

Київський національний торговельно-економічний університет
Кафедра міжнародного менеджменту

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

Бізнес-планування зовнішньоекономічної діяльності підприємства
(на матеріалах ТОВ «Лерсен ЛТД», м. Київ)

Студентки 2 курсу, 2м групи,
спеціальності 073 «Менеджмент»
спеціалізації «Менеджмент
зовнішньоекономічної діяльності»

Марченко Дарини Юріївни

Науковий керівник
канд. екон. наук,
доцент

Вовк Вікторія Яківна

Гарант освітньої програми
канд. екон. наук,
доцент

Серова Людмила Петрівна

Київ 2020

Київський національний торговельно-економічний університет

Факультет _____ ФМТП _____ Кафедра _____ Міжнародного менеджменту _____

Освітній ступінь _____ Магістр _____

Спеціальність _____ Менеджмент _____

Спеціалізація / освітня програма _____ Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності _____

Затверджую

Зав. кафедри _____

« _____ » _____ 20 _____ р.

**Завдання
на випускню кваліфікаційну роботу (проект) студентів**

_____ Марченко Дарини Юріївни

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема випускної кваліфікаційної роботи (проекту)
Бізнес-планування зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Затверджена наказом КНТЕУ від « _____ » _____ 20 _____ р. № _____

2. Строк здачі студентом закінченого роботи (проекту) _____

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

Мета роботи (проекту) _____

Об'єкт дослідження ТОВ «Лерсен
ЛТД» _____

Предмет дослідження _____ теоретичні та практичні аспекти організації бізнес-планування
зовнішньоекономічної діяльності
підприємства _____

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

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

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

Вступ

Розділ 1. дослідження бізнес-планування підприємства «лерсен лтд» для закордонного ринкового середовища

1.1. Аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства ТОВ «Лерсен ЛТД»

1.2. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Лерсен ЛТД»

1.3. Оцінка бізнес-планування ТОВ «Лерсен ЛТД» при функціонуванні у зовнішньоекономічному середовищі

Розділ 2. шляхи вдосконалення бізнес-планування тов «Іерсен лтд» для закордонного ринкового середовища

2.1. Напрямки вдосконалення бізнес планування з використанням інформаційних систем

2.2. Обґрунтування бізнес-плану щодо створення виробничих потужностей для виробництва продукції на ринок Польщі

2.3. Шляхи мінімізації ризиків в процесі бізнес-планування на підприємстві ТОВ «Лерсен ЛТД»

Висновки та пропозиції

Список використаних джерел

Додатки

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There is no text or other markings on the paper.

6. Календарний план виконання роботи (проекту)

Автором ВКР для проведення аналізу ЗЕД підприємства обрано ТОВ «Лерсен ЛТД». У роботі наведено характеристика діяльності підприємства, його особливостей: структурних, відповідних галузевих та загальних щодо спеціалізації. Крім того описано дослідження практики управління суб'єктом ЗЕД, загальний аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Джерелом для впровадження та розрахунків впливу запропонованих заходів на результати діяльності підприємства мали би бути планові і фактичні показники ЗЕД ТОВ «Лерсен ЛТД», статистична, фінансова, податкова, митна та управлінська звітність, первинні інформаційні матеріали стосовно окремих бізнес-операцій і процесів та інші. Але в ВКР недостатньо для комплексного підходу базових документів та фінансової звітності (Додатки). Автором запропоновано декілька заходів щодо підвищення ефективності ТОВ «Лерсен ЛТД». Проте оцінити прогноз ефективності заходів, відповідно до методичних вимог не вдалось. Крім того автор пропонує шляхи вдосконалення бізнес-планування з використанням інформаційних систем (п. 2.1), проте у першому розділі не визначено як управлінську проблему недостатність автоматизації бізнес-процесів підприємства.

Загальне: автору потрібно оформити роботу відповідно до вимог форматування: мету та предмет дослідження визначити відповідно до методичних рекомендацій, окремі таблиці та рисунки не містять посилання на першоджерело, а отже не дозволяють встановити достовірність наведених даних, додатки не містять фінансової звітності ТОВ «Лерсен ЛТД» (відповідно до методичних вимог), посилання на список використаних джерел за текстом роботи; посилити висновки за кожним підрозділом з урахуванням результатів проведеного дослідження.

Розділ 1.1-1.2:

Автору доцільно аргументувати проведення аналізу, систематизувати данні опису та зробити логічні висновки, замість загального описання даних звітності. Надати відповідні джерела та посилання на них. Це додало би більшого обґрунтування розрахованим автором показників в таблицях та рисунках підрозділів. Доцільно більш конкретно визначити виявлені управлінські проблеми, що потребують подальшого вирішення (відповідно до методичних рекомендацій) у п. 1.1. та 1.2.

Розділ 1.3:

Інформація розділу надає часткове розуміння стосовно ЗЕД аналізованого підприємства. Автором, доволі хаотично складено аналіз динаміки та структури; ефективності діяльності ТОВ «Лерсен ЛТД», посилання на першоджерела відсутні, висновки стислі, у п. 1.3. автор аналізує діяльність підприємства на внутрішньому ринку та надає загальні показники щодо окремих показників ринку автомобільної продукції Польщі. Тому доцільно було б доповнити п 1.3.

Розділ 2.1, 2.2:

Розділи за вимогами мають проектно-рекомендаційний характер. Автором наведено напрями удосконалення процесу організації операцій з імпорту та експорту ТОВ «Лерсен ЛТД» в р.2.1, та заходи щодо підвищення ефективності підприємства - р.2.2., за рахунок створення керуючої системи управління ЗЕД (на базі відділу ЗЕД). В р 2.2 показано додаткові трудові витрати та вплив запропонованого заходу на показники роботи підприємства. Автору доцільно дотримуватись методичних вимог та показати в роботі розробку не лише конкретних системних рекомендацій, пропозицій щодо удосконалення предмета дослідження, а і прогнозів щодо розвитку об'єкту дослідження, обґрунтування моделей управління фінансово-економічними параметрами й індикаторами розвитку діяльності суб'єкта ЗЕД. Крім того, дати пропозиціям розгорнуте обґрунтування, та висновки з аналізу, проведеного у розділі 1, виходячи з виявлених відхилень, загроз, проблем та недоліків.

Розділ 2.3:

Автором має бути подана інформація з розрахунково-кількісним обґрунтуванням позитивного впливу на результати діяльності за умови впровадження рекомендацій у вигляді прогнозу.

Завершити ВКР автору потрібно загальними конструктивними висновками за темою дослідження

Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи (проекту) _____
(підпис, дата)

Відмітка про попередній захист _____
(ПІБ, підпис, дата)

12. Висновок про випускну кваліфікаційну роботу (проект)

Випускна кваліфікаційна робота (проект) студента _____
(прізвище, ініціали)

може бути допущена до захисту екзаменаційній комісії.

Гарант освітньої програми _____ Серова Л.П.
(прізвище, ініціали, підпис)

Завідувач кафедри _____ Мельник Т.М.
(підпис, прізвище, ініціали)

« _____ » _____ 20 ____ р.

АНОТАЦІЯ

Магістерська робота на тему: «Бізнес-планування зовнішньоекономічної діяльності підприємства» складається із вступу, 2 розділів, що включають 6 підрозділів, висновків, списку використаних джерел та додатків.

Метою даної роботи дослідження бізнес-планування підприємства для закордонного ринкового середовища та обґрунтування шляхів його вдосконалення.

Об'єктом дослідження даної магістерської роботи є бізнес-планування ТОВ «Лерсен ЛТД», яке займається виготовленням автомобільної продукції.

Наукова новизна та практичне значення магістерської роботи полягає у систематизації підходів до визначення напрямків вдосконалення бізнес планування з використанням інформаційних систем; обґрунтування бізнес-плану щодо створення виробничих потужностей, орієнтованих на закордонний ринок; визначення шляхів мінімізації ризиків в процесі бізнес-планування на підприємстві.

Ключові слова: бізнес-план, виробничий проект, виробничі потужності, зовнішньоекономічна діяльність, міжнародна торгівля, напрями вдосконалення.

S U M M A R Y

Master's thesis on the topic: "Improvement of business planning of foreign economic activity of the enterprise" consists of an introduction, 2 sections, including 6 sections, conclusions, a list of used sources and appendices.

The purpose of this work is to study the business planning of the enterprise for the foreign market environment and justify ways to improve it.

The object of study of this master's thesis is the business planning of LLC "Lersen LTD", which manufactures automotive products.

The scientific novelty and practical significance of the master's thesis lies in the systematization of approaches to determining areas for improving business planning using information systems; substantiation of the business plan for the creation of production facilities focused on the foreign market; identifying ways to minimize risks in the business planning process at the enterprise.

Key words: business plan, production project, production capacities, foreign economic activity, international trade, directions of improvement.

РЕФЕРАТ

ВИПУСКНОЇ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ

на тему:

«Бізнес-планування зовнішньоекономічної діяльності підприємства»

(на матеріалах ТОВ ТОВ «Лерсен ЛТД» ,м. Київ)

Студентки 2 курсу, 2м групи,
спеціальності 073 «Менеджмент»
спеціалізації «Менеджмент
зовнішньоекономічної діяльності»

Марченко Дарини Юріївни

Науковий керівник
канд. екон. наук, доцент

Вовк Вікторія Яківна

Київ 2020

Випускна кваліфікаційна робота: 71 с., 8 рис., 26 табл.,
3 додатки, 31 джерело

Об'єкт дослідження – бізнес-планування ТОВ «Лерсен ЛТД», яке займається виготовленням автомобільної продукції.

Предмет дослідження – економічні відносини, що виникають в процесі бізнес-планування та реалізації планів підприємства.

Підприємство, за матеріалами якого виконано випускну кваліфікаційну роботу – ТОВ «Лерсен ЛТД» (Україна) м. Київ.

Мета роботи – дослідження бізнес-планування підприємства для закордонного ринкового середовища та обґрунтування шляхів його вдосконалення.

Методи дослідження. Використано методи теоретичного узагальнення та порівняння, статистичного аналізу та конкретизації (для аналізу фінансово-господарської та зовнішньоекономічної діяльності досліджуваного підприємства); методи прогнозування (для оцінювання ефективності запропонованих заходів).

У вступі обґрунтовано актуальність та практичну значущість обраної теми; сформовано мету, завдання, об'єкт, предмет дослідження; розкрито теоретичну та методичну основу дослідження; наведено методи дослідження, які були використанні в роботі.

У першому розділі «ДОСЛІДЖЕННЯ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА «ЛЕРСЕН ЛТД» ДЛЯ ЗАКОРДОННОГО РИНКОВОГО СЕРЕДОВИЩА» проаналізовано ефективність бізнес-планування зовнішньоекономічної діяльності підприємства ТОВ «Лерсен ЛТД». Розглянуто організаційно-управлінську структуру підприємства, надано характеристику її фінансово – господарській діяльності, проведено аналіз та надано оцінку ефективності бізнес-планування зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства ТОВ «Лерсен ЛТД» показав, що досліджуване підприємство має достатні платіжні можливості, компанія є фінансово стабільною, здатна проводити прогнозовану діяльність. Підприємство незалежне від зовнішніх джерел фінансування. Джерелом активів на даний момент діяльності підприємства є власні кошти і в невеликій кількості – залучені. Основні показники фінансової діяльності підприємства не мають стійкої тенденції до зростання. Динаміка змін фінансових показників має періодичні коливання, які можна охарактеризувати змінами нестабільного ринкового середовища та кризових явищ в економіці як нашої країни так і країн близького зарубіжжя з якими співпрацює підприємство.

Підприємство є посередником у торгівлі автомобільними товарами, його частка на українському ринку є досить значною. ТОВ «Лерсен ЛТД» займається імпортом таких видів товарів як акумулятори, освітлювальне устаткування, електричні запчастини. Обсяги імпорتنих закупівель за аналізований період хоча й в незначній кількості та все ж збільшувалися. Лише в 2019 р. відбулося незначне зниження. Різких змін в динаміці імпорту різних товарів не спостерігалось.

Експортними поставками підприємство займається в незначній кількості. Протягом всіх п'яти років спостерігалось незначне, але стабільне підвищення обсягів експортних поставок. Експортні поставки товарів підприємство здійснює до таких країн як Польща, Бельгія та Молдова. Найбільшу питому вагу в географічній структурі експорту займають поставки до Польщі, найменшу – до Молдови. Низька собівартість виробленої продукції та відмінне співвідношення ціна/якість дозволяють розширити експорт продукції.

Оцінюючи системи бізнес-планування даного підприємства очевидним недоліком є відсутність використання інформаційних технологій. Це можна оцінити як негативний факт в організації бізнес-планування, який спричиняє необхідність впровадження даних в менеджмент ТОВ «Лерсен ЛТД» і в систему бізнес-планування зокрема.

У другому розділі «ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ ТОВ «ЛЕРСЕН ЛТД» ДЛЯ ЗАКОРДОННОГО РИНКОВОГО СЕРЕДОВИЩА» обґрунтовані пропозиції щодо шляхів вдосконалення бізнес-планування зовнішньоекономічної діяльності підприємства ТОВ «Лерсен ЛТД».

Вдосконалення бізнес-планування на підприємстві ТОВ «Лерсен ЛТД» обумовлене необхідністю розширення власного виробництва автомобільної продукції за для зменшення залежності від постачальника. Шляхом закупівлі нового обладнання, найму нових працівників за меншу плату, розгортається виробництво аналогічної автомобільної продукції, але зі значно нижчою собівартістю.

Важливим напрямком вдосконалення бізнес планування на підприємстві є розробка планів, із врахуванням інтересів та побажань керівництва і працівників підприємства. Адже, саме вони є основними учасниками виробничого процесу на підприємстві, а отже можуть реально оцінити потужність, перспективи та масштаби майбутнього виробництва.

Бізнес планування має включати також фінансові можливості підприємства. Адже, не можливо планувати випуск продукції на рівні великого промислового гіганта, коли говориться про мале підприємство.

Підприємство ТОВ «Лерсен ЛТД» прагне до скорочення постійних витрат. Оптимальним вважається той план, що дозволяє знизити частку постійних витрат на одиницю продукції, зменшити беззбитковий обсяг продажів і збільшити зону безпеки.

Цьому сприятиме автоматизація бізнесу - планування діяльності компанії. Вибір конкретного програмного продукту або набору програмних засобів для розв'язання управлінських задач, що суттєво впливають на бізнес, масштаб підприємства.

Для забезпечення максимально ефективного управління, взаємозв'язку відділів підприємства, та централізації управлінських рішень необхідним є

впровадження інноваційної автоматизованої системи, яка має бути спрямована на оптимізацію бізнес-процесів, вдосконалення методів планування та обліку, поліпшення організаційної структури управління підприємством.

Необхідною умовою успішної реалізації бізнес-проекту є оцінка та аналіз проектних ризиків, як на стадії розробки інвестиційних проектів так і в ході аудиторської експертизи. Якісний аналіз проектних ризиків дозволяє найбільш повно виявити ризикові ситуації, здійснити оцінку можливих збитків компанії за настання ризикових ситуацій, забезпечує можливість розробки пропозицій щодо їх мінімізації.

Результати прогнозування фінансових показників діяльності «ЛЕРСЕН ЛТД» засвідчили доцільність впровадження запропонованих заходів у практичну діяльність підприємства.

Висновки та пропозиції містять теоретичні положення, узагальнюють результати аналізу об'єкта дослідження та конкретизують пропозиції щодо удосконалення бізнес-планування зовнішньоекономічної діяльності підприємства *ТОВ «Лерсен ЛТД»*.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	9
РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА «ЛЕРСЕН ЛТД» ДЛЯ ЗАКОРДОННОГО РИНКОВОГО СЕРЕДОВИЩА	
1.1. Аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства ТОВ «Лерсен ЛТД».....	13
1.2. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Лерсен ЛТД».....	23
1.3. Оцінка бізнес-планування ТОВ «Лерсен ЛТД» при функціонуванні у зовнішньоекономічному середовищі.....	32
Висновки до розділу 1	
РОЗДІЛ 2. ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ ТОВ «ЛЕРСЕН ЛТД» ДЛЯ ЗАКОРДОННОГО РИНКОВОГО СЕРЕДОВИЩА	
2.1. Напрямки вдосконалення бізнес планування з використанням інформаційних систем	41
2.2. Обґрунтування бізнес-плану щодо створення виробничих потужностей для виробництва продукції на ринок Польщі.....	48
2.3. Шляхи мінімізації ризиків в процесі бізнес-планування на підприємстві ТОВ «Лерсен ЛТД».....	61
Висновки до розділу 2	
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	67
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	70
ДОДАТКИ	

ВСТУП

Актуальність теми визначається тим, що бізнес-планування в українській практиці, на жаль, реалізується не в повній мірі на більшості підприємств. Хоча, як свідчить світовий досвід, бізнес-план є визначальним для підприємства у пошуку партнерів у веденні діяльності, дозволяє розрахувати майбутні витрати та прибутки, що дає змогу визначити обсяг коштів, що необхідно буде залучити чи витратити на певні цілі, загалом позитивно сприяє на планування діяльності будь-якого суб'єкта економічних відносин. Бізнес-план є необхідним не лише на стадії створення нового підприємства, його також складають вже існуючі фірми для планування своєї діяльності на певний період часу.

Практика показала, що без реорганізації системи управління підприємствами за принципом стратегічного планування зовнішньоекономічної діяльності при виході на зовнішні ринки вижити, а тим більше успішно працювати, в сучасних умовах просто неможливо. Зовнішньоекономічна діяльність буде найбільш ефективною лише в тому випадку, якщо вихід підприємств на міжнародні ринки буде добре продуманий, всебічно обґрунтований і впливатиме з довгострокових цілей. Таким чином, зовнішньоекономічна діяльність на підприємстві є тісно пов'язаною із бізнес-плануванням.

Бізнес-план – це індивідуальний вибір способів ведення бізнесу кожної компанії, її бачення економічної ситуації й оцінки своїх можливостей. Він несе в собі відбиток корпоративної культури компанії. Бізнес-план може виражати різноманітні напрямки діяльності компанії. У бізнес-плані відображається внутрішня й зовнішня політика компанії, взаємини між співробітниками, розподіл повноважень, наскільки інтереси персоналу збігаються з інтересами компанії в цілому. Все це – зміст бізнес-плану.

Бізнес-плани розробляються для різних інноваційних проектів, пов'язаних зі створенням нових підрозділів або окремих підприємств; реконструкції підприємств. Бізнес-план потрібний для розробки нових товарів або послуг і ефективний при розширенні номенклатури продукції.

Вірно складений бізнес-план є економічною, фінансовою й кадровою обличчям компанії. Він покликаний слугувати інструментом управління самої компанії, а також – є переговорним засобом зовнішньої політики з інвесторами, партнерами, акціонерами.

Даною тематикою дослідження займалися такі відомі вчені-економісти як: Баринов В.А. Богомолів А. Ю. Кириченко О.А. Попова В.М., але на сьогодні ще існує безліч питань, які потребують подальшого дослідження.

Метою даної роботи дослідження бізнес-планування підприємства для закордонного ринкового середовища та обґрунтування шляхів його вдосконалення.

Завдання магістерської роботи полягає у наступному:

- дослідити особливості бізнес – планування зовнішньоекономічної діяльності підприємства;
- розглянути методику оцінки фінансового стану підприємства для розробки бізнес-плану;
- здійснити аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства ТОВ «Лерсен ЛТД»;
- проаналізувати зовнішньоекономічну діяльність ТОВ «Лерсен ЛТД»;
- оцінити бізнес-планування підприємства та ринкового середовища Польщі;
- визначити напрямки вдосконалення бізнес планування з використанням інформаційних систем;
- обґрунтувати бізнес-плану щодо створення виробничих потужностей для виробництва продукції на ринок Польщі;
- визначити шляхи мінімізації ризиків в процесі бізнес-планування на підприємстві ТОВ «Лерсен ЛТД».

