876	12382	0
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0	0
Баланс	1900	17782	22763	0

Примітки

Баланс ТОВ «АЛЬЯНС БОГЕМІЯ ТРЕЙД» (надалі - Товариство) складено у відповідності до НП(С)БО №1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» та «Методичних рекомендацій по заповненню форм фінансової звітності», затверджених наказом Міністерства фінансів України від 28 березня 2013 року №433. Облік нематеріальних активів, станом на 31.12.2014 року, здійснювався Товариством відповідно до вимог П(С)БО8 "Нематеріальні активи" та наказу про облікову політику.

Бухгалтерський облік основних засобів, інших необоротних матеріальних активів та їх зносу ведеться у відповідності з вимогами П(С)БО7 «Основні засоби».

Амортизація основних засобів нараховується прямолінійним методом згідно з обраною обліковою політикою та вимогами П(С)БО7 «Основні засоби».

Облік запасів ведеться Товариством згідно П(С)БО9 "Запаси" та нормами передбаченими обліковою політикою. Одиницею бухгалтерського обліку запасів є їх найменування або однорідна група. Визнання та оцінка реальності дебіторської заборгованості станом на дату балансу в основному відповідає П(С)БО №10 «Дебіторська заборгованість».

Визнання, облік та оцінка зобов'язань товариства здійснюється відповідно до П(С)БО 11 «Зобов'язання».

Поточні зобов'язання складаються з кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги та зобов'язань за розрахунками з бюджетом, з оплати праці та інших поточних зобов'язань. Заборгованість по заробітній платі є поточною. Розрахунки з бюджетом, позабюджетними фондами і по соціальному страхуванню здійснюються у відповідності і в терміни передбачені чинним законодавством.

Керівник
Головний бухгалтер

Солонін Володимир Борисович
Пекуріна Ірина Василівна

Дата(рік, місяць,
число)

КОДИ
2015 01 01
35464243

Підприємство

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ
ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «АЛЬЯНС
БОГЕМІЯ ТРЕЙД»

за ЄДРПОУ

(найменування)

**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 12 місяців 2014 р.****I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ**

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	110395	94575
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховування	2012	0	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(95803)	(80645)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	(0)	(0)
Валовий: прибуток	2090	14592	13930
збиток	2095	(0)	(0)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	25	0
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Адміністративні витрати	2130	(5482)	(5498)
Витрати на збут	2150	(6097)	(8038)
Інші операційні витрати	2180	(13)	(5)
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	(0)	(0)

Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	(0)	(0)
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	3025	389
збиток	2195	(0)	(0)
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	0	0
Інші доходи	2240	4	0
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	(0)	(0)
Втрати від участі в капіталі	2255	(0)	(0)
Інші витрати	2270	(0)	(0)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	3029	389
збиток	2295	(0)	(0)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	636	254
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	2393	135
збиток	2355	(0)	(0)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	0	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	2393	135

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Матеріальні затрати	2500	652	2309
Витрати на оплату праці	2505	5043	4326
Відрахування на соціальні заходи	2510	1696	1507
Амортизація	2515	677	730

Інші операційні витрати	2520	3517	4669
Разом	2550	11585	13541

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Середньорічна кількість простих акцій	2600	0	0
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	0	0
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	0	0
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	0	0
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0	0

Примітки

Зміст та форма звіту про фінансові результати, а також загальні вимоги до розкриття його статей визначаються Товариством у відповідності з НП(С)БО №1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» та «Методичними рекомендаціями по заповненню форм фінансової звітності», затвердженими наказом Мінфіну України від 28 березня 2013 року №433.

Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), інші операційні та інші доходи за 2014 рік Товариством визначалися в обліку в цілому із дотриманням вимог П(С)БО №15 № «Дохід».

Облік витрат діяльності здійснювався в цілому відповідно до вимог П(С)БО №16 «Витрати».

За результатами фінансово-господарської діяльності за 2014 рік Товариством отримано прибуток – 2393 тис.грн.

Керівник
Головний бухгалтер

Солонін Володимир Борисович
Пекуріна Ірина Василівна

		Дата(рік, місяць, число)	КОДИ
		2016 01 01	
Підприємство	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «АЛЬЯНС БОГЕМІЯ ТРЕЙД»	за ЄДРПОУ	35464243
Територія	Київ	за КОАТУУ	1210136900
Організаційно- правова форма господарування	Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОПФГ	230
Вид економічної діяльності	Торгівля автомобілями, запчастинами, послуги з ремонту транспортних засобів	за КВЕД	45.11
Середня кількість працівників	48		
Одиниця виміру: тис.грн. без десяткового знака			
Адреса	вул. Сирецька, буд. 37 - А, м. Київ, 04073		
Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):			
за положеннями (стандартами бухгалтерського обліку)			V
за міжнародними стандартами фінансової звітності			

**Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31.12.2015 р.**

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
1	2	3	4	5
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи:	1000	82	49	0
первісна вартість	1001	307	312	0
накопичена амортизація	1002	225	263	0
Незавершені капітальні інвестиції	1005	32	373	0
Основні засоби:	1010	5428	9327	0
первісна вартість	1011	11993	16694	0
знос	1012	6565	7367	0
Інвестиційна нерухомість:	1015	0	0	0
первісна вартість	1016	0	0	0
знос	1017	0	0	0

Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0	0
первісна вартість	1021	0	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	0	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	133	76	0
Гудвіл	1050	0	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0	0
Усього за розділом І	1095	5675	9825	0
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	6187	4500	0
Виробничі запаси	1101	40	37	0
Незавершене виробництво	1102	0	0	0
Готова продукція	1103	0	0	0
Товари	1104	6147	4463	0
Поточні біологічні активи	1110	0	0	0
Депозити перестрахування	1115	0	0	0
Векселі одержані	1120	0	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	55	680	0
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	7863	18468	0
з бюджетом	1135	216	0	0
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0	0
з нарахованих доходів	1140	0	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	10	3	0
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	957	4568	0
Готівка	1166	0	0	0
Рахунки в банках	1167	957	4568	0
Витрати майбутніх періодів	1170	505	261	0
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0	0
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0	0

резервах незароблених премій	1183	0	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0	0
Інші оборотні активи	1190	1295	2809	0
Усього за розділом II	1195	17088	31289	0
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0	0
Баланс	1300	22763	41114	0

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
I. Власний капітал				
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	304	304	0
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0	0
Капітал у дооцінках	1405	3990	3990	0
Додатковий капітал	1410	0	0	0
Емісійний дохід	1411	0	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0	0
Резервний капітал	1415	0	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	5337	13509	0
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)	(0)
Вилучений капітал	1430	(0)	(0)	(0)
Інші резерви	1435	0	0	0
Усього за розділом I	1495	9631	17803	0
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення				
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	9	10	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	741	1366	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	741	1366	0
Цільове фінансування	1525	0	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0	0
Страхові резерви, у тому числі:	1530	0	0	0
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітнього періоду)	1531	0	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітнього періоду)	1532	0	0	0
резерв незароблених премій; (на початок звітнього періоду)	1533	0	0	0
інші страхові резерви; (на початок звітнього періоду)	1534	0	0	0

Інвестиційні контракти;	1535	0	0	0
Призовий фонд	1540	0	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0	0
Усього за розділом II	1595	750	1376	0
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Короткострокові кредити банків	1600	0	0	0
Векселі видані	1605	0	0	0
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0	0
за товари, роботи, послуги	1615	99	78	0
за розрахунками з бюджетом	1620	82	1696	0
за у тому числі з податку на прибуток	1621	61	0	0
за розрахунками зі страхування	1625	42	58	0
за розрахунками з оплати праці	1630	87	187	0
за одержаними авансами	1635	7767	16846	0
за розрахунками з учасниками	1640	0	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0	0
Поточні забезпечення	1660	0	0	0
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	4305	3070	0
Усього за розділом III	1695	12382	21935	0
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0	0
Баланс	1900	22763	41114	0

Примітки

Баланс ТОВ «АЛЬЯНС БОГЕМІЯ ТРЕЙД» (надалі - Товариство) складено у відповідності до НП(С)БО №1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» та «Методичних рекомендацій по заповненню форм фінансової звітності», затверджених наказом Міністерства фінансів України від 28 березня 2013 року №433. Облік нематеріальних активів, станом на 31.12.2015 року, здійснювався Товариством відповідно до вимог П(С)БО8 "Нематеріальні активи" та наказу про облікову політику.

Бухгалтерський облік основних засобів, інших необоротних матеріальних активів та їх зносу ведеться у відповідності з вимогами П(С)БО7 «Основні засоби».

Амортизація основних засобів нараховується прямолінійним методом згідно з обраною обліковою політикою та вимогами П(С)БО7 «Основні засоби».