Об'єктом дослідження даної магістерської роботи є бізнес-планування ТОВ «Лерсен ЛТД», яке займається виготовленням автомобільної продукції.

Предметом дослідження є економічні відносини, що виникають в процесі бізнес-планування та реалізації планів підприємства, що є теоретичною та методичною основою роботи.

Для досягнення поставленої в роботі мети було використано методи теоретичного узагальнення та порівняння, статистичного аналізу та конкретизації.

Наукова новизна та практичне значення магістерської роботи полягає у систематизації підходів до визначення напрямків вдосконалення бізнес планування з використанням інформаційних систем; обґрунтування бізнес-плану щодо створення виробничих потужностей, орієнтованих на закордонний ринок; визначення шляхів мінімізації ризиків в процесі бізнес-планування на підприємстві.

Інформаційною базою для проведення дослідження є наукові праці вітчизняних та зарубіжних авторів, нормативно-законодавча база України, статистичні дані Держкомстату України, періодичні видання, веб-сайти, а також фінансові матеріали, надані підприємством ТОВ «Лерсен ЛТД».

Основні положення, висновки та рекомендації магістерської роботи базуються на фундаментальних теоретичних дослідженнях провідних науковців з питань бізнес-планування, проектного аналізу, стратегічного менеджменту та зовнішньоекономічної діяльності. В якості джерел виступає наукова основна та періодична література, закони, положення, інструкції та інші нормативні акти. У процесі обґрунтування проекту розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств використано методи наукового відбору, системного аналізу економічних явищ, економічного моделювання. Для оцінки ефективності фінансово-господарської діяльності та показників бізнес-плану використано методи порівняльного аналізу, угруповань, вибіркового обстеження, розрахунково-аналітичного та ситуаційного аналізу, експериментування та тестування у виробничих умовах.

Магістерська робота складається зі вступу, двох розділів, висновків та пропозицій, списку використаних літературних джерел та додатків.

У вступі висвітлено актуальність обраної теми, мета та завдання магістерської роботи, об'єкт та предмет дослідження, узагальнено основні методи дослідження, які використовувались при написанні роботи, розглядається

методологічна основа, наукова новизна та інформаційна база написання магістерської роботи.

У першому розділі досліджується ефективність бізнес-планування зовнішньоекономічної діяльності підприємства ТОВ «Лерсен ЛТД». Розглянуто організаційно-управлінську структуру підприємства, надано характеристику її фінансово – господарській діяльності, проведено аналіз та надано оцінку ефективності бізнес-планування зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Другий розділ містить обґрунтовані пропозиції щодо шляхів вдосконалення бізнес-планування зовнішньоекономічної діяльності підприємства ТОВ «Лерсен ЛТД».

У висновках магістерської роботи узагальнені підсумки проведеного дослідження та надані рекомендації щодо шляхів вдосконалення бізнес - планування зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві.

РОЗДІЛ 1

ДОСЛІДЖЕННЯ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА «ЛЕРСЕН ЛТД» ДЛЯ ЗАКОРДОННОГО РИНКОВОГО СЕРЕДОВИЩА

1.1. Аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства ТОВ «Лерсен ЛТД»

Товариство з обмеженою відповідальністю (далі ТОВ) «Лерсен ЛТД» зареєстроване у 2015 році Голосіївською районною у м. Києві Державною адміністрацією.

Компанія реалізує роздрібну торгівлю деталями та приладдям для автотранспортних засобів (гумові шини та камери для шин, свічки запалювання, акумулятори, освітлювальне устаткування й електричні запчастини). Інші види діяльності підприємства: роздрібна торгівля паливом, виробництво інших харчових продуктів, технічне обслуговування та ремонт автотранспортних засобів, роздрібна торгівля деталями та приладдям для автотранспортних засобів, неспеціалізована оптова торгівля продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами, надання в оренду інших машин, устаткування та товарів, оптова торгівля твердим, рідким, газоподібним паливом і подібними продуктами.

Управління підприємством складається з керівників та його заступників, управлінського персоналу. Абсолютна більшість керівників працюють на підприємстві тривалий час і володіють високим професійним досвідом і знаннями, необхідними для керування підприємством.

ТОВ «Лерсен ЛТД» складається з таких відділів: фінансово-економічний відділ та бухгалтерія, зовнішньоекономічний відділ, відділ маркетингу та матеріально-технічного забезпечення, оптового та роздрібного відділу, відділу логістики та виробництва. Також на підприємстві працює юрисконсульт.

Організаційно-управлінська структура на ТОВ «Лерсен ЛТД» є лінійно-функціональною, за якої лінійна підлеглість з усіх питань, пов'язаних із управлінням певного об'єкта, поєднується з функціональним управлінням. Ця

структура ґрунтується на розподілі сфер повноважень і відповідальності за функціями управління, а по вертикалі – за підлеглистю нижчих ланок вищим. Організаційна структура підприємства відображена в Додатку А.

Фірма пропонує свою продукцію державному та приватному сектору, а саме: банківським установам, державним та приватним підприємствам, фізичним та юридичним особам підприємницької діяльності, магазинам та іншим. Як індивідуальним споживачам так і для підприємств і організацій. Частка фірми на внутрішньому ринку складає 42%, на ринку Польщі – 12%, Бельгії – 3%, Молдови – 5%.

Правові засади регулювання, організації, ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності визначені ТОВ «Лерсен ЛТД» у відповідності з Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р., Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, що регламентують ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності.

Бухгалтерський облік ТОВ «Лерсен ЛТД» ведеться безперервно з дня його реєстрації. Підприємство самостійно обрало облікову політику і застосовує її постійно.

Активи товариства відображені в Балансі як вартість його майна і боргових прав, які контролює підприємство на звітну дату. Актив відображається в балансі за умови, що оцінка його може бути достовірно визначена і очікується отримання в майбутньому економічних вигод, пов'язаних з його використанням.

Компанія має приміщення під головний офіс загальною площею 540 м. кв., складське приміщення 180 м. кв, де знаходиться весь товар фірми, та складське приміщення розміром 260 кв. метрів, яке на даний час не використовується. Устаткування для виробничого цеху №1 складається з трьох приладів для виготовлення факсиміле (лазергравер) та трьох спеціально обладнаних ЕОМ.

Витрати на придбання та створення активу, які не можуть бути відображені в Балансі, включаються до складу витрат звітного періоду у звіті про фінансові результати.

Амортизація об'єктів основних засобів та нематеріальних активів розраховується із застосуванням прямолінійного методу. Протягом 2016 року підприємство дотримувалось вимог незмінності методів, визначених обліковою політикою стосовно обліку необоротних активів та їх зносу.

Заборгованості виникли внаслідок минулих подій, погашення їх в майбутньому призведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють у собі економічні вигоди.

При визначенні витрат ТОВ «Лерсен ЛТД» керується нормами П(С)БО № 16 «Витрати». Витрати відображаються у Звіті про фінансові результати в момент вибуття активу або збільшення зобов'язання, які призводять до зменшення власного капіталу підприємства. Витрати визнаються витратами певного періоду одночасно з визнанням доходу, для отримання якого вони здійснені.

Витрати, які неможливо прямо пов'язати з доходом певного періоду, відображаються підприємством у складі витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені.

Фінансовий прибуток визначається ТОВ «Лерсен ЛТД» як кожний місяць, так і наростаючим підсумком шляхом зменшення доходу на суму податку на додану вартість, та собівартості продукції (робіт, послуг).

Для характеристики фінансово-господарської діяльності ТОВ «Лерсен ЛТД» аудиторам застосовувалися показники Балансу та Звіту про фінансові результати.

Для аналізу ліквідності підприємства обчислювалися такі показники як: коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт швидкої ліквідності та коефіцієнт поточної ліквідності, які наведені в табл. 1.1.

Абсолютна ліквідність базується на тому що скоріше всього для розрахунку по своїм зобов'язанням підприємство використовує кошти у касі та на рахунках в банку. Станом на 2018 р. значення К абс. лік. становило 0,16; станом на 2019 р. – 0,002. Показник має зменшення у зв'язку з тим, що у підприємства станом на 2019 р. поточні зобов'язання в порівнянні з початком року збільшилися.

Таблиця 1.1

Коефіцієнти ліквідності ТОВ «Лерсен ЛТД» протягом 2015-2019рр.

Найменування показників	Станом на 31.12					Оптимальне значення
	2015	2016	2017	2018	2019	
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,04	0,05	0,10	0,16	0,002	>0,5
Коефіцієнт швидкої ліквідності (проміжної)	0,93	0,85	0,81	0,79	0,97	>=1,0
Коефіцієнт поточної ліквідності (покриття)	2,0	2,2	1,9	2,11	2,1	>=2,0

Джерело: звітність ТОВ «Лерсен ЛТД» за період 2015-2019рр.

Коефіцієнт проміжної ліквідності відображає платіжні можливості підприємства, які прогнозуються при умовах своєчасного проведення розрахунків з дебіторами, тобто показує в якій ступені підприємство може виконати свої зобов'язання за рахунок поточних активів (за вирахуванням запасів). Показник розраховується як відношення суми коштів, короткотермінових фінансових вкладень та розрахунків з дебіторами до суми поточних зобов'язань підприємства. За звітний період коефіцієнт збільшився. На 2018 р. значення показника становило 0,79. Станом на 2019 р. показник має значення 0,97. Це значить, що на кінець 2019 р. на 1 гривню поточної заборгованості підприємство мало 97 коп. ліквідних активів. Оптимальне значення даного коефіцієнта знаходиться в межах від 1 до 3.

Коефіцієнт покриття станом на 2019 р. знаходиться у межах від 1 до 2 (загальноприйнятий стандарт) і має значення 2,1. Таке значення коефіцієнта покриття на кінець року означає, що поточні зобов'язання достатньо покриті поточними активами. Коефіцієнт поточної ліквідності не являється абсолютним показником здатності повернути борги, так як він характеризує лише наявність оборотних активів, але не їх якість.

Таким чином, ТОВ «Лерсен ЛТД» дотримується вимог ліквідності. Про це свідчать наведені показники ліквідності.

Однією з важливіших характеристик фінансового стану підприємства є його фінансова незалежність від зовнішніх джерел. З метою визначення фінансової незалежності на підприємстві слід обраховувати такі показники як: коефіцієнт автономії, коефіцієнт фінансової стійкості (маневреності), коефіцієнт фінансування та коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами. Всі

вищезазначені показники були обчислені відповідно за п'ять останніх років та занесені у табл. 1.2.

Таблиця 1.2

**Коефіцієнти фінансової стійкості (платоспроможності) підприємства
ТОВ «Лерсен ЛТД» протягом 2015-2019рр.**

Найменування показників	Роки					Оптимальне значення
	2015	2016	2017	2018	2019	
Коефіцієнт автономії	0,58	0,55	0,62	0,51	2,1	$\geq 0,5$
Коефіцієнт фінансової стійкості (маневреності)	0,54	0,9	0,6	0,5	1,3	$\leq 0,5$
Коефіцієнт фінансування	1,3	1,0	1,2	1,08	1,4	$\geq 1,0$
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	0,7	0,6	0,8	0,7	0,9	$\geq 0,1$

Джерело: звітність ТОВ «Лерсен ЛТД» за період 2015-2019рр.

Коефіцієнт автономії або фінансової незалежності підприємства обчислюється як частка власних засобів в загальному підсумку балансу. Коефіцієнт автономії станом на 2018 р. має значення 0,51, на 2019 р. значення показника змінилося і становить 2,1. Критичне значення $K_{авт}=0,5$. Чим більше значення коефіцієнта, тим кращий фінансовий стан підприємства, тобто менша залежність від зовнішніх джерел.

З наведених даних можна зробити висновок, що ТОВ «Лерсен ЛТД» незалежне від зовнішніх джерел фінансування. Джерелом активів на даний момент діяльності підприємства є власні кошти і в невеликій кількості – залучені.

Наявні у кожного підприємства активи, вони одержують з відповідних джерел. Джерела утворення майна підприємства поділяються на два види: власний капітал (внески власників, прибуток, резерви, фонди, безповоротне фінансування тощо) та зобов'язання (залучені кошти – кредити, кредиторська заборгованість тощо).

Фінансову стійкість підприємства відображає питома вага довгострокових та поточних зобов'язань та доходів майбутніх періодів у вартості активів підприємства. Частка власних оборотних засобів підприємства в загальній величині джерел власних засобів визначає коефіцієнт фінансової стійкості (маневреності) з

оптимальним значенням менше 0.5. Розглянемо коефіцієнти ділової активності підприємства, які зазначені у табл. 1.3.

Таблиця 1.3

Коефіцієнти ділової активності ТОВ «Лерсен ЛТД» протягом 2015-2019рр.

Найменування показника	Роки					Відношення 2019р. до 2015 р, +, –
	2015	2016	2017	2018	2019	
Коефіцієнт оборотності запасів	6,0	6,2	5,9	4,5	3,7	-2,3
Коефіцієнт оборотності активів	0,04	0,02	0,01	0,03	0,02	-0,02
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	4,35	2,56	7,35	4,09	3,56	-0,79
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	3,02	2,59	3,05	3,12	2,36	-0,66
Коефіцієнт оборотності основних засобів	0,02	0,018	0,013	0,015	0,01	-0,01
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	0,004	0,005	0,019	0,003	0,002	-0,002

Джерело: звітність ТОВ «Лерсен ЛТД» за період 2015-2019рр.

Коефіцієнт оборотності запасів визначається співвідношенням обсягу реалізованої продукції підприємства і середньорічної вартості запасів. Від швидкості обертів запасів залежить обсягу оборотних засобів. Чим вище цей коефіцієнт, тим скоріше обертаються запаси. Для збереження поточного рівня продажу поповнення запасів ТОВ «Лерсен ЛТД» необхідно здійснювати через 3,7 днів. Найбільше значення даного показника було зафіксоване в 2016 році, а найменше – в 2019 р.

Коефіцієнт оборотності активів характеризує, наскільки ефективно використовуються активи з точки зору обсягу реалізації, оскільки показує, скільки гривень реалізації приходить на кожну гривню, яка була вкладена в активи підприємства. За звітний період активи обернулись у процесі реалізації продукції більш ніж 2 рази.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості показує, скільки разів за квартал вернулись кошти, які було вкладено у розрахунки. Чим більша кількість обертів, тим скоріше підприємство отримує оплату по рахункам. В даному випадку період інкасації, тобто, період очікування підприємством отримання грошових коштів після реалізації продукції, складатиме 3,56 дня.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості визначає період погашення кредиторської заборгованості. В даному випадку, середня кількість днів, на протязі яких підприємство зможе сплатити рахунки кредиторів буде становити 2,36 днів.

Коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача) характеризує, наскільки ефективно підприємство використовує основні фонди. Збільшення фондовіддачі свідчить про підвищення ефективності використання основних фондів. Крім того, з економічної точки зору, збільшення показника фондовіддачі збільшує прибуток підприємства. Станом на 2019 р. значення показника становить 0,01. Найбільше значення даного показника було зафіксоване ще в 2016 році. Це означає, що в тому році підприємство найефективніше використовувало основні фонди. З того часу значення даного показника показує зниження.

Коефіцієнт оборотності власного капіталу має досить умовне значення, оскільки власний капітал сам обороти не виробляє. Але показник являється одним із основних при аналізі ефективності капіталовкладень. Коефіцієнт характеризує випуск продукції у розрахунку на одну вкладену гривню і в даному випадку свідчить про наявність важеля впливу на ринок.

Розглянемо коефіцієнти рентабельності ТОВ «Лерсен ЛТД» які зазначені у табл. 1.4.

Коефіцієнт рентабельності активів характеризує, наскільки ефективно підприємство використовує свої активи для отримання прибутку, тобто, який прибуток приносить кожна гривня, яка була вкладена в активи підприємства.

Частка прибутку в одній гривні реалізації за 2019 р. становить 5%, тобто, кожна гривня активів принесла підприємству прибуток у 5 копійок. Такий стан можна охарактеризувати як недостатньо позитивний.

Таблиця 1.4

Коефіцієнти рентабельності ТОВ «Лерсен ЛТД» протягом 2015-2019рр.

Найменування показника	Роки					Відношення 2019 р до 2015 р, +, –
	2015	2016	2017	2018	2019	
Коефіцієнт рентабельності активів	0,09	0,10	0,12	0,08	0,05	-0,04
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	0,04	0,02	0,01	0,02	0,03	-0,01
Коефіцієнт рентабельності діяльності підприємства	0,13	0,12	0,10	0,14	0,12	-0,01

Джерело: звітність ТОВ «Лерсен ЛТД» за період 2015-2019рр.

Коефіцієнт рентабельності власного капіталу характеризує наскільки ефективно підприємство використовує власний капітал. Значення 0,03 демонструє стійку рентабельність бізнесу підприємства.

Відношення суми чистого прибутку підприємства до загальної суми чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) дає можливість визначити Коефіцієнт рентабельності діяльності підприємства. Станом на 2019 р. цей показник має значення 0,12. Це означає, що частка прибутку в загальному обсязі доходу становить 12%.

На значення вищенаведених коефіцієнтів впливають різні фактори: галузева належність підприємства, принципи кредитування, тощо.

Проведемо аналіз основних фінансових показників діяльності підприємства ТОВ «Лерсен ЛТД», до яких насамперед відносяться: чистий дохід від реалізації продукції, собівартість виробленої продукції, чистий прибуток які розглянуто у табл. 2.6.

Отже, на основі даних табл. 1.5 можна зробити висновки, що основні показники фінансової діяльності підприємства не мають стійкої тенденції до зростання. Вони постійно коливаються в результаті нестійкої ситуації на

закордонних ринках та неможливості швидкого пристосування підприємства до тих чи інших змін кон'юнктури ринків.

Таблиця 1.5

**Фінансові показники діяльності підприємства ТОВ «Лерсен ЛТД»
протягом 2015-2019рр.**

Показник	Роки					Відношення 2019 р до 2015 р, %
	2015	2016	2017	2018	2019	
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, п.о.слуг)	11758,0	13712,0	17752,0	22476,1	20468,2	74,1
Собівартість реалізованої продукції	15867,3	16758,4	15428,3	22268,5	18472,5	16,7
Чистий прибуток	568,3	689,1	564,7	1592,3	975,6	71,7

Джерело: звітність ТОВ «Лерсен ЛТД» за період 2015-2019рр.

За допомогою даних які вказано на рис. 1.1 проаналізуємо динаміку зміни даних показників.

За допомогою побудови лінії тренду з рис. 1.1 видно, що з 2016 р по 2018р. чистий дохід від реалізації продукції мав тенденцію до зростання. Зокрема, найбільш динамічно зростав чистий дохід від реалізації продукції.

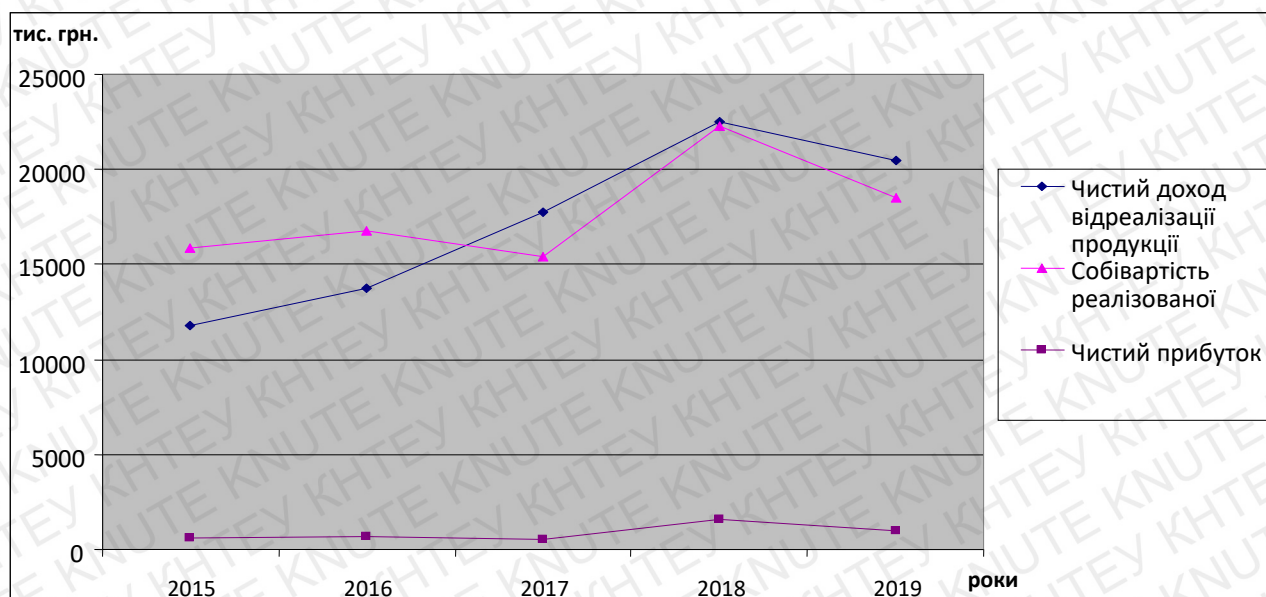


Рис. 1.1. Динаміка зміни фінансових показників підприємства ТОВ «Лерсен ЛТД» за 2015-2019 рр.

Собівартість продукції мала також зростання, в результаті чого чистий прибуток підприємства мав тенденцію до коливання. Будь яке збільшення собівартості можна охарактеризувати як позитив так і негатив. Однак в результаті певних умов на кінець 2019 р. всі три показники демонструють зниження, які негативно впливають на діяльність підприємства в цілому.

Отже, підприємство ТОВ «Лерсен ЛТД» здійснює свою діяльність на основі нормативно-правової бази та статистичної документації підприємства.

ТОВ «Лерсен ЛТД» дотримується вимог ліквідності. Про це свідчать наведені показники ліквідності. Підприємство незалежне від зовнішніх джерел фінансування. Джерелом активів на даний момент діяльності підприємства є власні кошти і в невеликій кількості – залучені. Товариство незалежне від зовнішніх джерел фінансування. Джерелом активів на даний момент діяльності підприємства є власні кошти і в невеликій кількості – залучені. Основні показники фінансової діяльності підприємства не мають стійкої тенденції до зростання. Вони постійно коливаються в результаті нестійкої ситуації на закордонних ринках та неможливості швидкого пристосування підприємства до тих чи інших змін кон'юнктури ринків.

Динаміка змін фінансових показників має періодичні коливання, які можна охарактеризувати змінами нестабільного ринкового середовища та кризових явищ в економіці як нашої країни так і країн близького зарубіжжя з якими співпрацює підприємство.

2.2. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Лерсен ЛТД»

Виходячи на міжнародні ринки кожному підприємству насамперед необхідно вибрати найбільш придатний вид зовнішньоекономічної діяльності.

Згідно статуту ТОВ «Лерсен ЛТД» має право самостійно здійснювати зовнішньоекономічну діяльність у будь-якій сфері, пов'язаній з предметом його

діяльності, керуючись принципом самофінансування. При здійсненні зовнішньоекономічної діяльності товариство користується повним обсягом прав суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності відповідно до чинного законодавства України.

Відповідно до статуту у сфері ЗЕД підприємство здійснює:

- експорт товарів не власного виробництва та послуг;
- експорт товарів не власного виробництва без переходу права власності та послуг;
- експорт товарів не власного виробництва з переходом права власності;
- імпорт товарів для власних потреб;
- імпорт товарів не для власних потреб, без переходу права власності;
- імпорт товарів не для власних потреб з переходом права власності;
- проведення зовнішньоекономічних, бартерних операцій та операцій з давальницької сировини.

ТОВ «Лерсен ЛТД» позиціонується на зовнішньому ринку як компанія-посередник у роздрібній торгівлі деталями та приладдям для автотранспортних засобів. На українському ринку даних товарів підприємство має досить значну частку і тому воно в змозі конкурувати з компаніями-конкурентами, які розподілили між собою ринок.

Проведемо аналіз товарної структури імпорту підприємства ТОВ «Лерсен ЛТД» за 2015-2019 рр. Імпортною діяльністю підприємство займається з часу свого заснування і за аналізований період постійно нарощує обсяги імпортих закупівель.

ТОВ «Лерсен ЛТД» займається імпортом досить великої кількості найрізноманітніших автомобільних товарів, які можна об'єднати в три групи: акумулятори, освітлювальне устаткування, електричні запчастини, які розглянуто більш детально у табл. 1.6

Таблиця 1.6

Товарна структура імпорту ТОВ «Лерсен ЛТД» за 2015-2019 рр.

Продукція	Роки									
	2015		2016		2017		2018		2019	
	Сума обороту тис.	Питома вага, %	Сума обороту тис.	Питома вага, %	Сума обороту тис.	Питома вага, %	Сума обороту тис.	Питома вага, %	Сума обороту тис.	Питома вага, %
Акумулятори	539,2	50,6	742,3	54,3	867,2	50,1	916,8	46,2	1057,6	53,6
Динаміка, %, + - п.п.	-	-	138,1	3,7	117,2	-4,2	106,4	-3,9	115,1	7,4
Освітлювальне устаткування	328,4	30,8	249,3	18,2	492,3	28,4	576,1	29,0	476,9	24,2
Динаміка, %, + - п.п.	-	-	76,2	-12,6	197,1	15,8	117,0	0,6	83,2	-4,8
Електричні запчастини	198,2	18,6	376,1	27,5	372,8	21,5	491,5	24,8	438,1	22,2
Динаміка, %, + - п.п.	-	-	188,1	8,9	99,2	-6	132,1	3,3	89,3	-2,6
Всього	1065,8	100	1367,7	100	1732,3	100	1984,4	100	1972,6	100

Джерело: звітність ТОВ «Лерсен ЛТД» за період 2015-2019рр.

Отже, з 2015 р. по 2019 р. підприємство здійснювало імпорт продукції за всіма трьома групами. Найбільшу частку в товарній структурі імпорту за аналізований період займають акумулятори. Майже половина імпорту товарів здійснюється за цією групою. Найбільший показник був зафіксований в 2016 р., найменший – в 2018 р. 30% імпорту припадає на другу групу – освітлювальне устаткування, 20% – на електричні запчастини.

Проаналізуємо зміну даних показників підприємства в динаміці за аналізований період яку зображено на рис. 1.2.

За аналізований період прослідковується переважне зростання імпортних закупівель за всіма групами. Найбільш динамічно зростала закупівля акумуляторів. За всі п'ять років зниження даного показника не спостерігалось. Імпортні закупівлі за двома іншими групами дещо коливалися. Так, зниження обсягів закупівлі освітлювального устаткування відбулося в 2016 р. та 2019 р., а найбільше значення даного показника було зафіксоване в 2018 р. Обсяги імпортних закупівель

електричних запчастин значно зросли в 2016 р., а потім знижувалися двічі: в 2017 р. та в 2019 р., а найбільше їхнє значення було зафіксоване в 2018 р.

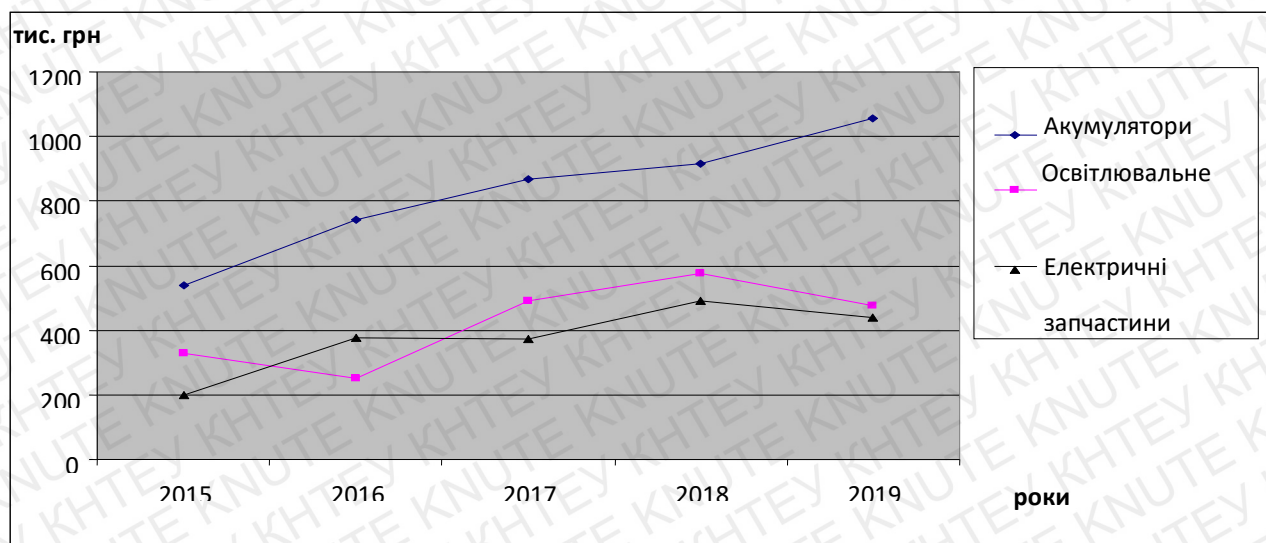


Рис. 1.2. Динаміка зміни товарної структури імпорту ТОВ «Лерсен ЛТД» за 2015-2019 рр.

Найбільші обсяги імпортних закупівель за даними товарними групами підприємство ТОВ «Лерсен ЛТД» здійснює з таких країн як Австрія, Швеція, Велика Британія та Латвія.

Більш детально розглянемо дані показники у табл. 1.7. Імпорт автомобільної продукції складає незначну частку, головною причиною такого становища на ринку є те, що уряд України встановив високі ставки мита на ввіз продукції в країну.

Таблиця 1.7

Географічна структура імпорту ТОВ «Лерсен ЛТД» за 2015-2019 рр.

Країна	2015 рік		2016 рік		2017 рік		2018 рік		2019 рік	
	Сума обороту, млн. грн.	Питома вага, %	Сума обороту, млн. грн.	Питома вага, %	Сума обороту, млн. грн.	Питома вага, %	Сума обороту, млн. грн.	Питома вага, %	Сума обороту, млн. грн.	Питома вага, %
Австрія	476,5	44,7	668,4	48,9	694,3	40,1	723,1	36,4	701,4	35,6
Динаміка, %, + - п.п.	-	-	140,1	4,2	104,1	-8,8	104,0	-3,7	97,1	-0,8
Швеція	384,6	36,1	214,6	15,7	447,6	25,8	576,9	29,1	476,2	24,1
Динаміка, %, + - п.п.	-	-	56,1	-20,4	209,0	10,1	129,2	3,3	83,2	-5,0
Велика Британія	204,7	19,2	379,8	27,8	389,4	22,5	486,4	24,5	579,3	29,4
Динаміка, %, + - п.п.	-	-	186,0	8,6	103,2	-5,3	125,1	2,0	119,2	4,9
Латвія	-	-	104,9	7,6	201,0	11,6	198,5	10,0	215,7	10,9
Динаміка, %, + - п.п.	-	-	-	-	192,1	4,0	99,1	-1,6	109,1	0,9

Всього	1065,8	100	1367,7	100	1732,3	100	1984,4	100	1972,6	100
--------	--------	-----	--------	-----	--------	-----	--------	-----	--------	-----

Джерело: звітність ТОВ «Лерсен ЛТД» за період 2015-2019рр.

Отже, в 2015 р. підприємство проводило імпорتنі закупівлі з таких країн як Австрія, Швеція та Велика Британія. Найбільше закупівель проводилося з Австрії, питома вага закупівель з даної країни складала 44,7%. З 2016р. підприємство розпочало проводити закупівлі з Латвії.

Проведемо аналіз динаміки географічної структури імпорту.

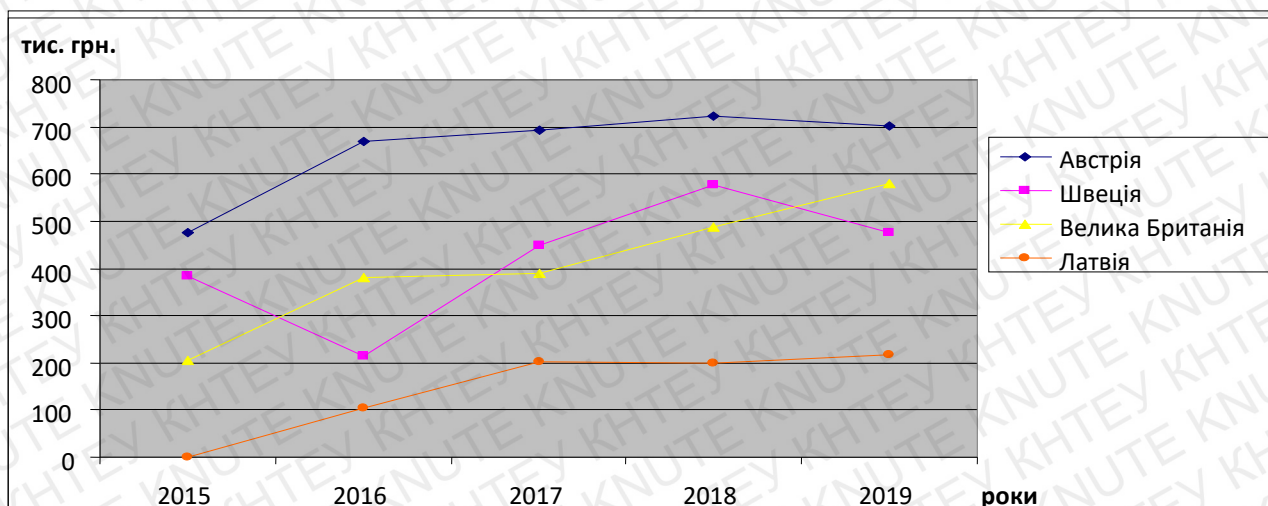


Рис. 1.3. Динаміка зміни географічної структури імпорту ТОВ «Лерсен ЛТД» за 2015-2019 рр.

Імпорتنі закупівлі з Австрії відзначаються відносною стабільністю. Найбільший їхній приріст був зафіксований в 2018р. Після чого вони постійно, але незначно зростали. В 2019 р. відбулося незначне зниження на 0,8%. А от обсяги імпорتنих закупівель з Швеції відзначаються найбільшим динамізмом. В 2016 р. відбулося їхнє значне зниження на 20,4%. Після чого вони зростали два роки підряд та досягли свого найбільшого значення в 2018р. – 29,1%. В 2019 р. знову відбулося незначне зниження на 5%. Для імпорتنих закупівель з Великої Британії характерне постійне зростання. Лише в 2016 р. було зафіксоване незначне зниження на 5,3%. Закупівлі з Латвії мають найменшу питому вагу в загальній структурі закупівель, однак відрізняються помітним зростанням. Вже в 2019 р. вони становили 10,9% від загальної кількості імпорتنих закупівель.

Підприємство ТОВ «Лерсен ЛТД» досить в незначній кількості займається експортними поставками. Загалом експортуються деякі види автомобільної продукції, серед яких ободна стрічка (фліппер), автокамери для легкових шин, свічка запалювання. Загальні обсяги експортних поставок за всіма трьома групами за всі п'ять років хоча і незначно, однак зростають.

В 2015 р. найбільшу питому вагу в загальній структурі експорту займали експорт фліпперів (51%). А найменшу – свічка запалювання (18,5%). За аналізований період закупівлі фліпперів зростають, однак його питома вага знижується до 42,2%, закупівлі свічок запалювання зростають і їх питома вага також зростає до 29,2%.

Таблиця 1.8

Товарна структура експорту ТОВ «Лерсен ЛТД» за 2015 - 2019 рр.

Продукція	2015 рік		2016 рік		2017 рік		2018 рік		2019 рік	
	Сума обороту, тис. грн.	Питома вага, %	Сума обороту, тис. грн.	Питома вага, %	Сума обороту, тис. грн.	Питома вага, %	Сума обороту, тис. грн.	Питома вага, %	Сума обороту, тис. грн.	Питома вага, %
Ободна стрічка (фліппер)	4795,3	51,0	5489,3	47,2	5973,1	45,6	6849,3	43,2	7139,2	42,2
Динаміка, %, + - п.п.	-	-	114,1	-3,8	109,0	-1,6	115,2	-2,4	104,1	-1,0
Автокамери для легкових шин	2869,3	30,5	3648,1	31,4	3948,8	30,1	4218,3	26,6	4839,7	28,6
Динаміка, %, + - п.п.	-	-	127,0	0,9	108,0	-1,3	107,1	-3,5	115,0	2,0
Свічка запалювання	1739,2	18,5	2493,2	21,4	3186,2	24,3	4793,5	30,2	4931,7	29,2
Динаміка, %, + - п.п.	-	-	143,0	2,9	128,1	2,9	150,0	5,9	103,1	-1,0
Всього	9403,8	100	11630,6	100	13108,1	100	15861,1	100	16910,6	100

Джерело: звітність ТОВ «Лерсен ЛТД» за період 2015-2019рр.

Закупівля автокамер для легкових шин за аналізований період зростає, однак його питома вага в загальній структурі експорту знижується (з 30,5% до 28,6%).

Проведемо аналіз експорту товарів в динаміці, яку подано у рис. 1.4.

Дані рис. 1.4 свідчать про те, що експортні поставки зростають за всіма трьома групами продукції. Найбільш динамічно зростають поставки свічок

запалювання, який навіть обігнали таку групу товарів як автокамери для легкових шин в 2018 р., а в 2019 р. зрівнявся з ним в позиціях по обсягах закупівель. Однак лідером по обсягах експорту з 2015 р. по 2019 р. все ж залишаються фліппери.

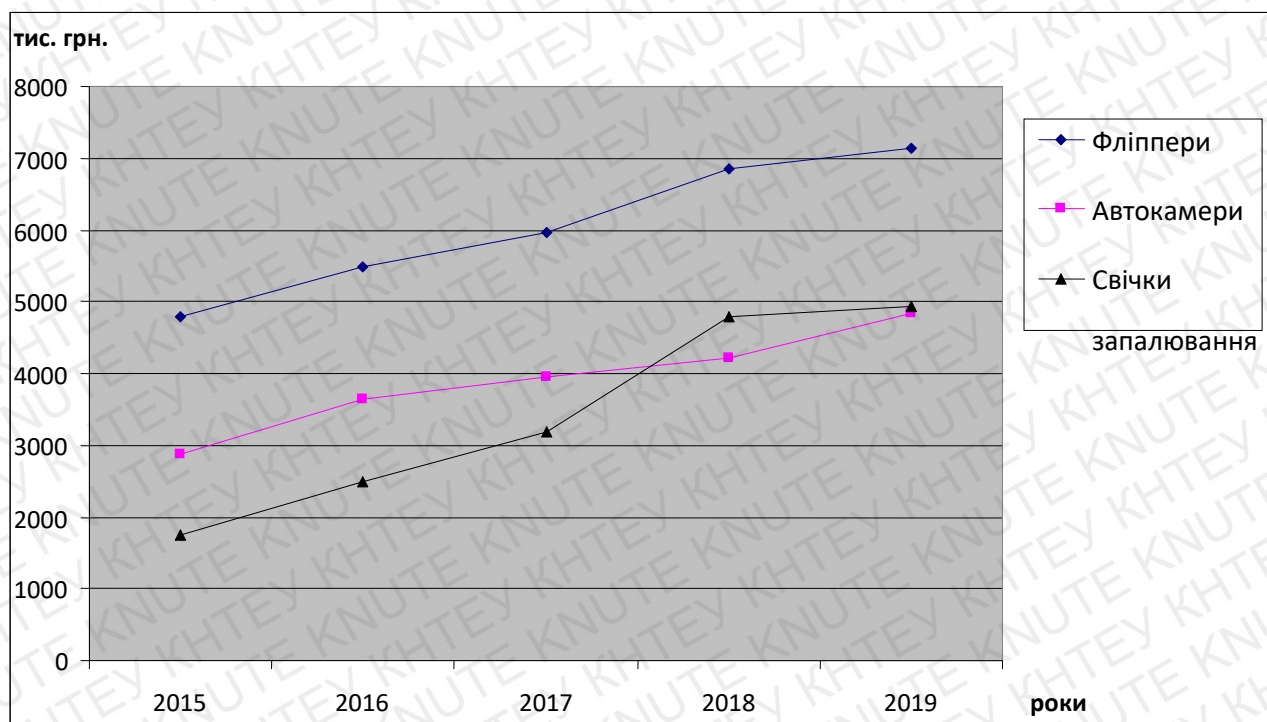


Рис. 1.4. Динаміка зміни товарної структури експорту ТОВ «Лерсен ЛТД» за 2015 - 2019 рр.