Облік запасів ведеться Товариством згідно П(С)БО9 "Запаси" та нормами передбаченими обліковою політикою. Одиницею бухгалтерського обліку запасів є їх найменування або однорідна група. Визнання та оцінка реальності дебіторської заборгованості станом на дату балансу в основному відповідає П(С)БО №10 «Дебіторська заборгованість».

Визнання, облік та оцінка зобов'язань товариства здійснюється відповідно до П(С)БО 11 «Зобов'язання».

Поточні зобов'язання складаються з кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги та зобов'язань за розрахунками з бюджетом, з оплати праці та інших поточних зобов'язань. Заборгованість по заробітній платі є поточною. Розрахунки з бюджетом, позабюджетними фондами і по соціальному страхуванню здійснюються у відповідності і в терміни передбачені чинним законодавством.

Керівник
Головний бухгалтер

Солонін Володимир Борисович
Пекуріна Ірина Василівна

Дата(рік, місяць,
число)

КОДИ
2016 01 01
35464243

Підприємство

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ
ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «АЛЬЯНС
БОГЕМІЯ ТРЕЙД»

за ЄДРПОУ

(найменування)

**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 12 місяців 2015 р.****I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ**

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	255257	110395
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховування	2012	0	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(227623)	(95803)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	(0)	(0)
Валовий: прибуток	2090	27634	14592
збиток	2095	(0)	(0)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	45	25
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Адміністративні витрати	2130	(7233)	(5482)
Витрати на збут	2150	(10467)	(6097)
Інші операційні витрати	2180	(12)	(13)
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	(0)	(0)

Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	(0)	(0)
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	9967	3025
збиток	2195	(0)	(0)
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	0	0
Інші доходи	2240	0	4
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	(0)	(0)
Втрати від участі в капіталі	2255	(0)	(0)
Інші витрати	2270	(0)	(0)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	9967	3029
збиток	2295	(0)	(0)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	1795	636
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	8172	2393
збиток	2355	(0)	(0)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	0	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	8172	2393

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Матеріальні затрати	2500	942	652
Витрати на оплату праці	2505	8670	5043
Відрахування на соціальні заходи	2510	2500	1696
Амортизація	2515	865	677

Інші операційні витрати	2520	4735	3517
Разом	2550	17712	11585

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Середньорічна кількість простих акцій	2600	0	0
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	0	0
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	0	0
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	0	0
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0	0

Примітки

Зміст та форма звіту про фінансові результати, а також загальні вимоги до розкриття його статей визначаються Товариством у відповідності з НП(С)БО №1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» та «Методичними рекомендаціями по заповненню форм фінансової звітності», затвердженими наказом Мінфіну України від 28 березня 2013 року №433.

Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), інші операційні та інші доходи за 2015 рік Товариством визначалися в обліку в цілому із дотриманням вимог П(С)БО №15 № «Дохід».

Облік витрат діяльності здійснювався в цілому відповідно до вимог П(С)БО №16 «Витрати».

За результатами фінансово-господарської діяльності за 2015 рік Товариством отримано прибуток – 8172 тис.грн.

Керівник
Головний бухгалтер

Солонін Володимир Борисович
Пекуріна Ірина Василівна

		Дата(рік, місяць, число)	КОДИ
		2017 01 01	
Підприємство	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «АЛЬЯНС БОГЕМІЯ ТРЕЙД»	за ЄДРПОУ	35464243
Територія	Київ	за КОАТУУ	1210136900
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОПФГ	230
Вид економічної діяльності	Торгівля автомобілями, запчастинами, послуги з ремонту транспортних засобів	за КВЕД	45.11
Середня кількість працівників	46		
Одиниця виміру: тис.грн. без десяткового знака			
Адреса	вул. Сирецька, буд.37 - А, м. Київ, 04073		
Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):			
за положеннями (стандартами бухгалтерського обліку)			V
за міжнародними стандартами фінансової звітності			

Баланс (Звіт про фінансовий стан) на 31.12.2016 р.