Далі проведемо аналіз географічної структури експорту підприємства за 2015-2019 роки, та з'ясуємо в які країни ТОВ «Лерсен ЛТД» постачало найбільше своєї продукції та мало найбільш ефективніші фінансові показники.

Таблиця 1.9

Географічна структура експорту ТОВ «Лерсен ЛТД» за 2015-2019 рр.

Країна	2015 рік		2016 рік		2017 рік		2018 рік		2019 рік	
	Сума обороту, тис. грн.	Питома частка, %	Сума обороту, тис. грн.	Питома частка, %	Сума обороту, тис. грн.	Питома частка, %	Сума обороту, тис. грн.	Питома частка, %	Сума обороту, тис. грн.	Питома частка, %
Польща	3428,1	36,5	4064,0	35,0	5330,6	40,7	8459,4	53,3	6666,5	39,4
Динаміка, %, + - п.п.	-	-	119,0	-1,5	131,1	5,7	159,2	12,6	79,1	-13,9
Бельгія	3679,2	39,1	3918,4	33,7	4028,3	30,7	3429,1	21,6	5967,8	35,3
Динаміка, %, + - п.п.	-	-	107,1	-5,4	103,0	-3,0	85,2	-9,1	174,1	13,7
Молдова	2296,5	24,4	3648,2	31,3	3749,2	28,6	3972,6	25,1	4276,3	25,3
Динаміка, %, + - п.п.	-	-	159,0	6,9	103,1	-2,7	106,2	-3,5	108,0	0,2

Всього	9403,8	100	11630,6	100	13108,1	100	15861,1	100	16910,6	100
--------	--------	-----	---------	-----	---------	-----	---------	-----	---------	-----

Джерело: звітність ТОВ «Лерсен ЛТД» за період 2015-2019рр.

Отже, протягом всіх п'яти років підприємство експортувало продукцію до трьох країн: Польща, Бельгії та Молдови. Найбільшу кількість експортних поставок було здійснено до Польщі, питома вага поставок до даної країни в географічній структурі експорту підприємства є найбільшою, хоча і дещо знижується під кінець 2019 р. Проведемо аналіз даних показників експорту в динаміці.

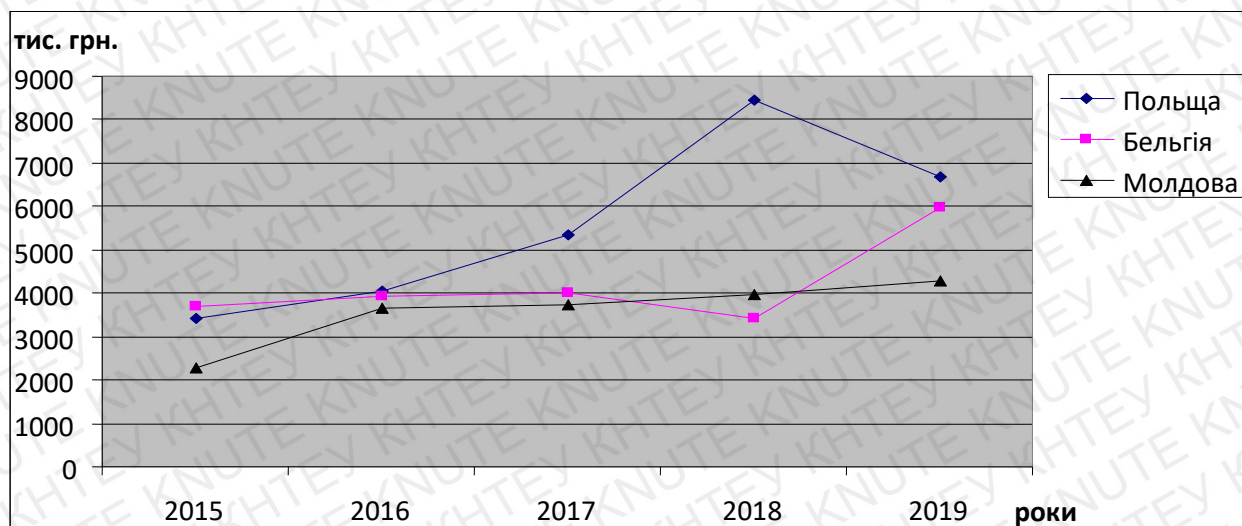


Рис. 1.5. Динаміка зміни географічної структури експорту ТОВ «Лерсен ЛТД» за 2015-2019 рр.

Отже, найбільш динамічні зміни відбулися при експортних поставках до Польщі. Спочатку вони різко зростали в 2017 р. та 2018 р. І в 2018 р. вони досягли максимального значення. Їх питома вага в загальній структурі експорту залишилася найбільшою протягом всіх п'яти років. За виключенням 2015 р., коли поставки до Бельгії та Молдови були майже однаковими у відсотковому відношенні.

Найменшу стабільність було продемонстровано при поставках до Молдови. В 2016 р. відбулося помітне зростання на 6,9%, а в наступні роки спостерігалось постійне зниження.

Поставки до Бельгії протягом трьох перших років були стабільними, однак демонстрували незначне зменшення. В 2018 р. відбулося різке зниження на 9,1%, але вже в 2019 р. зафіксований значний приріст на 13,7%. Відтак питома вага поставок до Бельгії та Молдови в 2019р. знову майже зрівнялася.

Організаційна структура управління ЗЕД визначається тією метою і завданнями, які вона покликана вирішувати. Її мета – максимізація прибутку на довготривалий період за рахунок ефективної участі в міжнародному підприємництві. Організаційна структура управління ЗЕД, як і внутріфірмового управління, повинна постійно розвиватися і вдосконалюватися, пристосовуватися до змін у зовнішньому середовищі і сфері управління. Її форми і методи не можуть залишатися незмінними.

Підприємство ТОВ «Лерсен ЛТД» у своєму складі має зовнішньоекономічний відділ, який підпорядковується начальнику та налічує у своєму складі 4 працівники.

Досить часто у своїй роботі підприємство звертається до послуг посередників. Це є досить виправданим оскільки посередники підвищують ефективність зовнішньоторговельних операцій за рахунок:

- кращого знання ринку, наявності постійної клієнтури;
- зниження витрат транспортування і збереження продукції, у тому числі за рахунок операцій із значними партіями, що належать різним виробникам;
- скорочення термінів постачань і оформлення документів;
- забезпечення сервісу перед продажем і обслуговування після продажу;
- постачання клієнтів оперативною і докладною інформацією про зміни конкурентоздатності продукції і ринкової ситуації в цілому, відомостями про реальних і потенційних конкурентів.

Отже, підприємство ТОВ «Лерсен ЛТД» згідно статуту має право самостійно проводити свою зовнішньоекономічну діяльність.

Підприємство є посередником у торгівлі автомобільними товарами, його частка на українському ринку є досить значною.

ТОВ «Лерсен ЛТД» займається імпортом таких видів товарів як акумулятори, освітлювальне устаткування, електричні запчастини. Обсяги імпорتنих закупівель за аналізований період хоча й в незначній кількості та все ж збільшувалися. Лише

в 2019 р. відбулося незначне зниження. Найбільшу питому вагу в загальній структурі імпорту мають акумулятори, а найменшу – електричні запчастини. Різких змін в динаміці імпорту різних товарів не спостерігалось.

Підприємство імпортує товари з таких країн як Австрія, Велика Британія, Швеція та Латвія. Найбільшу питому вагу в географічній структурі імпорту займають закупівля у Австрії, найменшу – до Латвії. Значні динамічні зміни відбулися при імпортних закупівлях зі Швеції. В 2016 р. відбулося різке зниження поставок з даної країни, а в 2017 р. та в 2018 р. – різке підвищення.

Експортними поставками підприємство займається в незначній кількості. Загалом експортуються такі види товарів як автокамери для легкових шин, фліппери, свічки запалювання. Протягом всіх п'яти років спостерігалось незначне, але стабільне підвищення обсягів експортних поставок. Найбільшу питому вагу в товарній структурі експорту займають фліппери. Приблизно в однаковому відсотковому співвідношенні проводяться поставки автокамер для легкових шин та свічки запалювання. Різких динамічних змін при експорті різних видів товарів не відбулося. Обсяги поставок за всіма трьома видами продукції поступово зростали.

Експортні поставки товарів підприємство здійснює до таких країн як Польща, Бельгія та Молдова. Найбільшу питому вагу в географічній структурі експорту займають поставки до Польщі, найменшу – до Молдови.

1.3. Оцінка бізнес-планування ТОВ «Лерсен ЛТД» при функціонуванні у зовнішньоекономічній діяльності

Діяльність будь-якого підприємства здійснюється на основі планування.

Традиційно бізнес-план розглядається як інструмент залучення необхідних для реалізації проекту фінансових ресурсів. Зовнішні інвестори та кредитори ніколи не вкладатимуть гроші в бізнес, якщо не ознайомляться з ретельно підготовленим бізнес-планом. Такий план має переконати потенційних інвесторів у тому, що підприємницький проект має чітко визначену стратегію успіху та заслуговує на фінансову підтримку.

У бізнес-плані формулюються перспективи та поточні цілі реалізації ідеї, оцінюються сильні і слабкі сторони бізнесу, наводяться результати аналізу ринку та його особливостей, викладаються подробиці функціонування підприємства за цих умов, визначаються обсяги фінансових і матеріальних ресурсів для реалізації проекту.

ТОВ «Лерсен ЛТД» також планує будь-яку свою діяльність виходячи з фактичних результатів минулого періоду. Щодо зовнішньоекономічної діяльності то підприємство реалізує свій бізнес-план діяльності на зарубіжних ринках, досліджуючи прибутковість на різних сегментах.

Так бізнес-план підприємства дав можливість вийти на зарубіжний ринок Польщі, Бельгії, Молдови та розширити сегменти на ринку Польщі.

В даний час ринок автомобільних товарів дуже насичений. Виробники швидко реагують на зміну споживацьких уподобань, тому кожного року в асортименті з'являється на 10-20 нових позицій більше.

Потенційними споживачами фірми на внутрішньому ринку є вітчизняні установи, підприємства, організації, фінансові установи, фізичні та юридичні особи підприємницької діяльності, а також міжнародні фірми та підприємства.

Розглянемо динаміку основних споживачів автомобільної продукції, а саме підприємства-суб'єкти підприємницької діяльності на внутрішньому ринку в період з 2015 – 2019 роки яку подано у табл. 1.10.

Таблиця 1.10

Споживачі автомобільної продукції на внутрішньому ринку у 2015-2019 роках (одиниць)

Споживачі продукції	Роки					Відношення 2019 р до 2015 р %
	2015	2016	2017	2018	2019	
Україна	704835	769300	801929	817990	831029	17,9
Вінницька область	28530	29455	30268	30956	31624	10,8
Волинська область	17266	17960	18565	19149	13809	8,0
Дніпропетровська область	72382	96588	99511	101613	103643	43,2
Житомирська область	21933	23079	24100	24735	25412	15,9
Закарпатська область	18979	19851	20513	20761	21402	12,8
Запорізька область	44357	46207	47209	48035	49182	10,9
Івано-Франківська область	23331	23775	24055	24281	24961	7,0
Київська область	41871	45333	47947	49478	51549	23,1

Кіровоградська область	22718	23269	23750	24065	24578	8,2
Львівська область	58163	50391	62190	64277	65758	13,1
Миколаївська область	35769	37386	38551	39235	40021	11,9
Одеська область	67857	71150	73787	75235	77235	13,8
Полтавська область	34173	35178	35844	36289	36884	7,9
Рівненська область	17576	18293	18946	19543	20126	14,5
Сумська область	22604	22855	23212	23412	23824	5,4
Тернопільська область	20153	20527	20988	21261	21646	7,5
Харківська область	71050	72655	74114	74674	75893	6,8
Херсонська область	28028	28624	29151	29616	30168	7,6
Хмельницька область	24805	25726	26442	26848	27472	14,1
Черкаська область	25814	26821	27669	28378	28860	11,8
Чернівецька область	14687	15484	16026	16784	17273	17,6
Чернігівська область	18486	18693	19091	19365	19709	6,6

Проаналізувавши табл. 1.10 можна зробити висновок що можливість розширення виробництва продукції і її збут на внутрішньому ринку серед підприємств та суб'єктів підприємницької діяльності постійно зростає.

Розглянемо графічно на рис. 1.6 динаміку споживачів автомобільної продукції на внутрішньому ринку серед підприємств-суб'єктів підприємницької діяльності по Україні за 2015-2019 роки.

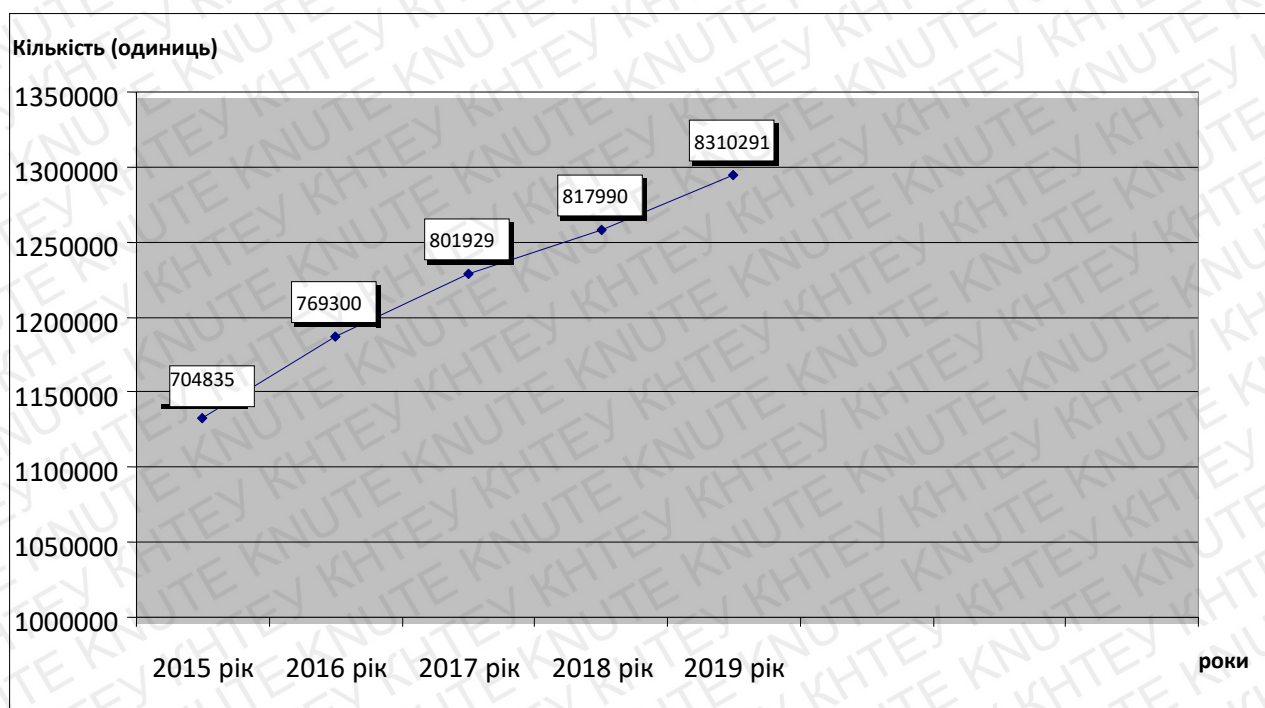


Рис. 1.6. Динаміка споживачів автомобільної продукції на внутрішньому ринку за 2015-2019 роки

З рис. 1.6 можна стверджувати, що ріст основних споживачів автомобільної продукції серед підприємств-суб'єктів підприємницької діяльності збільшує потребу в продукції компанії щорічно орієнтовно на 10-13%.

Головними суб'єктами ринкової економіки є різні підприємства. Вони є основною, первинною організаційно-економічною ланкою національного господарства. До підприємств належать заводи, фабрики, шахти, електростанції, ферми, банки, магазини, університети, інші заклади, які є самостійними суб'єктами господарювання. Вони створюються для виробництва потрібних суспільству матеріальних благ та різноманітних послуг. Стимулом для створення підприємства як суб'єкта підприємницької діяльності є одержання прибутку і використання його для задоволення суспільних та особистих потреб. Підприємства є головними товаровиробниками, які визначають ділову активність національної економіки. Від ефективності їхньої господарської діяльності залежать темпи економічного зростання і добробут населення країни.

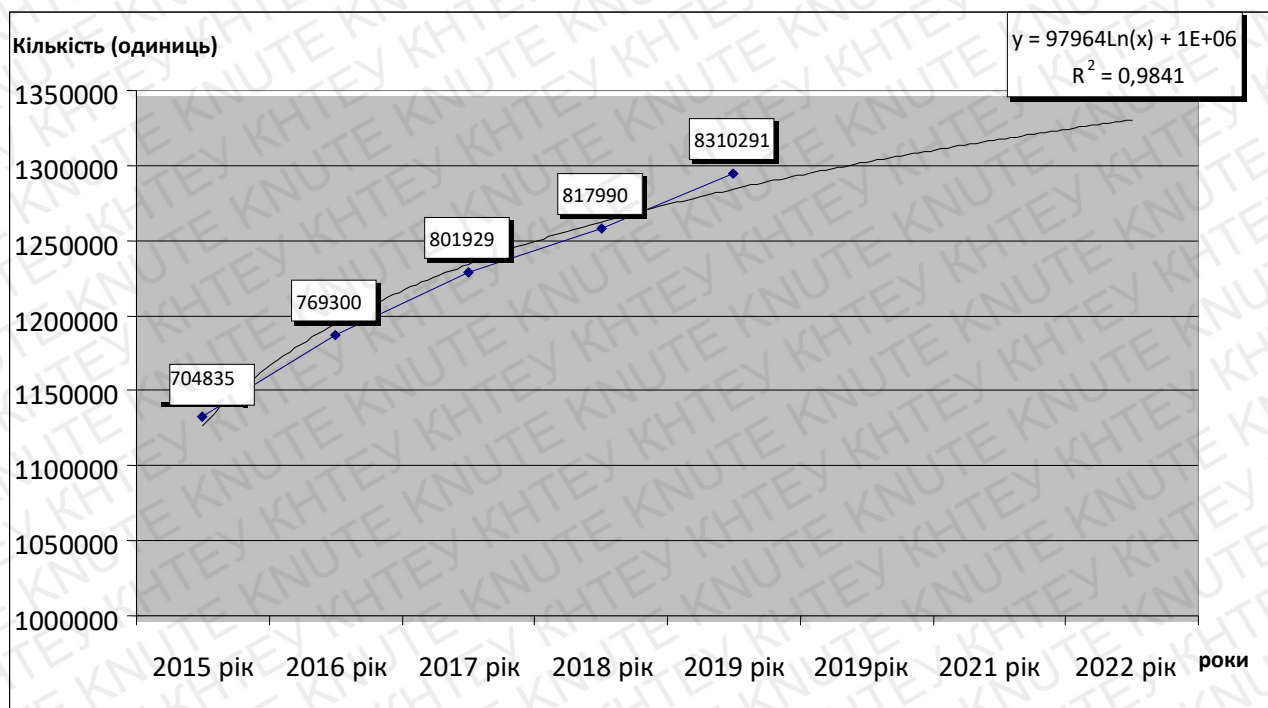


Рис. 1.7. Прогноз основних споживачів автомобільної продукції на внутрішньому ринку на 2019–2022 роки

На рис. 1.7 зображено прогноз основних споживачів автомобільної продукції серед підприємств-суб'єктів підприємницької діяльності по Україні з в період з

2019-2022 роки, цим самим це дасть нам уявлення як зміниться підприємницький сектор а саме споживчі можливості фірми на внутрішньому ринку за майбутні три роки.