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
1	2	3	4	5
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи:	1000	49	51	0
первісна вартість	1001	312	339	0
накопичена амортизація	1002	263	288	0
Незавершені капітальні інвестиції	1005	373	495	0
Основні засоби:	1010	9327	13029	0
первісна вартість	1011	16694	21808	0
знос	1012	7367	8779	0
Інвестиційна нерухомість:	1015	0	0	0
первісна вартість	1016	0	0	0
знос	1017	0	0	0
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0	0
первісна вартість	1021	0	0	0

накопичена амортизація	1022	0	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	0	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	76	0	0
Гудвіл	1050	0	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0	0
Усього за розділом І	1095	9825	13575	0
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	4500	6976	0
Виробничі запаси	1101	37	114	0
Незавершене виробництво	1102	0	0	0
Готова продукція	1103	0	0	0
Товари	1104	4463	6862	0
Поточні біологічні активи	1110	0	0	0
Депозити перестрахування	1115	0	0	0
Векселі одержані	1120	0	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	680	186	0
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	18468	21749	0
з бюджетом	1135	0	362	0
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	362	0
з нарахованих доходів	1140	0	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	3	3	0
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	4568	2043	0
Готівка	1166	0	0	0
Рахунки в банках	1167	4568	2043	0
Витрати майбутніх періодів	1170	261	428	0
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0	0
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0	0
Інші оборотні активи	1190	2809	1994	0

Усього за розділом II	1195	31289	33741	0
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	3	0
Баланс	1300	41114	47319	0

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
I. Власний капітал				
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	304	304	0
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0	0
Капітал у дооцінках	1405	3990	3990	0
Додатковий капітал	1410	0	0	0
Емісійний дохід	1411	0	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0	0
Резервний капітал	1415	0	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	13509	27610	0
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)	(0)
Вилучений капітал	1430	(0)	(0)	(0)
Інші резерви	1435	0	0	0
Усього за розділом I	1495	17803	31904	0
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення				
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	10	8	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	1366	2037	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	1366	2037	0
Цільове фінансування	1525	0	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0	0
Страхові резерви, у тому числі:	1530	0	0	0
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітного періоду)	1531	0	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітного періоду)	1532	0	0	0
резерв незароблених премій; (на початок звітного періоду)	1533	0	0	0
інші страхові резерви; (на початок звітного періоду)	1534	0	0	0
Інвестиційні контракти;	1535	0	0	0
Призовий фонд	1540	0	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0	0
Усього за розділом II	1595	1376	2045	0

III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Короткострокові кредити банків	1600	0	0	0
Векселі видані	1605	0	0	0
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0	0
за товари, роботи, послуги	1615	78	131	0
за розрахунками з бюджетом	1620	1696	240	0
за у тому числі з податку на прибуток	1621	0	0	0
за розрахунками зі страхування	1625	58	13	0
за розрахунками з оплати праці	1630	187	151	0
за одержаними авансами	1635	16846	9207	0
за розрахунками з учасниками	1640	0	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0	0
Поточні забезпечення	1660	0	0	0
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	3070	3628	0
Усього за розділом III	1695	21935	13370	0
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0	0
Баланс	1900	41114	47319	0

Примітки

Баланс ТОВ «АЛЬЯНС БОГЕМІЯ ТРЕЙД» (надалі - Товариство) складено у відповідності до НП(С)БО №1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» та «Методичних рекомендацій по заповненню форм фінансової звітності», затверджених наказом Мінфіну України від 28 березня 2013 року №433. Облік нематеріальних активів, станом на 31.12.2016 року, здійснювався Товариством відповідно до вимог П(С)БО8 "Нематеріальні активи" та наказу про облікову політику.

Бухгалтерський облік основних засобів, інших необоротних матеріальних активів та їх зносу ведеться у відповідності з вимогами П(С)БО7 «Основні засоби».

Амортизація основних засобів нараховується прямолінійним методом згідно з обраною обліковою політикою та вимогами П(С)БО7 «Основні засоби». Облік запасів ведеться Товариством згідно П(С)БО9 "Запаси" та нормами передбаченими обліковою політикою. Одиницею бухгалтерського обліку запасів є їх найменування або однорідна група. Визнання та оцінка реальності дебіторської заборгованості станом на дату балансу в основному відповідає П(С)БО №10 «Дебіторська заборгованість».

Визнання, облік та оцінка зобов'язань товариства здійснюється відповідно до П(С)БО 11 «Зобов'язання».

Поточні зобов'язання складаються з кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги та зобов'язань за розрахунками з бюджетом, з оплати праці та інших поточних зобов'язань. Заборгованість по заробітній платі є поточною. Розрахунки з бюджетом, позабюджетними фондами і по соціальному страхуванню здійснюються у відповідності і в терміни передбачені чинним законодавством.