З зазначеного рис. 1.7 видно що динаміка основних споживачів автомобільної продукції на внутрішньому ринку серед підприємств-суб'єктів підприємницької діяльності за 2019 – 2022 роки збільшиться та у 2022 році досягне показника у 1 мільйон 350 тис. осіб, що в подальшому призведе до збільшення попиту на продукцію фірми.

Прогноз був зроблений за допомогою поліноміальної лінії тренду за допомогою програми Microsoft Excel.

Отже, за допомогою різних видів ліній тренду ми зможемо дослідити найбільш точну кількість підприємств-суб'єктів підприємницької діяльності по Україні на 2019 – 2022 роки.

Лінія тренду – графічне подання напрямку зміни ряду даних. Наприклад, висхідна лінія позначає збільшення продажу за певну кількість місяців. Лінії тренду використовуються для аналізу похибок прогнозування, також званого регресійним аналізом. Значення R-квадрат є число від 0 до 1, яке характеризує близькість значень лінії тренда до фактичних даних. Лінія тренду найбільше відповідає дійсності, коли значення R-квадрат наближене до 1. За потреби можна відобразити це значення на діаграмі.

На рис. 1.8 представлено найбільш серйозні конкуренти, що займають значну частку на внутрішньому ринку по збуту продукції. Відповідно до експертних оцінок фірми ТОВ «Лерсен ЛТД» і "Колоп" займають близько 68% ринку збуту. Таким чином, у даній ситуації ринок автомобільної продукції можна охарактеризувати як ринок олігополії, тому що на ринку існують лише кілька великих фірм-лідерів. Основною стратегією конкурентоздатності фірми буде комплексна стратегія по зниженню цін, підвищенню якості і підвищенні рівня обслуговування з метою проникнення на ринок і розширенню обсягу продажів.

В Україні існує понад 100 фірм і приватних підприємств, які реалізують продукцію. Найбільшими конкурентами є такі підприємства: ТОВ «АМП» (частка ринку - 26 %); ТОВ «Т.Л.Авто» (частка ринку - 9 %); ТОВ «Автодель» (частка

ринку - 6%); ТОВ «Торсион Групп» (частка ринку - 5%); ТОВ «Kalizs» (частка ринку - 3%); ТОВ «InfoShina» (частка ринку - 2%); ТОВ «Лерсен ЛТД» має 42 % частку ринку, тому воно конкурує з підприємствами, які займають невеликі сегменти ринку. Таким чином, інші малі організації разом займають 7% ринку.

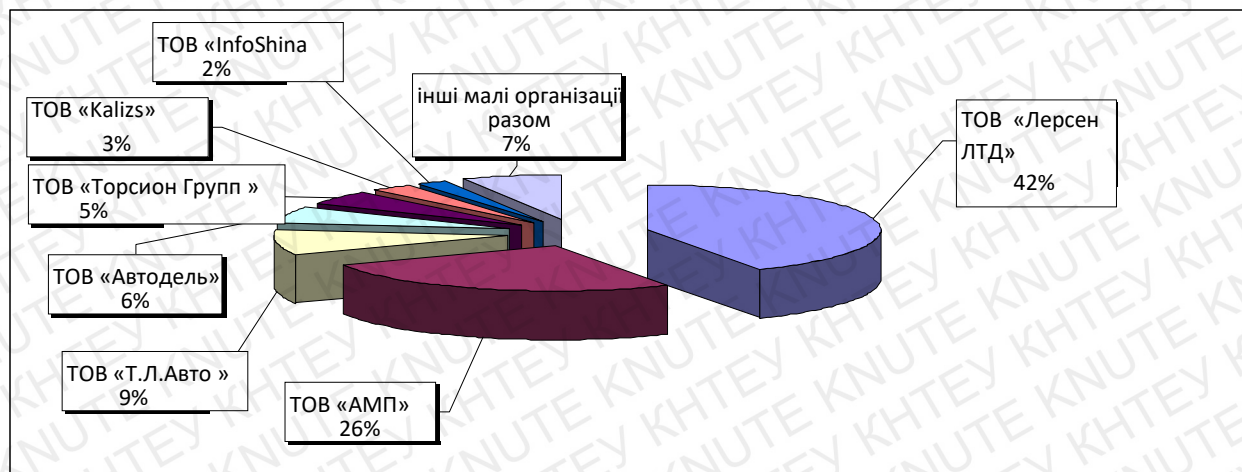


Рис. 1.8. Частка ринку підприємств по реалізації автомобільної продукції на внутрішньому ринку

Конкурентні переваги ТОВ «Лерсен ЛТД»: гарантована наявність товару на складах; швидка доставка; пропонування нових асортиментних позицій; пропозиція товарів вітчизняного виробництва.

Підприємство працює на зарубіжних ринках Польщі, Бельгії, Молдови. Зокрема місткість автомобільної продукції вітчизняного виробництва на ринку Польщі на сьогодні складає 12%. Розглянемо подальшу перспективу розширення виробництва та реалізацію автомобільної продукції на найбільш вигідний закордонний ринок Польщі.

Розглянемо в рис. 1.9 частку ринку яку посідає ТОВ «Лерсен ЛТД», серед найбільших підприємств Польщі по виготовленню та реалізації автомобільної продукції.

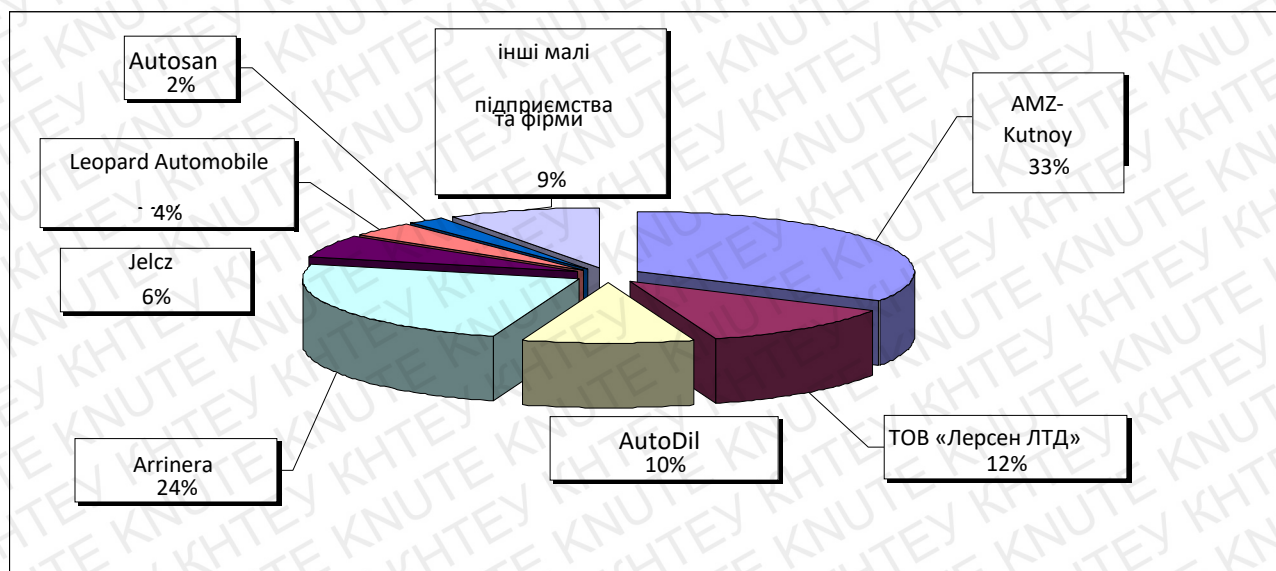


Рис. 1.9. Частки ринку підприємств в галузі Польщі за 2019 р.

Діаграма частки ринку підприємств в галузі Польщі за 2019 р. показує що основним конкурентом на даному зовнішньому ринку є польські компанії автомобільної продукції такі як: «AMZ-Kutno» та «Arrinera».

Друга за об'ємом частки ринку компанія «Arrinera» (частка ринку - 24%), фірма була створена у 1993 р. та з моменту початку своєї діяльності обслуговує урядові установи, банки та підприємства, які забезпечує повним переліком автомобільної продукції необхідної для функціонування в сучасному світі.

Таблиця 1.11

**Експорт автомобільної продукції на закордонних ринках
за 2015-2019 рр., шт.**

Країни	Роки					Відношення 2019 р до 2015 р, %
	2015	2016	2017	2018	2019	
Кількість автомобільної продукції, тис. шт.						
Польща	13000	15800	14800	18600	13000	0
Бельгія	8500	10000	12880	14730	8500	0
Молдова	15300	15300	16400	17850	15300	0
Усього	36800	41100	44080	51180	36800	0

Важливими небанківськими фінансовими установами, які виступають на фінансовому ринку, є також товариства пенсійних фондів, страхові установи,

товариства інвестиційних фондів, фірми, які управляють активами інвесторів та дають можливість безпосереднього інвестування на фінансовому ринку.

На рис. 1.10 зображено основних споживачів автомобільної продукції на зовнішньому ринку серед підприємств та суб'єктів підприємницької діяльності Польщі в період з 2015–2019 роки.

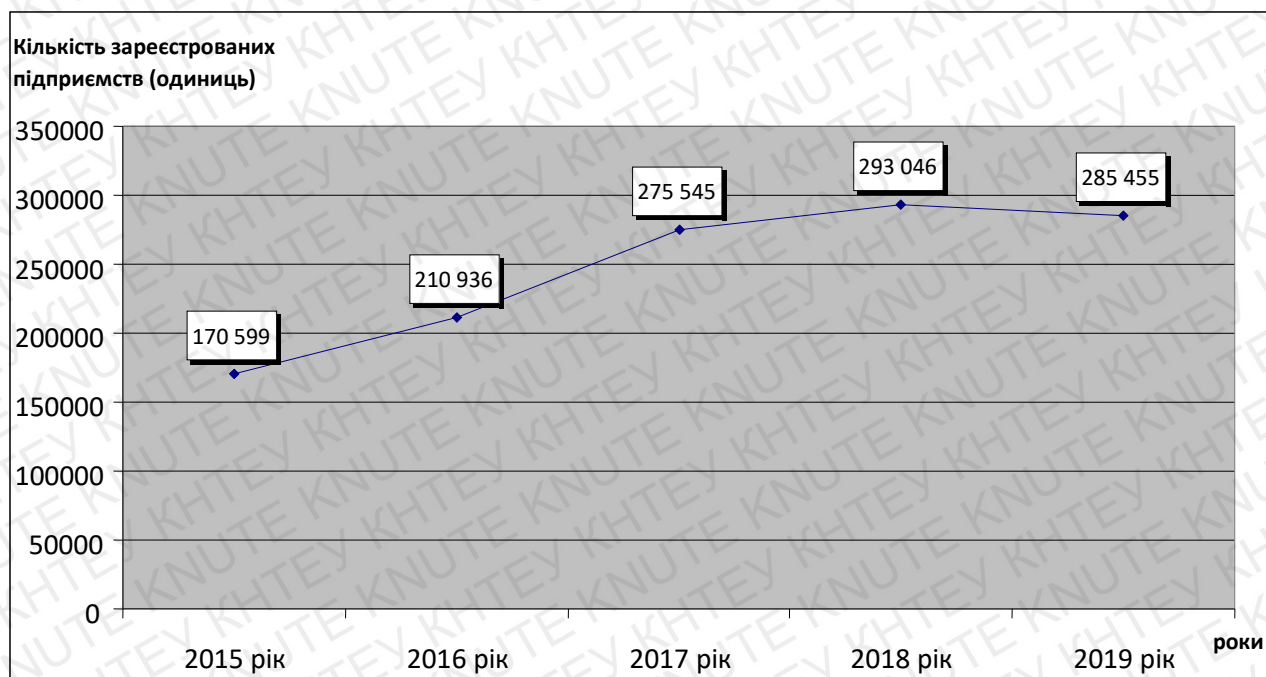


Рис. 1.10. Динаміка основних споживачів автомобільної продукції Польщі за 2015 – 2019 рр.

З рис. 1.10. можна стверджувати, що кількості підприємств-суб'єктів підприємницької діяльності у Польщі поступово зростає, цим самим збільшує потребу в продукції компанії. Щорічно орієнтовне збільшення може відбуватися у діапазоні від 10 до 13%.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1

В результаті дослідження бізнес-планування ТОВ «Лерсен ЛТД», як суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності, можна зробити такі висновки.

Експортними поставками підприємство займається в незначній кількості та займає 12% ринку автомобільної продукції Польщі.

Разом з тим низька собівартість виробленої продукції та відмінне співвідношення ціна/якість дозволяють розширити експорт продукції.

Для закріплення на міжнародному ринку ТОВ «Лерсен ЛТД» необхідно посилити експортну складову. Можливості розширення виробництва продукції та її збуту у підприємства постійно зростають, що забезпечує максимізацію прибутку на тривалий період.

Для забезпечення стійких позицій на зарубіжних ринках у наступному розділі пропонується розглянути шляхи вдосконалення бізнес-планування ТОВ «Лерсен ЛТД», як суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності.

Крім цього, оцінюючи системи бізнес-планування даного підприємства необхідно зазначити відсутність використання інформаційних технологій. Це можна оцінити як негативний факт в організації бізнес-планування, який спричиняє необхідність впровадження даних в менеджмент ТОВ «Лерсен ЛТД» і в систему бізнес-планування зокрема.

РОЗДІЛ 2

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ ТОВ «ЛЕРСЕН ЛТД»
ДЛЯ ЗАКОРДОННОГО РИНКОВОГО СЕРЕДОВИЩА

2.1. Напрямки вдосконалення бізнес – планування з використанням інформаційних систем

За допомогою інформаційних технологій проводиться планування діяльності підприємства. Здійснення різного роду планування на підприємстві має обов'язкове застосування інформаційних технологій.

Планування діяльності, що містить наступні показники є обов'язковим із застосуванням інформаційних технологій:

- 1) науково-проектні та конструкторські розробки, впровадження нових технологій;
- 2) гарантійне обслуговування ліній, локальних мереж та складових частин до них;
- 3) взаємодія зі світовими комп'ютерними мережами на комерційних та некомерційних засадах;
- 4) надання в оренду техніки, приміщень, торгівельної площі.

Інженерні проекти: вирішення прикладних задач клієнтів у галузі обробки інформації, обліку та управління завдяки використанню сучасних комп'ютерних технологій, побудова локальних та глобальних комп'ютерних мереж, систем корпоративного зв'язку, центрів обробки, перетворення та передачі інформації. Ця частина бізнесу орієнтована на корпоративного замовника: банки, урядові установи, великі та середні підприємства з розгалуженою інфраструктурою.

Інтернет-послуги - надання доступу для організацій, установ та приватних споживачів високошвидкісного доступу до мережі Інтернет через супутниковий канал 10Mbps з гарантованою полосою пропускання, розрахований на велике інформаційне навантаження. Використання апаратних можливостей цифрової АТС-7 для організацій доступу абонентів. Помегабайтна, а не похвилинна

тарифікація. Безкоштовна реєстрація нових абонентів в мережі Інтернет. Безкоштовна пересилка поштових повідомлень.

Сервіс та ремонт комп'ютерної техніки. Навіть найдосконаліша техніка потребує кваліфікованого обслуговування, а подекуди і ремонту. Сертифіковані спеціалісти забезпечують високу якість сервісного обслуговування комп'ютерного обладнання. Вони мають на оснащенні сучасне цифрове діагностичне обладнання, професійний інструмент та використовують в роботі виключно фірмові комплектуючі, запасні частини і витратні матеріали.

На підприємстві необхідним є використання програмних продуктів 1С і НАУ. Постачання, ввід в експлуатацію та обслуговування найбільш популярної в Україні бухгалтерської облікової системи 1С, яка забезпечує високий рівень масштабовості ведення обліку та захист інвестицій клієнтів, дає змогу повністю звільнитися від помилок, які неминучі при меморіально-ордерній чи журнально-ордерній формі ведення бухгалтерського обліку. Система має відкриту архітектуру, що специфічних потреб конкретного споживача. Система повністю відповідає стандартам бухгалтерського обліку в Україні, має ефективну систему захисту інформації від несанкціонованого доступу та підтримує усі сучасні програмні технології (клієнт-сервер, WWW тощо). Постачання та підтримка найбільш повної ПС «Нормативні Акти України». База даних містить понад 75 тис. документів, щотижня поновлюється через мережу Інтернет, оснащена зручними та простими засобами пошуку документів.

У якості базових інформаційних технологій планування виступають стандартні «бухгалтерські» інформаційні технології програм типу «1С: Підприємство», а також «офісні» інформаційні технології широко розповсюдженого програмного продукту фірми Microsoft - «MS Office».

Вивчення комп'ютерних систем бухгалтерського обліку варто здійснювати на прикладі комплексних систем масштабу середнього підприємства типу «1С: Підприємство». Саме ці системи забезпечують вивчення універсальних бухгалтерських інформаційних технологій, включаючи введення і підготовку первинних документів, виконання облікових функцій, формування звітів, довідок і

под. Інформаційні технології роботи з текстовими документами Microsoft Word легко застосовуються в будь-яких текстових редакторах, а також у бухгалтерських програмах, що підтримують створення документів. Інформаційні технології Microsoft Excel є основою для обчислень, збереження великих обсягів даних, інформаційного обміну з зовнішніми інформаційними системами, моделювання, аналізу, статистичної обробки даних і под.

У корпоративних інформаційних системах, а також системах із розподіленою обробкою й збереженням даних Microsoft Excel виступає як стандартний додаток клієнта. Особливо варто звернути увагу на неправильну думку про «достатність» для професійної діяльності бухгалтера арифметичних операцій. Природно, арифметику ніхто не скасує, але ідеологія обліку ґрунтується саме на аналізі й узагальненні облікових даних, їхньому прогнозі, для цього й необхідні методи математичного моделювання. Організація структурованих баз даних під управлінням СУБД Access, простота створення додатків на базі майстрів форм, звітів, запитів і ін. - усе це розширює можливості комп'ютерних систем.

Інформаційні системи планування діяльності підприємств розглядаються:

- загальна характеристика об'єкта комп'ютеризації (підприємства, організації) й системи управління, у тому числі типи організаційних структур, функціональна структура системи управління, методи управління. Ці характеристики значною мірою визначають особливості створюваних інформаційних систем, впливають на склад, структуру та інформацію, що міститься в базах даних, застосовані технології збору, обробки, збереження і передачі інформації;
- загальна характеристика інформаційної системи підприємства, склад і властивості основних компонентів інформаційних систем: інформація, інформаційні технології, організаційні одиниці, функціональна структура типової інформаційної системи підприємства;
- класифікація інформаційних систем, особливості різних їх видів: інформаційна система оперативної обробки інформації OnLine Transactions Processing, інформаційна система підтримки рішень Decision Support Systems, інформаційні системи оперативного аналізу даних OnLine Analytical Processing;

- методологія та зміст проектних робіт зі створення інформаційних систем, сучасні засоби проектування.

Дається загальна характеристика систем бухгалтерського обліку, визначення комп'ютерної системи бухгалтерського обліку (КСБО), розглядаються варіанти реалізації окремих компонентів КСБО. Зокрема, розглянуто підходи до реалізації в плані рахунків, що є моделлю бухгалтерського обліку, класифікація та кодування інформації, облікові регістри, система первинної облікової документації. Докладно розглядаються класифікатори інформації, що використовуються в бухгалтерському обліку.