Керівник

Головний бухгалтер

Солонін Володимир Борисович

Пекуріна Ірина Василівна

Підприємство

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ
ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «АЛЬЯНС
БОГЕМІЯ ТРЕЙД»Дата(рік, місяць,
число)

КОДИ

2017 | 01 | 01

за ЄДРПОУ

35464243

(найменування)

**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 12 місяців 2016 р.****I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ**

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	401968	255257
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховування	2012	0	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(359956)	(227623)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	(0)	(0)
Валовий: прибуток	2090	42012	27634
збиток	2095	(0)	(0)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	6914	45
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Адміністративні витрати	2130	(8413)	(7233)
Витрати на збут	2150	(17295)	(10467)
Інші операційні витрати	2180	(6043)	(12)
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	(0)	(0)
Витрат від первісного визнання біологічних активів і	2182	(0)	(0)

сільськогосподарської продукції			
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	17175	9967
збиток	2195	(0)	(0)
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	0	0
Інші доходи	2240	39	0
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	(0)	(0)
Втрати від участі в капіталі	2255	(0)	(0)
Інші витрати	2270	(18)	(0)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	17196	9967
збиток	2295	(0)	(0)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	3095	1795
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	14101	8172
збиток	2355	(0)	(0)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	0	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	14101	8172

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Матеріальні затрати	2500	1767	942
Витрати на оплату праці	2505	13063	8670
Відрахування на соціальні заходи	2510	2164	2500
Амортизація	2515	2389	865
Інші операційні витрати	2520	6385	4735

Разом	2550	25768	17712
--------------	-------------	--------------	--------------

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Середньорічна кількість простих акцій	2600	0	0
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	0	0
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	0	0
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	0	0
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0	0

Зміст та форма звіту про фінансові результати, а також загальні вимоги до розкриття його статей визначаються Товариством у відповідності з НП(С)БО №1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» та «Методичними рекомендаціями по заповненню форм фінансової звітності», затвердженими наказом Мінфіну України від 28 березня 2013 року №433.

Примітки

Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), інші операційні та інші доходи за 2016 рік Товариством визначалися в обліку в цілому із дотриманням вимог П(С)БО №15 № «Дохід».

Облік витрат діяльності здійснювався в цілому відповідно до вимог П(С)БО №16 «Витрати».

За результатами фінансово-господарської діяльності за 2016 рік Товариством отримано прибуток – 14 101 тис.грн.

Керівник

Головний бухгалтер

Солонін Володимир Борисович

Пекуріна Ірина Василівна

Дата(рік, місяць,
число)

КОДИ

2018 | 01 | 01

Підприємство

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ
ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «АЛЬЯНС
БОГЕМІЯ ТРЕЙД»

за ЄДРПОУ

35464243

Територія

Київ

за КОАТУУ

1210136900

Організаційно-
правова форма
господарування

Товариство з обмеженою відповідальністю

за КОПФГ

230

Вид економічної
діяльностіТоргівля автомобілями та легковими
автотранспортними засобами

за КВЕД

45.11

Середня кількість
працівників

48

Одиниця виміру: тис.грн. без десяткового знака

Адреса

вул. Сирецька, буд. 37 - А, м. Київ, 04073

Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):

за положеннями (стандартами бухгалтерського обліку)

V

за міжнародними стандартами фінансової звітності

**Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31.12.2017 р.**

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
1	2	3	4	5
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи:	1000	51	31	0
первісна вартість	1001	339	339	0
накопичена амортизація	1002	288	308	0
Незавершені капітальні інвестиції	1005	495	373	0
Основні засоби:	1010	13029	18570	0
первісна вартість	1011	21808	29434	0
знос	1012	8779	10864	0
Інвестиційна нерухомість:	1015	0	0	0
первісна вартість	1016	0	0	0
знос	1017	0	0	0

Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0	0
первісна вартість	1021	0	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	0	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0	0
Відстрочені податкові активи	1045		0	0
Гудвіл	1050	0	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0	0
Усього за розділом І	1095	13575	18974	0
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	6976	9737	0
Виробничі запаси	1101	114	139	0
Незавершене виробництво	1102	0	0	0
Готова продукція	1103	0	0	0
Товари	1104	6862	9598	0
Поточні біологічні активи	1110	0	0	0
Депозити перестрахування	1115	0	0	0
Векселі одержані	1120	0	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	186	956	0
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	21749	20146	0
з бюджетом	1135	362	0	0
у тому числі з податку на прибуток	1136	362	0	0
з нарахованих доходів	1140	0	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	3	0	0
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	2043	5530	0
Готівка	1166	0	0	0
Рахунки в банках	1167	2043	5530	0
Витрати майбутніх періодів	1170	428	298	0
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0	0
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0	0