У цих же дисциплінах визначено основні напрямки комп'ютеризації планування діяльності підприємства, подано класифікацію програмних продуктів, розглянуто найбільш типові риси класів бухгалтерських програм:

- «Ведення журналу господарських операцій і складання бухгалтерських звітів»;
- «Інструментальні КСБО»;
- «Інтегрована бухгалтерія для малих підприємств»;
- «Комплексний бухгалтерський облік для середніх і великих підприємств»;
- «Бухгалтерські системи в складі корпоративних інформаційних систем»;
- «Комп'ютерні системи фінансового аналізу і бізнес планування»;
- «Правові й інформаційно-довідкові системи і бази даних».

Для полегшення рутинної бухгалтерської роботи за останні роки було написано чимало програм. Спочатку багато з них створювалися в середовищі MS DOS і були не позбавлені недоліків, обумовлених цією операційною системою, хоча не можна не визнати, що ці програми успішно розраховували зарплату, роздруковували розрахункові листки, формували оборотні відомості.

Із появою операційної системи Windows відбувся стрибок у розвитку бухгалтерських пакетів. Інтерфейс Windows став інтуїтивно зрозумілий, тому будь-яка нова програма, написана для роботи в операційній системі Windows є легкою для розуміння. Ці програми добре набудовуються, а їхній зовнішній вигляд можна змінювати на свій смак.

Комп'ютерні системи бухгалтерського обліку на базі «1С: Підприємство» містять опис інструментальної КСБО, що забезпечує комплексний бухгалтерський облік для середніх підприємств. Вибір цієї системи для вивчення обумовлений, головним чином, типовістю облікових функцій і засобів розробки їхньої комп'ютерної реалізації.

Варто пам'ятати, що використання комп'ютерів у системі планування підприємством не самоціль, комп'ютери та пов'язані з ним програмні засоби й електронне подання інформації є «вторинними» стосовно функцій планування, алгоритмів і механізмів досягнення цілей планування. Засвоєння комп'ютерних систем бухгалтерського обліку вимагає цілісного уявлення про інформаційну систему підприємства, оцінку її стану, перспектив і тенденцій розвитку. Велика увага повинна приділятися вивченню об'єкта планування підприємства з позицій комп'ютеризації системи планування, відповідності інформаційних технологій вимогам завдань, що розв'язуються, вибору засобів розробки комп'ютерних систем. Важливо розуміти специфіку комп'ютерних систем бухгалтерського обліку, основу яких складає методологія бухгалтерського обліку й інформація, організована у вигляді системи електронних документів і баз даних.

Використання комп'ютера в практиці планування стало необхідністю. Фахівець, який не вміє працювати на комп'ютері, зараз навряд чи може розраховувати на успіх.

На сьогоднішній день існує велика кількість різних бухгалтерських програм, програм фінансового аналізу й статистичного обліку. Всі вони мають свої переваги й свої недоліки. Програми, що надають більше можливостей для специфічних видів обліку, звичайно програють за рахунок зайвої перевантаженості деталями. Інші програми простіші і доступніші в роботі, але якихось функцій при роботі може не вистачати. Найчастіше вибір програмного забезпечення залежить від конкретних завдань, що мають бути вирішені. Кожен фахівець оформляє платіжні документи, прибуткові й видаткові касові ордери, але бухгалтерія виробничого підприємства, де потрібно вести облік надходження та руху товарів і матеріалів, виписувати

рахунки-фактури і вести книги продажів і покупок, значно відрізняється від бухгалтерії державної установи, де всі ці функції швидше за все будуть зайвими.

Основа всіх програма одна: всі вони побудовані на принципі подвійного запису, що застосовується в обліку.

На сьогодні практично всі програми бухгалтерського обліку та планування адаптовані до операційного середовища Windows. Для успішного використання цих програм необхідно мати не лише навички роботи на комп'ютері, але й певні знання про операційну систему Windows.

Таким чином, розвиток комп'ютерних систем бухгалтерського обліку та систем фінансового планування відбувається в декількох напрямках.

У першу чергу, це подальший розвиток облікових функцій і складу бухгалтерських завдань, що розв'язуються, розвиток моделей комп'ютерного бухгалтерського обліку (в тому числі й системи обліку міжнародного рівня).

По-друге, удосконалюється інтерфейс кінцевого користувача; підвищується стійкість і захищеність комп'ютерних систем бухгалтерського обліку та бізнес планування. Як і будь-який інструментарій, комп'ютерна система бухгалтерського обліку повинна бути «зручною», технологічною під час використання.

По-третє, комп'ютерні системи бухгалтерського обліку ще більше набудовуються на специфіку об'єкта управління, тому, як видно, буде йти подальше їхнє «розшарування» на класи:

- корпоративні системи бізнес планування;
- системи планування масштабу середнього підприємства;
- системи планування підприємств малого бізнесу.

По-четверте, в складі комп'ютерних систем планування з'являється функціональний компонент, що підтримує комп'ютерне моделювання, прогнозування та прийняття рішень, у тому числі в області аудиту.

По-п'яте, розвивається створення комп'ютерних систем бухгалтерського обліку на базі засобів CASE-технологій, ріст консультаційних послуг типу «управлінського консалтингу».

Таким чином, це дослідження показує, що підготовка сучасних економістів неможлива без використання інформаційних технологій повсюдно. Причому, в процесі навчання у вузах використовується: спеціалізоване програмне забезпечення, що відповідає особливостям майбутньої спеціальності; програмне забезпечення «загального призначення»; програмні засоби для організації навчального процесу.

Результати аналізу показують, що сучасне професійне навчання майбутніх економістів в області комп'ютерних технологій включає вивчення інформаційних технологій Microsoft Office для використання в комп'ютерних системах бухгалтерського обліку; загальних питань побудови інформаційних систем підприємств, комп'ютерного бізнес планування, аналіз програмних засобів автоматизації планування.

Важливим напрямком вдосконалення бізнес планування на підприємстві є розробка планів, із врахуванням інтересів та побажань керівництва і працівників підприємства. Адже, саме вони є основними учасниками виробничого процесу на підприємстві, а отже можуть реально оцінити потужність, перспективи та масштаби майбутнього виробництва.

Бізнес планування має включати також фінансові можливості підприємства. Адже, не можливо планувати випуск продукції на рівні великого промислового гіганта, коли говориться про мале підприємство.

Планування діяльності підприємства потрібно проводити виключно під конкретне підприємство, а не позичати в когось іншого. Проводити планування виключно із урахуванням економічних показників підприємства, або можливих фінансових можливостей засновників. Планування діяльності підприємства потрібно проводити із урахуванням технічних можливостей підприємства, його виробничої потужності, асортименту продукції, ринку збуту.

Підготовка сучасних економістів неможлива без використання інформаційних технологій повсюдно. Причому, в процесі навчання у вузах використовується: спеціалізоване програмне забезпечення, що відповідає

особливостям майбутньої спеціальності; програмне забезпечення «загального призначення»; програмні засоби для організації навчального процесу.

Результати аналізу показують, що сучасне професійне навчання майбутніх економістів в області комп'ютерних технологій включає вивчення інформаційних технологій Microsoft Office для використання в комп'ютерних системах бухгалтерського обліку; загальних питань побудови інформаційних систем підприємств, комп'ютерного бізнес планування, аналіз програмних засобів автоматизації планування.

2.2. Обґрунтування бізнес-плану щодо створення виробничих потужностей для виробництва продукції на ринок Польщі

Вдосконалення бізнес-планування на підприємстві ТОВ «Лерсен ЛТД» стало обумовлене необхідністю розширення власного виробництва автомобільної продукції за для зменшення залежності від постачальника. Шляхом закупівлі нового обладнання, найму нових працівників за меншу плату, розгортається виробництво аналогічної автомобільної продукції, але зі значно нижчою собівартістю.

Збут виробленої продукції по нижчій ціні підвищує конкурентну привабливість підприємства, розширює можливості реалізації нових партій продукції і в цілому збільшує прибуток.

ТОВ «Лерсен ЛТД» в рік закуповує понад 350 тисяч штук автомобільної продукції різного виду. На підприємстві планується розпочати виробничу діяльність з січня 2018 року, плановий обсяг виробництва чотирьох видів продукції в перший рік не буду перевищувати 70 тисяч штук автомобільної виробів, так як для початку виробництва автомобільної продукції можливостями самого підприємства було обрано найвигідніші види товару, які реалізуються в Україні та є дуже затребуваними. В подальшому планується щорічно збільшувати обсяг власного виробництва за рахунок розширення асортименту випуску товарів і видів продукції.

Через 3 – 5 роки з початку власного виробництва цілком можливим є остаточна відмова від закупівлі продукції у австрійської фірми і повний перехід на виробництво усього асортименту автомобільної продукції в Україні та Польщі.

Розширення збутової мережі підприємства, удосконалення виробництва з метою нарощення обсягів реалізації нових партій продукції збільшить прибутковість підприємства в цілому.

На основі витрат підприємства і оптимального прибутку можливо спрогнозувати фінансові результати на 2021 рік.

Розвиток сервісної інфраструктури.

Основний вид діяльності підприємства як вже зазначалося є реалізація автомобільної продукції як на внутрішньому так і на закордонних ринках, де потенційними споживачами є державні установи, підприємства, організації, фінансові установи, фізичні та юридичні особи підприємницької діяльності.

Максимізація прибутку отримується за рахунок збільшення власного виробництва фірми, росту об'ємів продажу, не за рахунок високої ціни. Потрібно максимізувати об'єм реклами, про дану продукцію фірми. Споживачів можна привабити невисокими цінами (на відміну від конкурентів).

Конкурентні переваги ТОВ «Лерсен ЛТД»: гарантована наявність товару на складах; швидка доставка; пропонування нових асортиментних позицій; пропозиція товарів вітчизняного виробництва.

Для виходу на ринок нових конкурентів існують бар'єри, які пов'язані : з великими інвестиціями; з екологічно чистою продукцією; з нестачею сировини (в Україні нема сировинної бази); з мережею дистриб'юторів (для полегшення системи збуту).

Планується також надання сервісних послуг: гарантійне обслуговування автомобільної продукції, продаж на викуп і замовлення товарів по каталогу. На сьогоднішній день на ринку працюють фірми, що надають аналогічні послуги, однак, основними недоліками конкурентних товарів і послуг є стабільно високі ціни на супутні товари, а також низька якість продукції. Основними перевагами

фірми є: можливість зниження собівартості і цін, підвищення якості за рахунок використання нового обладнання, розширення асортименту послуг.

Проектується устаткування другого великого виробничого цеху, що буде виготовляти різноманітний асортимент продукції і стане виробничим центром фірми.

Приміщення й устаткування

Проектується використання наступного виробничого устаткування: 4 машини для виготовлення автомобільної продукції; 4 комп'ютери ; 2 принтери; 4 кондиціонери;

Необхідна виробнича площа – 260 кв. метрів.

На основі фінансових показників, більш детально розглянемо планування виробничої діяльності підприємства.

Щодо виробничого плану, то специфіка діяльності в сфері виробництва автомобільної продукції вимагає особливої уваги до місця розташування майбутнього виробничого цеху фірми. Для виробничого цеху необхідно, щоб його місце розташування було як можна більш зручним для працівників компанії та – складу. У той же час, необхідно враховувати також і місце розташування конкурентів, а також вартість і наявність необхідних площ у даному районі. З метою виявлення найбільш вдалого місця розташування виробничого цеху були оцінені переваги і недоліки місця знаходження.

Було виявлено, що найбільш вигідним місцем розташування виробничого цеху №2 буде складське приміщення, що знаходиться у власності фірми, але на даний час не використовується, неподалік від головного офісу фірми розміром 260 кв. метрів, з додержанням всіх правових та екологічних норм.

Таблиця 2.1

**Необхідне основне і допоміжне обладнання для розширення
виробництва та його вартість на 2021 р.**

Найменування обладнання	Кількість одиниць	Ціна за одиницю, грн.	Загальна ціна, грн.
Основне устаткування:			
- машина для виготовлення автомобільних виробів	3	78000,00	234000,00
- шиномонтажний верстат	1	3000,00	3000,00
- комп'ютер Intel Core i5	4	4000,00	16000,00
Допоміжне устаткування:			
- принтер	2	1200,00	2400,00
- кондиціонер	2	4800,00	9600,00
- меблі	5	2000,00	10000,00
Разом, вартість основного та допоміжного устаткування			275000,00

Проектується, що основними постачальниками видаткових матеріалів і супутніх товарів будуть фірми: «Вест» м. Вінниця; «Пласт» м. Житомир; «LifeSlaves» м. Харків.

Фірма, розташована в місті Житомир буде постачати сировину (пластик, деталі), фірми в Харкові та Вінниці будуть поставляти основні видаткові матеріали. Так як видаткові матеріали аксесуари виробляються закордоном, то ціни на них залежать від курсу долара стосовно національної валюти, зважаючи на це в системі керування запасами варто передбачити зміну нормативу запасів в залежності від очікуваного підвищення (зниження) курсу долара стосовно гривні. Планується, що постачання видаткових матеріалів, будуть здійснюватися один раз на місяць. Виходячи з інтервалу між постачаннями розраховується поточні, страхові і транспортні норми запасів. Середня норма запасів для підприємства встановлюється в розмірі 11 днів.

Витрати матеріалів розраховувалася виходячи з норм витрат по технічній документації. Заробітна плата розраховувалася виходячи з погодинної ставки персоналу. Річні накладні витрати на даний вид продукції визначалися шляхом віднесення частки витрат, обумовленої відповідно до частки річного фонду оплати праці по даному виді продукції в загальному річному фонді оплати праці. Накладні витрати на одиницю продукції визначалися шляхом розподілу загальної суми

накладних витрат на плановий обсяг реалізації продукції в натуральному вираженні.

Середня собівартість зменшується зі збільшенням обсягу виробництва, оскільки загальні постійні витрати залишаються незмінними і розподіляються на більшу кількість одиниць продукції.

Розрахунки проводилися виходячи із середніх цін на матеріали і товари у передбачуваних постачальників на момент розробки бізнес-плану в гривнях.

Випуск продукції власного виробництва володітиме високими споживчими властивостями завдяки застосуванню вискоєфективного конвеєрного устаткування. Продукцію відрізняє від імпортних і вітчизняних аналогів низька конкурентна ціна.

План маркетингу

Головною метою підприємства є розширення ринкової частки. Стратегією підприємства повинна стати комплексна стратегія по реалізації продукції більш високої якості і більш низьким цінам, а також розширення асортименту товару. Виходячи з цього, стратегією маркетингу обирається стратегія розширення попиту за рахунок стимулювання обсягу продажів, цінової політики і нецінових факторів конкурентної боротьби, створення позитивного іміджу фірми.

На основі розробленої стратегії необхідно сформулювати орієнтовану на споживача структуру управління підприємством.

Результатом попередніх етапів буде пакет заходів. Далі необхідно призначити відповідальних (з урахуванням удосконаленої структури управління й особистісних якостей співробітників) за реалізацію заходів прийнятого плану, а також за терміни їхнього виконання.

Реалізація наміченого плану маркетингу, його коригування здійснюється з урахуванням впливів ринку.

Головними конкурентними перевагами даного проекту є: використання нового високопродуктивного обладнання, що дозволить підвищити якість і знизити вартість автомобільної продукції; устаткування виробничого цеху, що буде

виготовляти різноманітний асортимент продукції; введення системи накопичувальних знижок і індивідуального підходу до потреб кожного клієнта.

Для досягнення поставлених цілей планується розгорнути рекламну кампанію з метою ознайомлення споживачів автомобільної продукції із продукцією фірми і цінами на неї на ринку Польщі.

Таблиця 2.2

**Прогноз та обсяги продажу ТОВ «Лерсен ЛТД» протягом 2021-2024рр.,
тис. шт.**

Показники	Попередні дані 2020	2021	2022	2023	2024
Обсяг продажу автомобільної продукції ТОВ «Лерсен ЛТД», тис. шт.	280	310	350	380	450
Обсяг продажу автомобільної продукції ТОВ «АМП», тис. шт.	198	215	260	285	305
Обсяг продажу автомобільної продукції ТОВ «Лерсен ЛТД» від об'єму продажу ТОВ «АМП», %.	70%	69%	74%	75%	68%
Ріст реалізації продукції ТОВ «Лерсен ЛТД», %	-	10%	12%	8%	18%

Джерело: звітність ТОВ «Лерсен ЛТД» за період 2015-2019рр.

Ціни на автомобільну продукцію будуть розраховуватися виходячи з рівня попиту і витрат та цільового прибутку. Головним елементом цінової політики фірми має стати введення комп'ютерного обліку всіх клієнтів фірми з метою надання накопичувальних знижок з ціни. Це дозволить залучати і зберігати постійних клієнтів та стабілізувати обсяг попиту.

Таблиця 2.3

Система накопичувальних знижок новоствореної продукції

Товари	Накопичувальна кількість (шт.)										
	50	100	150	200	250	300	350	400	450	500	550
	Знижка, %										
Свічка запалювання	1	5	7	9	11	13	15	17	19	21	23
Ободна стрічка (фліппер)	1	5	7	9	11	13	15	17	19	21	23
Освітлювальне устаткування	1	5	7	9	11	13	15	17	19	21	23
Електричні запчастини	3	6	9	12	15	18	21	24	27	30	33

Витрати на маркетинг планується фінансувати за рахунок собівартості (10 тис. грн. щорічно) і за рахунок фонду розвитку виробництва (5% від щорічних відрахувань).

Реклама підприємства. Необхідна масова реклама в містах Польщі, також в місті Варшава та Краків. Державні установи, підприємства, організації, фінансові установи, фізичні та юридичні особи підприємницької діяльності зацікавлені в продукції даного виробництва. Отже на сьогоднішній день ця продукція є актуальною, в подальшому можна рекламувати їх по всій території Польщі.

Потрібно збільшити рівень доходу шляхом постійного росту об'ємів продажу за рахунок розширення ринку збуту.

Відображення витрат на проведення рекламних заходів можливе тільки за наявності відповідних підтвердних документів. При цьому обов'язковою умовою для включення витрат на проведення рекламних заходів до складу витрат у податковому обліку є виключно рекламний характер таких заходів.

Таблиця 2.4

Прогноз витрат на рекламу за 2021 рік, грн.

Канали розміщення реклами	Періодичність розміщення реклами (місяць)	Частота показу реклами (кількість разів на тиждень)	Вартість розміщення реклами помісячно, грн.	Планові витрати на 2021 рік
місцева газета	місяць	Раз в тиждень	316	3 800
реклама в Інтернеті	місяць	Кожен день	433	5 200
власна web – сторінка	рік	Кожен день	416	5 000
рекламні дорожні щити	місяць	Кожен день	833	10 000
Разом			1 998	24 000

Організаційний план.

Привабливість фірми, віра в успіх її бізнесу багато в чому залежать від ділових навичок і професіоналізму персоналу фірми та команди менеджерів. Досвідчені керівники і кваліфіковані виконавці можуть вивести підприємство з кризи, а безпорадні, навпаки, здатні зіпсувати найліпше діло. Тому організаційний

план, в якому розглядаються кадрові питання, займає особливе місце серед інших розділів бізнес-плану.

Організаційна структура постійно вдосконалюється, все більше пристосовується до ринкових умов господарювання, але головним напрямком вдосконалення є перехід до стратегічного менеджменту. В зв'язку з цим в перспективі все більше приділятиметься уваги управлінню маркетингом, що включає в себе не тільки прогноз розвитку ринку, але і можливість впливати на майбутнє.

Повноваження установчих зборів і директора товариства визначаються статутом товариства.

Розглянемо більш детально запропоновану структуру впроваджуваного виробничого цеху №2 ТОВ «Лерсен ЛТД» на рис. 2.1.