резервах незароблених премій	1183	0	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0	0
Інші оборотні активи	1190	1994	1907	0
Усього за розділом II	1195	33741	38574	0
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	3	0	0
Баланс	1300	47319	57548	0

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
I. Власний капітал				
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	304	304	0
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0	0
Капітал у дооцінках	1405	3990	3990	0
Додатковий капітал	1410	0	0	0
Емісійний дохід	1411	0	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0	0
Резервний капітал	1415	0	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	27610	35734	0
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)	(0)
Вилучений капітал	1430	(0)	(0)	(0)
Інші резерви	1435	0	0	0
Усього за розділом I	1495	31904	40028	0
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення				
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	8	7	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	2037	2085	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	2037	2085	0
Цільове фінансування	1525	0	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0	0
Страхові резерви, у тому числі:	1530	0	0	0
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітнього періоду)	1531	0	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітнього періоду)	1532	0	0	0
резерв незароблених премій; (на початок звітнього періоду)	1533	0	0	0

інші страхові резерви; (на початок звітної періоду)	1534	0	0	0
Інвестиційні контракти;	1535	0	0	0
Призовий фонд	1540	0	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0	0
Усього за розділом II	1595	2045	2092	0
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Короткострокові кредити банків	1600	0	0	0
Векселі видані	1605	0	0	0
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0	0
за товари, роботи, послуги	1615	131	448	0
за розрахунками з бюджетом	1620	240	769	0
за у тому числі з податку на прибуток	1621	0	257	0
за розрахунками зі страхування	1625	13	51	0
за розрахунками з оплати праці	1630	151	234	0
за одержаними авансами	1635	9207	11289	0
за розрахунками з учасниками	1640	0	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0	0
Поточні забезпечення	1660	0	0	0
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	3628	2637	0
Усього за розділом III	1695	13370	15428	0
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0	0
Баланс	1900	47319	57548	0

Примітки

Баланс ТОВ «АЛЬЯНС БОГЕМІЯ ТРЕЙД» (надалі - Товариство) складено у відповідності до НП(С)БО №1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» та «Методичних рекомендацій по заповненню форм фінансової звітності», затверджених наказом Міністерства України від 28 березня 2013 року №433. Облік нематеріальних активів, станом на 31.12.2017 року, здійснювався Товариством відповідно до вимог П(С)БО8 "Нематеріальні активи" та наказу про облікову політику. Бухгалтерський облік основних засобів, інших необоротних матеріальних активів та їх зносу ведеться у відповідності з вимогами П(С)БО7 «Основні засоби».

Амортизація основних засобів нараховується

прямолінійним методом згідно з обраною обліковою політикою та вимогами П(С)БО7 «Основні засоби». Облік запасів ведеться Товариством згідно П(С)БО9 "Запаси" та нормами передбаченими обліковою політикою. Одиницею бухгалтерського обліку запасів є їх найменування або однорідна група. Визнання та оцінка реальності дебіторської заборгованості станом на дату балансу в основному відповідає П(С)БО №10 «Дебіторська заборгованість».

Визнання, облік та оцінка зобов'язань товариства здійснюється відповідно до П(С)БО 11 «Зобов'язання».

Поточні зобов'язання складаються з кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги та зобов'язань за розрахунками з бюджетом, з оплати праці та інших поточних зобов'язань. Заборгованість по заробітній платі є поточною. Розрахунки з бюджетом, позабюджетними фондами і по соціальному страхуванню здійснюються у відповідності і в терміни передбачені чинним законодавством.