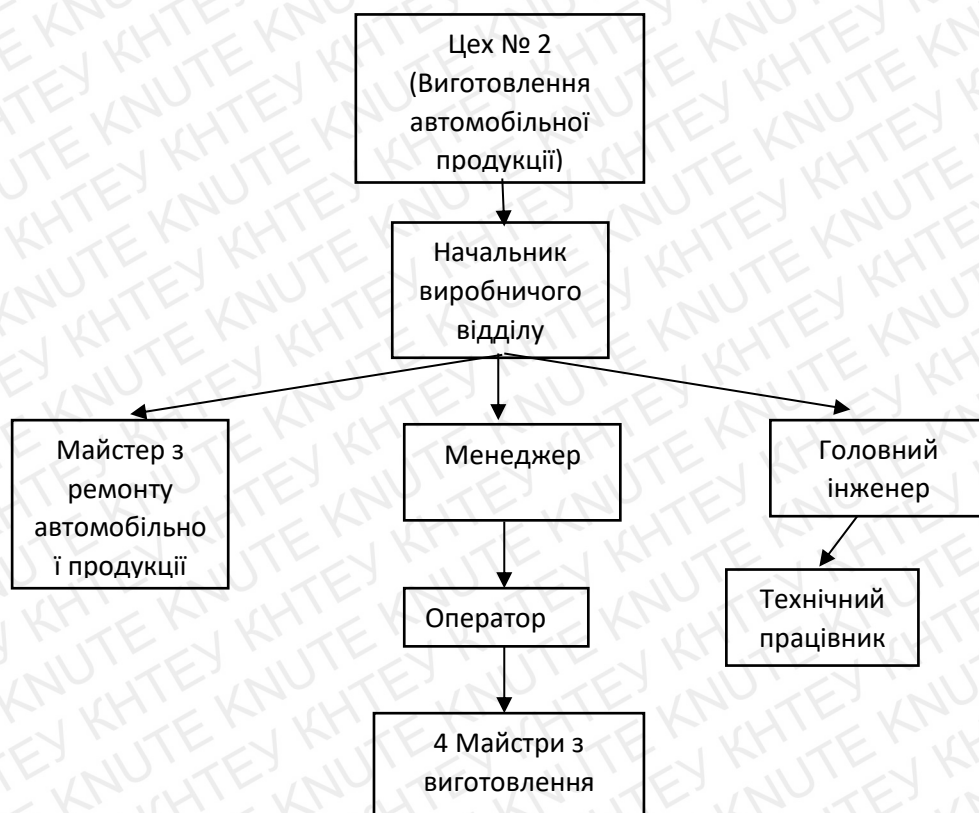


Рис 2.1. Запропонована структура виробничого цеху №2

Відповідно до норм витрат часу на виготовлення автомобільної продукції і плановим обсягом продажу планується наступна чисельність працівників, які будуть працювати у запропонованому Виробничому цеху №2.

Таблиця 2.5

Штатний розпис виробничого персоналу

Посада	Кількість чол.	Оклад, грн.	річний ФОП, грн.	Разом відрахувань, грн.
Начальник виробничого відділу	1	3800	45600	15823,2
Головний інженер	1	2000	24000	8328
Майстер з ремонту автомобільної продукції	1	1600	19200	6662,4
Менеджер	1	1900	22800	7911,6
Майстер з виготовлення	4	1800	21600	7495,2
Оператор	1	1250	15000	5205
Технічний працівник	1	650	7800	2706,6
Разом	10	18400	220800	76617,6

Джерело: штатний розпис ТОВ «Лерсен ЛТД».

За даними у табл. 2.5 річний фонд оплати праці розраховувався місячний оклад на 12 місяців.

Відрахування розраховувалися за допомогою єдиних соціальних внесків (ЄСВ) 34,7% відповідно до чинного законодавства.

Таблиця 2.6

Планова трудомісткість виробництва продукції

Найменування показника	Кількість
Плановий об'єм виробництва, шт./день: автомобільної продукції	290
Витрати часу дизайнера на програмування, год.	2
Витрати часу на виготовлення денного плану, год.	10

Згідно з плановим об'ємом виробництва в день є можливість виготовляти в середньому близько 290 шт. автомобільної продукції. Що в свою чергу є непоганим результатом на початковому етапі нової виробничої діяльності фірми, річний план випуску продукції не буду перевищувати 70 000 штук автомобільних виробів, так як для розширення виробництва автомобільної продукції можливостями самого підприємства було обрано найвигідніші види товару, які реалізуються на

закордонному ринку Польщі, та є дуже затребуваними. В подальшому планується щорічно збільшувати обсяг власного виробництва за рахунок розширення асортименту випуску товарів і видів продукції.

Фінансовий план.

Для того, щоб розпочати розвивати новий напрямок діяльності, такий як відкриття виробничого Цеху №2, необхідно вливання фінансових засобів. Проаналізувавши статутний капітал підприємства та ліквідні засоби, можна зробити висновок про необхідність залучення коштів фінансової установи у розмірі 350 000 тис. гривень.

Для цього необхідно звернутися до банківської установи, яка пропонує 23% річної ставки при аннуїтетній схемі розрахунку. Кредит береться строком на чотири місяці.

Ефективність бізнесу й можливі перспективи

Планується налагодити виробництво для ринку Польщі в обслуговуванні додатковими 70 000 шт. автомобільної продукції.

Тобто маємо 245 робочих днів по 10 годин у день = 2 450 годин у рік.

За 2 450 годин Цех №2 має виготовити 70 000 шт. автомобільної продукції.

Потрібно закупити основне устаткування: машина для виготовлення автомобільних виробів $3 \times \text{Multiax SL-1210}$ + шиномонтажний верстат, що в гривнях складатиме: $3 \times 78000 + 3000 = 237000$ грн.

Також планується закупити $4 \times$ Комп'ютер Intel Core i5, що в гривнях складатиме: $= 4 \times 4000 = 16000$ грн.

Допоміжне устаткування: $2 \times$ Лазерних принтери HP LaserJet P3015dn + $2 \times$ кондиціонери Daikin + $5 \times$ меблі, що в гривнях складатиме: $= 2 \times 1200 + 2 \times 4800 + 5 \times 2000 = 22000$ гривень.

Загальні витрати на обладнання: $253000 + 22000 = 275000$ грн.

Таблиця 2.7

**Плановий розрахунок фінансових результатів на
2021 рік**

Показники	Усього грн.
Дохід від реалізації продукції	3180000
Разом чистий дохід (виручка) від наданих послуг	3180000
Матеріальні затрати	1443920
Витрати на сплату праці	220800
Відрахування на соціальні заходи (ЄСВ 34,7%)	76618
Амортизація	10000
Інші операційні витрати:	
Витрати на рекламу	24000
Податок на прибуток (21%)	294979
Разом витрати	2070317
Чистий прибуток (збиток)	1109683

Прибуток = Дохід від реалізації продукції – (Матеріальні затрати - Витрати на сплату праці - Відрахування на соціальні заходи - Амортизація - Витрати на рекламу);

Чистий прибуток = Прибуток – Податок на прибуток;

Окупність проекту = Загальна сума кредиту / Чистий прибуток;

Розрахунок ефективності Бізнес-плану:

Прибуток = 3 180 000 - 1 775 338 = 1 404 662 грн.;

Чистий дохід = 1 404 662 – 294 979 = 1 109 683 грн.;

Окупність проекту = 366 930 / 1 109 683 = 0,33 × 12 = 3,97 ≈ 4 місяці;

За даними розрахунками видно що підприємство може погасити кредит у сумі 350 000 грн. протягом 4-х місяців.

Загальну рентабельність визначаємо за формулою:

$$P = (PP / C) \times 100 \quad (2.1)$$

Де Р – рентабельність; PP – прибуток від реалізації; С – собівартість.

Рентабельність = 3 180 000 / 1 443 920 = 2,2 %.

За цими розрахунками можна сказати що підприємство є рентабельним.

Таблиця 2.8

Плановий розрахунок фінансових результатів поквартально на 2021 рік

Показники	1 квартал			2 квартал			3 квартал	4 квартал	2021 рік
	Січень	Лютий	Березень	Квітень	Травень	Червень			
	Усього грн.								
Дохід від реалізації продукції	265000	265000	265000	265000	265000	265000	795000	795000	3180000
Разом чистий дохід (виручка) від наданих послуг	265000	265000	265000	265000	265000	265000	795000	795000	3180000
Матеріальні затрати	120326,6	120326,6	120326,6	120326,6	120326,6	120326,6	360980	360980	1443920
Витрати на сплату праці	18400	18400	18400	18400	18400	18400	55200	55200	220800
Відрахування на соціальні заходи (ЄСВ 34,7%)	6384,8	6384,8	6384,8	6384,8	6384,8	6384,8	19154,4	19154,4	76618
Амортизація	833,3	833,3	833,3	833,3	833,3	833,3	25000	25000	10000
Інші операційні витрати:									
Витрати на рекламу	2000	2000	2000	2000	2000	2000	6000	6000	24000
Податок на прибуток (21%)	24581,6	24581,6	24581,6	24581,6	24581,6	24581,6	443834,4	443834,4	294979
Разом витрати	172526,3	172526,3	172526,3	172526,3	172526,3	172526,3	910168,8	910168,8	2070317
Чистий прибуток (збиток)	92473,6	92473,6	92473,6	92473,6	92473,6	92473,6	277420,8	277420,8	1109683

Схема кредиту - ануїтетна; сума кредиту – 350 000 грн.; термін кредиту - 4 місяців; відсоткова ставка, річна - 23%.

Таблиця 2.9

Графік погашення кредиту

номер місяця	погашення кредиту	погашення %	загальний внесок	залишок кредиту
1	85024.18	6708.33	91732.51	264975.82
2	86653.81	5078.70	91732.51	178322.01
3	88314.67	3417.84	91732.51	90007.34
4	90007.37	1725.14	91732.51	0.00
Разом	350000.00	16930.02	366930.02	

З цих коштів фінанси розподіляться за такою схемою:

275 000 грн. – закупка обладнання та устаткування для виробничого цеху №2;

36 800 грн. – заробітна плата за два місяці;

12 770 грн. – відрахування з заробітної плати за два місяці;

4 000 грн. – витрати на рекламу за два місяці;

21 430 грн. – витрати на ремонт приміщення під виробничий цех №2.

Основними показником, який необхідно проаналізувати є точка беззбитковості.

Для визначення точки беззбитковості можна використовувати графічний і аналітичний способи.

У тому разі, коли підприємство виготовляє і продає декілька видів продукції, точка беззбитковості можна визначити, виходячи із загального коефіцієнта маржинального доходу і всієї суми доходу від реалізації.

Аналітичний спосіб

Отримаємо:

Постійні витрати = Заробітна плата за рік + плата за % по кредиту + витрати на рекламу за рік = 220800 + 16930 + 24000 = 329711,58 грн.

За виробництва і збуту одночасно декількох видів продуктів необхідно враховувати, що вони відрізняються за ціною, величиною змінних витрат, їх часткою в розподілі загальновиробничих витрат, а тому точка беззбитковості в натуральному виразі буде залежати від частки кожного виду продукту у загальному обсязі продаж.

Алгоритм розрахунку беззбитковості для виробництва багатьох видів продукції:

- 1) визначається частка кожного виду продукту у загальному обсязі продажу;
- 2) розраховується сумарний зважений дохід.

При підвищенні цін потрібно менше реалізувати продукції, щоб одержати необхідну суму виторгу для компенсації постійних витрат підприємства, і навпаки, при зниженні рівня цін беззбитковий обсяг реалізації зростає. Збільшення ж питомих змінних і постійних витрат підвищує поріг рентабельності і зменшує зону безпеки.

Тому кожне підприємство прагне до скорочення постійних витрат. Оптимальним вважається той план, що дозволяє знизити частку постійних витрат на одиницю продукції, зменшити беззбитковий обсяг продажів і збільшити зону безпеки. Аналіз беззбитковості укладається у визначенні значень ключових параметрів, які можуть взяти під сумнів успіх бізнесу.

2.3. Шляхи мінімізації ризиків в процесі бізнес-планування на підприємстві ТОВ «Лерсен ЛТД»

У процесі практичної реалізації бізнес-плану ТОВ «Лерсен ЛТД» вкрай важливо враховувати можливість виникнення кількох критичних ситуацій, котрі можуть справити негативний вплив на ефективність впровадження виробничого процесу. Серед них можна назвати: ризик погіршення кон'юнктури місцевого ринку автомобільних виробів; ризики втрати часу й невиконання власних зобов'язань, пов'язані зі зниженням дієздатності засобів

праці й персоналу, заміною постачальників; фінансові ризики (передовсім інфляційно-дефляційний та інвестиційний); політично-інституційний ризик.

Будь-яка діяльність у сфері бізнесу пов'язана з ризиком. Ситуації, коли ризик відсутній, у підприємницькій діяльності трапляються як виняток. Об'єктивна наявність ризику пояснюється тим, що всі ринкові суб'єкти господарювання діють за умов повної або часткової невизначеності, бо залежать від багатьох змінних, дію яких часто неможливо передбачити, зокрема: невизначеність цілей за багатоваріантного вибору; неточність оцінок тенденцій розвитку внутрішнього й зовнішнього середовища чи дії конкурентів; відсутність вичерпної інформації при складанні бізнес-плану тощо.

Щоб заручитись підтримкою інвесторів у бізнес-плані, необхідно не тільки показати потенційні вигоди вкладання коштів у даний підприємницький проект, але також вказати на труднощі, що на них може натрапити бізнес і які загрожуватимуть його існуванню. Ось чому в бізнес-плані необхідно досить детально висвітлити проблеми, пов'язані з ризиками, їх оцінкою та мінімізацією впливу на результати діяльності.

Розділ бізнес-плану «Оцінка ризиків» повинен дати відповідь принаймні на два запитання: по-перше, чи керівництво фірми достатньо глибоко розуміє й ураховує ризики, зв'язані з даним бізнесом; по-друге, чи воно може розробити відповідний план дій за умов невизначеності, конфліктності, браку повної інформації.

Отже, в даному розділі бізнес-плану передовсім необхідно продемонструвати здатність бізнесмена заздалегідь передбачати можливі види ризиків, визначати джерела їх виникнення та можливі заходи для мінімізації їх негативного впливу.

Існують різні тлумачення сутності ризику. Це зумовлено тим, що ризик притаманний усім ринковим суб'єктам, супроводжує всі етапи їх діяльності, має безліч причин виникнення і форм вияву. Ризик пов'язаний з можливістю настання певної несприятливої події, яка зумовлює ймовірність (загрозу)

втррати підприємцем (інвестором) своїх ресурсів чи доходів або появу додаткових витрат.

У бізнесі існує чимало різних обставин, які можуть призвести до істотних утрат. Досвід підприємництва засвідчує, що врахування якомога більшої кількості ймовірно несприятливих для даного бізнесу подій, дає змогу реально управляти ризиком.

Перелік можливих видів ризиків досить великий: від стихійного лиха до помилок самого підприємця. Існує значна кількість різноманітних класифікацій видів ризиків. Залежно від певних ознак ризику класифікують за сферою походження, причинами виникнення, масштабами впливу, можливістю прогнозування, відповідністю допустимим нормативам, ступенем системності тощо.

Для підприємницької діяльності характерним є виокремлення таких основних видів ризиків: виробничі, пов'язані з можливістю невиконання фірмою своїх зобов'язань за контрактами; фінансові (кредитні), пов'язані з можливістю порушення фірмою своїх зобов'язань перед інвесторами; інвестиційні, пов'язані з можливим знеціненням інвестиційно-фінансового портфелю, який складається як із власних, так і зі залучених цінних паперів; ринкові, пов'язані з можливим коливанням процентних ставок, курсів валют.

Найчастіше в бізнес-плані розглядаються ризики, які можуть виникнути як наслідки:

- несприятливих тенденцій у зовнішньому середовищі галузі, до якої належить даний бізнес;
- реакції конкурентів (наприклад, можливе зниження цін на аналогічні види продукції чи послуг);
- сезонної циклічності обсягів продажу;
- недостатньої компетентності персоналу, який займається маркетингом, виробництвом чи управлінням;
- появи нових технічних і технологічних досягнень, які можуть призвести до надто швидкого техніко-економічного старіння продукту даного бізнесу;

- перевищення виробничих витрат над запланованими;
- труднощів із одержанням сировини, матеріалів, комплектуючих виробів, а також кредитів;
- циклічності потоку готівки тощо.

З погляду можливого впливу на кінцеві результати діяльності слід розрізняти динамічний та статичний ризики. Динамічний ризик може бути зумовлений непередбачуваними змінами вартості основного капіталу внаслідок прийняття певних управлінських рішень або непередбачуваних змін у зовнішньому середовищі. Статичний ризик завжди призводить до збитків, оскільки його сутнісна характеристика пов'язана з утратою реальних активів, а також з утратою доходу через недієздатність суб'єкта господарювання.

Таблиця 2.10

**Імовірні ризики й практичні заходи для зменшення їхнього впливу
на бізнес ТОВ «Лерсен ЛТД»**

Види ризиків	Заходи для зменшення негативного впливу ризиків на виробничий бізнес
1	2
1. Ризик появи нових прямих конкурентів, часткової втрати своєї ринкової ніші	1.1. Пошук нової ринкової ніші в інших містах та областях країни 1.2. Запровадження цінової конкуренції 1.3. Здійснення позавартісних методів ринкової конкуренції
2. Загроза появи залишків нереалізованої продукції в день її виробництва	2.1. Пошук оптових покупців у даній сфері
3. Ризик можливої зміни постачальників сировини через зниження її якості, підвищення цін на сировину	3.1. Розрив укладених угод з неконкурентоспроможними постачальниками сировини й термінове встановлення зв'язків із надійними постачальниками 3.2. Обгрунтоване підвищення продажних цін на автомобільні вироби
4. Вихід з ладу (поламка) технологічного устаткування та автотранспорту	4.1. Наявність коштів для придбання нового автотранспорту
5. Ризик можливого звільнення персоналу і неналежного виконання ним службових обов'язків	5.1. Здійснення медичного страхування та підвищення рівня основної чи додаткової заробітної плати персоналу фірми 5.2. Організація підвищення кваліфікації персоналу товариства 5.3. Примусове звільнення недбайливих працівників і прийняття на роботу нових найманих робітників
6. Ризик втрати майна та грошових коштів через навмисний підпал і крадіжку	6.1. Страхування майна придбанням страхового полісу з конкретною умовою відшкодування заподіяної шкоди

Якісний аналіз передбачає встановлення ризикових ситуацій, що можуть відбутися за реалізації інвестиційних проектів, їх обґрунтування та встановлення причин їх виникнення. Дана процедура носить назву «ідентифікації проектних ризиків». Якісний аналіз проектних ризиків передбачає оцінку можливих збитків компанії за настання ризикових ситуацій, та розробку пропозицій щодо їх мінімізації. Даний вид аналізу дозволяє найбільш повно виявити ризикові ситуації, а також надає необхідні дані для проведення кількісного аналізу проектних ризиків.

Кількісна оцінка впливу ризикових ситуацій на показники ефективності реалізації інвестиційних проектів дозволяє здійснити кількісний аналіз проектних ризиків.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2

Вдосконалення бізнес-планування на підприємстві ТОВ «Лерсен ЛТД» стало обумовлене необхідністю розширення власного виробництва автомобільної продукції за для зменшення залежності від постачальника. Шляхом закупівлі нового обладнання, найму нових працівників за меншу плату, розгортається виробництво аналогічної автомобільної продукції, але зі значно нижчою собівартістю.

Підприємство ТОВ «Лерсен ЛТД» прагне до скорочення постійних витрат. Оптимальним вважається той план, що дозволяє знизити частку постійних витрат на одиницю продукції, зменшити беззбитковий обсяг продажів і збільшити зону безпеки. Аналіз беззбитковості укладається у визначенні значень ключових параметрів, які можуть взяти під сумнів успіх бізнесу.

Цьому сприятиме автоматизація бізнес - планування діяльності компанії. Вибір конкретного програмного продукту або набору програмних

засобів для розв'язання управлінських задач суттєво впливають на бізнес, масштаб підприємства.