Керівник
Головний бухгалтер

Солонін Володимир Борисович
Пекуріна Ірина Василівна

Дата(рік, місяць,
число)

КОДИ

2018 | 01 | 01

35464243

за ЄДРПОУ

Підприємство

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ
ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «АЛЬЯНС
БОГЕМІЯ ТРЕЙД»

(найменування)

**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 12 місяців 2017 р.****I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ**

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	351474	401968
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховання	2012	0	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(315358)	(359956)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	(0)	(0)
Валовий: прибуток	2090	36116	42012
збиток	2095	(0)	(0)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	13948	6914
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Адміністративні витрати	2130	(9206)	(8413)
Витрати на збут	2150	(18820)	(17295)
Інші операційні витрати	2180	(12139)	(6043)
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	(0)	(0)

Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	(0)	(0)
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	9899	17175
збиток	2195	(0)	(0)
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	0	0
Інші доходи	2240	140	39
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	(0)	(0)
Втрати від участі в капіталі	2255	(0)	(0)
Інші витрати	2270	(82)	(18)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	9957	17196
збиток	2295	(0)	(0)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	1833	3095
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	8124	14101
збиток	2355	(0)	(0)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	0	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	8124	14101

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Матеріальні затрати	2500	1640	1767
Витрати на оплату праці	2505	12682	13063
Відрахування на соціальні заходи	2510	2449	2164

Амортизація	2515	3871	2389
Інші операційні витрати	2520	7414	6385
Разом	2550	28056	25768

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Середньорічна кількість простих акцій	2600	0	0
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	0	0
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	0	0
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	0	0
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0	0

Зміст та форма звіту про фінансові результати, а також загальні вимоги до розкриття його статей визначаються Товариством у відповідності з НП(С)БО №1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» та «Методичними рекомендаціями по заповненню форм фінансової звітності», затвердженими наказом Мінфіну України від 28 березня 2013 року №433.

Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), інші операційні та інші доходи за 2017 рік Товариством визначалися в обліку в цілому із дотриманням вимог П(С)БО №15 № «Дохід».

Облік витрат діяльності здійснювався в цілому відповідно до вимог П(С)БО №16 «Витрати».

За результатами фінансово-господарської діяльності за 2017 рік Товариством отримано прибуток – 8124 тис.грн.

Примітки

Керівник

Головний бухгалтер

Солонін Володимир Борисович

Пекуріна Ірина Василівна

Підприємство ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ
«АЛЬЯНС БОГЕМІЯ ТРЕЙД»

Територія Київ

Організаційно-правова форма господарювання Товариство з обмеженою відповідальністю
Торгівля автомобілями та легковими автотранспортними засобами
Вид економічної діяльності

Середня кількість працівників, осіб 49

Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком

Адреса, вул.Сирецька,37 - А, м.Київ, 04073,

Дата (рік, місяць, число)

за ЄДРПОУ

за КОАТУУ

за КОПФГ

за КВЕД

КОДИ

2019.01.01

35464243

1210136900

230

45.11

1. Баланс

на 01.01.2019 р.

Форма N 1-м

Код за ДКУД 1801006

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	372,6	400,7
Основні засоби:	1010	18570,4	14900,7
первісна вартість	1011	29433,7	27509,5
знос	1012	(10863,3)	(12608,8)
Довгострокові біологічні активи	1020	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	0	0
Інші необоротні активи	1090	31,5	112,9
Усього за розділом I	1095	18974,5	15414,3
II. Оборотні активи			
Запаси:	1100	9736,7	5116,4
у тому числі готова продукція	1103	9597,9	4962,7
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	956	1012,3
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	11	219,7
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	219,7
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	20146,3	35665,1
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	5530	2843,6
Витрати майбутніх періодів	1170	297,6	271,4
Інші оборотні активи	1190	1896,3	2653,2
Усього за розділом II	1195	38573,9	47781,7
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0,1	0
Баланс	1300	57548,5	63196

Пасив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	304,4	304,4
Додатковий капітал	1410	3990	3990
Резервний капітал	1415	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	35734,1	36339,9
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)
Усього за розділом I	1495	40028,5	40634,3
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	2092	2233,6
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	0	0
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0
товари, роботи, послуги	1615	448,1	788,2
розрахунками з бюджетом	1620	769,4	542
у тому числі з податку на прибуток	1621	256,6	0
розрахунками зі страхування	1625	50,9	31,5
розрахунками з оплати праці	1630	234,3	131,9
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	13925,3	18834,5
Усього за розділом III	1695	15428	20328,1
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
Баланс	1900	57548,5	63196

Примітки: Баланс ТОВ «АЛЬЯНС БОГЕМІЯ ТРЕЙД» (надалі - Товариство) складено у відповідності до НП(С)БО №1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» та «Методичних рекомендацій по заповненню форм фінансової звітності», затверджених наказом Мінфіну України від 28 березня 2013 року №433. Облік нематеріальних активів, станом на 31.12.2018 року, здійснювався Товариством відповідно до вимог П(С)БО8 "Нематеріальні активи" та наказу про облікову політику. Бухгалтерський облік основних засобів, інших необоротних матеріальних активів та їх зносу ведеться у відповідності з вимогами П(С)БО7 «Основні засоби». Амортизація основних засобів нараховується прямолінійним методом згідно з обраною обліковою політикою та вимогами П(С)БО7 «Основні засоби». Облік запасів ведеться Товариством згідно П(С)БО9 "Запаси" та нормами передбаченими обліковою політикою. Одиницею бухгалтерського обліку запасів є їх найменування або однорідна група. Визнання та оцінка реальності дебіторської заборгованості станом на дату балансу в основному відповідає П(С)БО №10 «Дебіторська заборгованість». Визнання, облік та оцінка зобов'язань товариства здійснюється відповідно до П(С)БО 11 «Зобов'язання». Поточні зобов'язання складаються з кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги та зобов'язань за розрахунками з бюджетом, з оплати праці та інших поточних зобов'язань. Заборгованість по заробітній платі є поточною. Розрахунки з бюджетом, позабюджетними фондами і по соціальному страхуванню здійснюються у відповідності і в терміни передбачені чинним законодавством.

Керівник

Солонін В. Б.

Головний
бухгалтер

Пекуріна І.В.

Звіт про фінансові результати за 2018 р.

Форма № 2-м

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	235876.7	351473.5
Інші операційні доходи	2120	(15093.1)	(13948.6)
Інші доходи	2240	16.3	140
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	250986.1	365562.1
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(206149.3)	(315357.8)
Інші операційні витрати	2180	(44026)	(40164.6)
Інші витрати	2270	(8.2)	(82.2)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(250183.5)	(355604.6)
Фінансовий результат до оподаткування (2268 - 2285)	2290	(802.6)	(9957.5)
Податок на прибуток	2300	(196.8)	(1833)
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	605.8	8124.5

Примітки до балансу

Баланс ТОВ «АЛЬЯНС БОГЕМІЯ ТРЕЙД» (надалі - Товариство) складено у відповідності до НП(С)БО №1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» та «Методичних рекомендацій по заповненню форм інасової звітності», затверджених наказом Мініфіну України від 28 березня 2013 року №433. Облік нематеріальних активів, станом на 31.12.2018 року, здійснювався Товариством відповідно до

Примітки до звіту про фінансові результати

Керівник

Головний бухгалтер

вимог П(С)БО8 "Нематеріальні активи" та наказу про облікову політику. Бухгалтерський облік основних засобів, інших необоротних матеріальних активів та їх зносу ведеться у відповідності з вимогами П(С)БО7 «Основні засоби». Амортизація основних засобів нараховується прямолінійним методом згідно з обраною обліковою політикою та вимогами П(С)БО7 «Основні засоби». Облік запасів ведеться Товариством згідно П(С)БО9 "Запаси" та нормами передбаченими обліковою політикою. Одиницею бухгалтерського обліку запасів є їх найменування або однорідна група. Визнання та оцінка реальності дебіторської заборгованості станом на дату балансу в основному відповідає П(С)БО №10 «Дебіторська заборгованість». Визнання, облік та оцінка зобов'язань товариства здійснюється відповідно до П(С)БО 11 «Зобов'язання». Поточні зобов'язання складаються з кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги та зобов'язань за розрахунками з бюджетом, з оплати праці та інших поточних зобов'язань. Заборгованість по заробітній платі є поточною. Розрахунки з бюджетом, позабюджетними фондами і по соціальному страхуванню здійснюються у відповідності і в терміни передбачені чинним законодавством.

Зміст та форма звіту про фінансові результати, а також загальні вимоги до розкриття його статей визначаються Товариством у відповідності з НП(С)БО №1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» та «Методичними рекомендаціями по заповненню форм фінансової звітності», затвердженими наказом Міністерства України від 28 березня 2013 року №433. Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), інші операційні та інші доходи за 2018 рік Товариством визначалися в обліку в цілому із дотриманням вимог П(С)БО №15 № «Дохід». Облік витрат діяльності здійснювався в цілому відповідно до вимог П(С)БО №16 «Витрати». За результатами фінансово-господарської діяльності за 2018 рік Товариством отримано прибуток – 606 тис.грн.

Солонін В. Б.

Пекуріна І.В.