Для забезпечення максимально ефективного управління, взаємозв'язку відділів підприємства, та централізації управлінських рішень необхідним є впровадження інноваційної автоматизованої системи, яка має бути спрямована на оптимізацію бізнес-процесів, вдосконалення методів планування та обліку, поліпшення організаційної структури управління підприємством.

Необхідною умовою успішної реалізації бізнес-проекту є оцінка та аналіз проектних ризиків, як на стадії розробки інвестиційних проектів так і в ході аудиторської експертизи. Якісний аналіз проектних ризиків дозволяє найбільш повно виявити ризикові ситуації, здійснити оцінку можливих збитків компанії за настання ризикових ситуацій, забезпечує можливість розробки пропозицій щодо їх мінімізації.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Дослідивши теоретичні та практичні аспекти вдосконалення бізнес-планування зовнішньоекономічної підприємства – суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності, можна зробити наступні висновки.

1. Підприємство ТОВ «Лерсен ЛТД» здійснює свою діяльність на основі нормативно-правової бази та статистичної документації підприємства. Продукція підприємства належить до ринку автомобільних товарів.

ТОВ «Лерсен ЛТД» дотримується вимог ліквідності. Про це свідчать наведені показники ліквідності. Підприємство незалежне від зовнішніх джерел фінансування. Джерелом активів на даний момент діяльності підприємства є власні кошти і в невеликій кількості – залучені. Товариство незалежне від зовнішніх джерел фінансування. Джерелом активів на даний момент діяльності підприємства є власні кошти і в невеликій кількості – залучені. Основні показники фінансової діяльності підприємства не мають стійкої тенденції до зростання. Вони постійно коливаються в результаті нестійкої ситуації на закордонних ринках та неможливості швидкого пристосування підприємства до тих чи інших змін кон'юнктури ринків.

Динаміка змін фінансових показників має періодичні коливання, які можна охарактеризувати змінами нестабільного ринкового середовища та кризових явищ в економіці як нашої країни так і країн близького зарубіжжя з якими співпрацює підприємство.

2. ТОВ «Лерсен ЛТД» займається імпортом таких видів товарів як акумулятори, освітлювальне устаткування, електричні запчастини. Обсяги імпортованих закупівель за аналізований період хоча й в незначній кількості та все ж збільшувалися. Лише в 2019 р. відбулося незначне зниження. Різких змін в динаміці імпорту різних товарів не спостерігалось.

Підприємство імпортує товари з таких країн як Австрія, Велика Британія, Швеція та Латвія. Найбільшу питому вагу в географічній структурі

імпорту займають закупівля у Австрії, найменшу – до Латвії. Значні динамічні зміни відбулися при імпортних закупівлях зі Швеції. В 2016 р. відбулося різке зниження поставок з даної країни, а в 2017 р. та в 2018 р. – різке підвищення.

3. Експортними поставками підприємство займається в незначній кількості. Загалом експортуються такі види автомобільних товарів як ободна стрічка (фліппер), автокамери для легкових шин, свічка запалювання.

Протягом всіх п'яти років спостерігалось незначне, але стабільне підвищення обсягів експортних поставок. Різких динамічних змін при експорті різних видів товарів не відбулося. Обсяги поставок за всіма трьома видами продукції поступово зростали.

Експортні поставки товарів підприємство здійснює до таких країн як Польща, Бельгія та Молдова. Найбільшу питому вагу в географічній структурі експорту займають поставки до Польщі, найменшу – до Молдови.

4. Важливим напрямком вдосконалення бізнес планування на підприємстві є розробка планів, із врахуванням інтересів та побажань керівництва і працівників підприємства. Адже, саме вони є основними учасниками виробничого процесу на підприємстві, а отже можуть реально оцінити потужність, перспективи та масштаби майбутнього виробництва.

Бізнес планування має включати також фінансові можливості підприємства. Адже, не можливо планувати випуск продукції на рівні великого промислового гіганта, коли говориться про мале підприємство.

5. Підприємство ТОВ «Лерсен ЛТД» прагне до скорочення постійних витрат. Оптимальним вважається той план, що дозволяє знизити частку постійних витрат на одиницю продукції, зменшити беззбитковий обсяг продажів і збільшити зону безпеки. Аналіз беззбитковості укладається у визначенні значень ключових параметрів, які можуть взяти під сумнів успіх бізнесу.

Цьому сприятиме автоматизація бізнес - планування діяльності компанії. Вибір конкретного програмного продукту або набору програмних

засобів для розв'язання управлінських задач суттєво впливають на бізнес, масштаб підприємства.

Для забезпечення максимально ефективного управління, взаємозв'язку відділів підприємства, та централізації управлінських рішень необхідним є впровадження інноваційної автоматизованої системи, яка має бути спрямована на оптимізацію бізнес-процесів, вдосконалення методів планування та обліку, поліпшення організаційної структури управління підприємством.

6. Знання залежності між зазначеними показниками дає змогу керівництву визначити критичні рівні випуску, наприклад рівень, при якому прибуток буде максимальним, або рівень, при якому не буде ні прибутку, ні збитків. В останній ситуації виникає необхідність визначення кількості продукції або товару, яку необхідно продати, щоб опинитися "в нулі", або обсяг реалізації у вартісному вираженні. Такий обсяг реалізації називають безприбутковим оборотом, або точкою беззбитковості, а також "критичною точкою", "мертвою точкою", "порогом рентабельності". Щоб забезпечити цю рівноважну ситуацію, необхідно, щоб потрібна величина маржинального доходу відповідала сумі постійних витрат.

При підвищенні цін потрібно менше реалізувати продукції, щоб одержати необхідну суму витрат для компенсації постійних витрат підприємства, і навпаки, при зниженні рівня цін беззбитковий обсяг реалізації зростає. Збільшення ж питомих змінних і постійних витрат підвищує поріг рентабельності і зменшує зону безпеки.

Тому кожне підприємство прагне до скорочення постійних витрат. Оптимальним вважається той план, що дозволяє знизити частку постійних витрат на одиницю продукції, зменшити беззбитковий обсяг продажів і збільшити зону безпеки. Аналіз беззбитковості укладається у визначенні значень ключових параметрів, які можуть взяти під сумнів успіх бізнесу.

В цілому, на наш погляд, рекомендації, надані в даній роботі, сприятимуть ефективному формуванню бізнес-планів на ТОВ «Лерсен ЛТД».

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Абрамцова Т., Авер'янова Є., Богданов В., Василенко В., Діброва Н. Зовнішньоекономічна діяльність. — Д.: ТОВ "Баланс-Клуб", 2012. — 175 с.
2. Балдин К.В., Уткін В.Б., Інформаційні системи економіки: Підручник. — 5-те вид. перераб. ідоп./ К.В.Балдин, В.Б. Уткін. — М.: «Дашков і Ко», 2010. — 395.
3. Береславська О.І., Наконечний О.М., Пясецька М.Г. та ін. Міжнародні розрахунки та валютні операції: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2012. — 392 с.
4. Богомолів А. Ю. Бізнес-план: методика розробки. — М.: Осць — 89, 2010. 576 с.
5. Воронкова А.Е. Концепція управління конкурентоспроможним потенціалом підприємства // Економіст. — 2012. — №8. — С. 14-17.
6. Гавриленко Т.В. Маркетингова стратегія підприємства в умовах глобалізації / Т.В. Гавриленко // Вісник Київського університету імені Тараса Шевченка : Економіка. — 2012. — №73. — С.11–13.
7. Горевая Е. С. Управление инновациями: организационно-экономические и маркетинговые аспекты: монография / Е. С. Горевая, М. В. Хайруллина. - Новосибирск : Изд-во НГТУ, 2017. — 307 с. — 500 экз.
8. Г
рибачев Н.П., Игнатьева И.П. Бізнес-план. Практичний посібник зі

складання. Спб.: Изд-В "Белл", 2016.

9. Економічний аналіз: навч. посіб./ [Кожанова Є. П., Отенко І. П., Серікова Т. М. та ін.]. – 3 - те вид., допрац. і доп. – Х.: ВД Інжек, 2011. – 344 с.

10. Жук О. Основні види і методи зовнішньоторговельних операцій підприємств // Матеріали щорічної науково-практичної конференції «Менеджмент у 21 ст: розвиток організацій та управління персоналом»: У 2-х ч. / За заг. Ред. А. Чемериса. - Львів: ЛІДУ НАНУ, 2010. – Ч.1. – 145 с.

11. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств [текст] / За ред. Ю.Г. Козака, Н.С. Логвінової, І.Ю. Сіваченка – Київ: Центр навчальної літератури, 2006. – 792 с.

12. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2011 та 2012 роках. Статистичний збірник. Т. 1. К.: Держкомстат України. – 2012, 2015. – 168 с.

13. Игумнов Б. Н. Системы нормирования производственной деятельности / Б. Н. Игумнов, Т. П. Завгородняя, С. Н. Барский. - Хмельницкий: Поділля, 2015. -388 с.

14. Іспірян Г.І., Нгуен А.К. Методологічний підхід і методика визначення конкурентної позиції фірми на ринку // Легка промисловість. – 2010. – №1.

15. Каніщенко О. Л. Міжнародний маркетинг у діяльності українських підприємств : [монографія] / О. Л. Каніщенко. – К. : Знання, 2011. – 446 с.

16. Кириченко О.А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: Підручник. – 2-ге вид., перероб. і доп. [текст] – К.: Знання, 2009 – 386 с.

17. Коршунов В.І. Контроль в системі зовнішньо-економічної діяльності на підприємстві: Дис. д-ра екон. наук: 08.06.02 / Харківський держ. економічний ун-т. – Х., 2017. – 376 с.

18. Крамаренко Г.О., Чорна О.Є. Фінансовий менеджмент: Підручник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2012. – 520 с.
19. Малиняк Б.С. Бюджетні інвестиції як інструмент прискорення реформування реального сектору економіки України// Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №8. – С. 82–90.
20. Попова В.М. Збірник бізнес-планів з коментарями і рекомендаціями. – К.: ЦУЛ, 2011 рік.
21. Попович П.Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання: підруч./ Попович П.Я. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2010. – 630 с.
22. Прокопенко І.Ф., Ганін В.І. Методика і методологія економічного аналізу: навч. посіб./ Прокопенко І.Ф., Ганін В.І. – К.: ЦУЛ, 2010. – 430 с.
23. Пугачевська К.Й., Плут Т.С. Значення бізнес-планування як чинника господарської діяльності в ринковій економіці // Науковий вісник НЛТУ України. – 2015.- Вип. 21.1. – с.259-260.
24. Солодковський Ю. М. Моделі розвитку конкурентоспроможності експорту у сучасній системі світової торгівлі / Ю. М. Солодковський // Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку : монографія у 2 т. – К.:КНЕУ, 2012. Т I – С. 163–196.
25. Сухова Л.Ф., Чернова Н.А. Практикум по разработке бизнес-плана и финансовому анализу предприятия: Учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 160 с.
26. Теорія економічного аналізу: Навч. посіб. / Бабець Є. К., Горлов М. І., Жуков С. О. та ін. – К.: Професіонал, 2012. – 384 с.
27. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: Навч. Посібник / Під заг. Ред. А.І. Кредісова / Пер. з рос.Н.Кіт, К. Серажим – Київ, 2010. – 448 с.
28. Фінансовий менеджмент: Підручник / В.М.

Шелудько; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – 2-ге вид., стер. – К.: Знання, 2015. – 375 с.

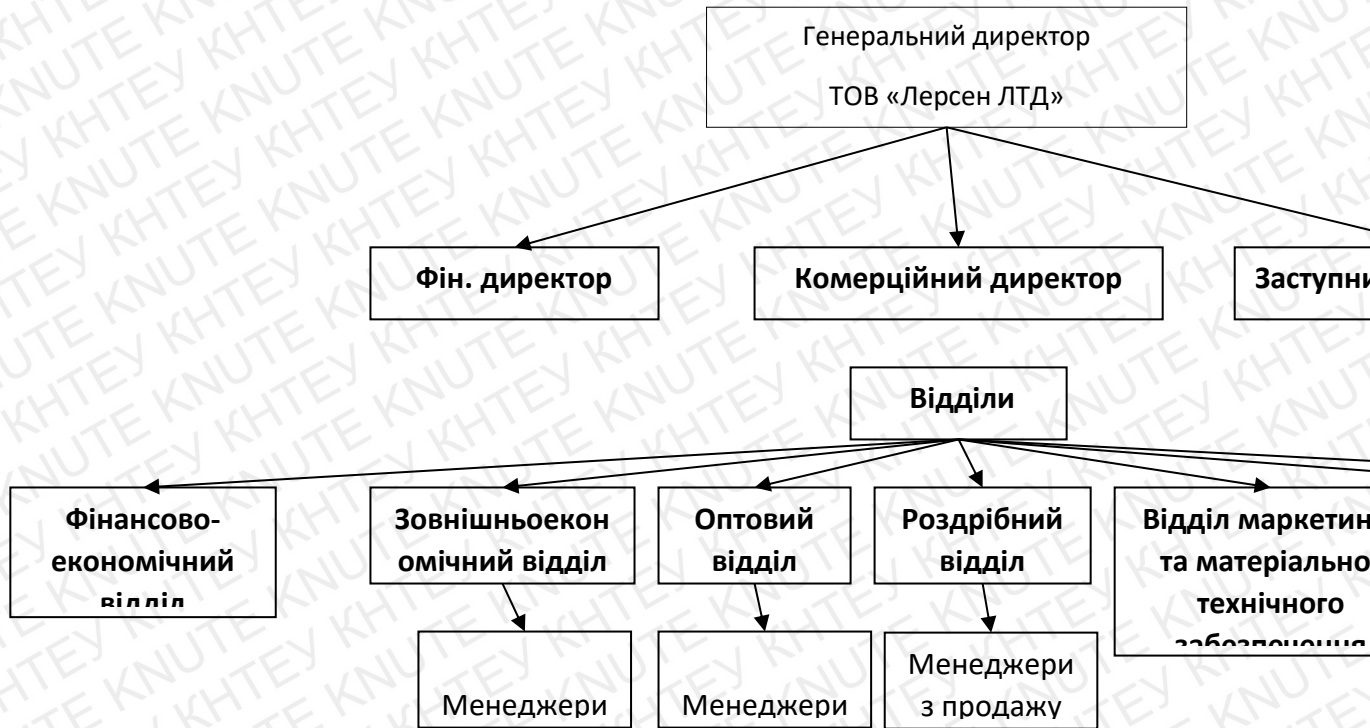
29. Циганкова Т.М. Оцінка розвитку ключових напрямів маркетингової діяльності українських експортерів / Т.М. Циганкова // Маркетинг в Україні. – 2012. – №3(25). – С.40-45.

30. Черничко Т.В., Удовенко А.М. Удосконалення бізнес-плану як форма стратегічного планування підприємства (на прикладі ринку кондитерських виробів в Україні) // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 19.3. – с.217 – 220.

31. Шудра В. Ф., Беличко А. Н. Как подготовить успешный бизнес-план. – 2-е изд. – К.: Капрал, 2015. – 106 с.

Організаційно-управлінська структура ТОВ

«Лерсен ЛТД»



Додаток Б

Підприємство

Територія

Організаційно-правова форма господарювання

Вид економічної діяльності

Середня кількість працівників
Адреса, телефон

Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака
 (Звіту про сукупний дохід) (форма N 2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками).
 Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):
 за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку
 за міжнародними стандартами фінансової звітності

Нематеріальні активи
первісна вартість
накопичена амортизація
Незавершені капітальні інвестиції
Основні засоби
первісна вартість
знос
Інвестиційна нерухомість

Довгострокові біологічні активи
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств
інші фінансові інвестиції
Довгострокова дебіторська заборгованість
Відстрочені податкові активи
Інші необоротні активи
Усього за розділом I
Запаси
Виробничі запаси
Поточні біологічні активи
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами
з бюджетом
у тому числі з податку на прибуток
Інша поточна дебіторська заборгованість
Поточні фінансові інвестиції

Гроші та їх еквіваленти
Рахунки в банках
Витрати майбутніх періодів
Інші оборотні активи
Усього за розділом II
Баланс

I. Власний капітал
Зареєстрований (пайовий) капітал
Капітал у дооцінках
Додатковий капітал
Резервний капітал
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)
Неоплачений капітал

Вилучений капітал
Усього за розділом I
Відстрочені податкові зобов'язання
Довгострокові кредити банків
Інші довгострокові зобов'язання
Довгострокові забезпечення
Цільове фінансування
Усього за розділом II
Короткострокові кредити банків
Поточна кредиторська заборгованість за:
довгостроковими зобов'язаннями
товари, роботи, послуги
розрахунками з бюджетом
у тому числі з податку на прибуток
розрахунками зі страхування
розрахунками з оплати праці

Поточні забезпечення
Доходи майбутніх періодів
Інші поточні зобов'язання
Усього за розділом III
Баланс

Керівник

Головний бухгалтер

Додаток 1
до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку
"Загальні вимоги до фінансової звітності"

Підприємство **ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ЛЕРСЕН ЛТД"**

Територія **Голосіївський район м.Києва**

Організаційно-правова форма господарювання **товариство з обмеженою відповідальністю**

Вид економічної діяльності

Середня кількість працівників **1** **18**

Адреса, телефон **03039, м.Київ, вул.Руслана Лужевського, дом № 14, корпус 6, оф.9**

Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансовий стан)
(Звіту про сукупний дохід) (форма N 2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками).

Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):
за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку
за міжнародними стандартами фінансової звітності

Баланс (Звіт про фінансовий стан) на 31 грудня 2017р.

АКТИВ	Код рядка	На початок звітного періоду
1	2	3
I. Необоротні активи		
Нематеріальні активи	1000	5
первісна вартість	1001	17
накопичена амортизація	1002	(12)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-
Основні засоби	1010	2 246
первісна вартість	1011	4 046
знос	1012	(1 800)
Інвестиційна нерухомість	1015	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-
інші фінансові інвестиції	1035	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-
Відстрочені податкові активи	1045	-
Інші необоротні активи	1090	-
Усього за розділом I	1095	2 251

II. Оборотні активи		
Запаси	1100	12
Виробничі запаси	1101	12
Поточні біологічні активи	1110	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	650
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	-
з бюджетом	1135	10
у тому числі з податку на прибуток	1136	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	890
Поточні фінансові інвестиції	1160	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	1 200
Рахунки в банках	1167	1 200
Витрати майбутніх періодів	1170	42
Інші оборотні активи	1190	17
Усього за розділом II	1195	2 821
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-
Баланс	1300	5 072

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду
1	2	3
I. Власний капітал		
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	3
Капітал у дооцінках	1405	15
Додатковий капітал	1410	-
Резервний капітал	1415	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	463
Неоплачений капітал	1425	-
Вилучений капітал	1430	-
Усього за розділом I	1495	481
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення		
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-
Довгострокові кредити банків	1510	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	420
Довгострокові забезпечення	1520	-
Цільове фінансування	1525	-
Усього за розділом II	1595	420
III. Поточні зобов'язання і забезпечення		
Короткострокові кредити банків	1600	-
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	-
товари, роботи, послуги	1615	2 563
розрахунками з бюджетом	1620	45
у тому числі з податку на прибуток	1621	45
розрахунками зі страхування	1625	-
розрахунками з оплати праці	1630	-
Поточні забезпечення	1660	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-
Інші поточні зобов'язання	1690	1 563
Усього за розділом III	1695	4 171
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-
Баланс	1900	5 072

Керівник

Коротецький О.О.

Головний бухгалтер

1

Визначається в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.

Додаток 1
до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1
"Загальні вимоги до фінансової звітності"

Підприємство

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ
"ЛЕРСЕН ЛТД"

Територія

Голосіївський район м.Києва

Організаційно-правова форма господарювання

товариство з
обмеженою
відповідальністю

Вид економічної діяльності

Середня кількість працівників

1

18

Адреса,
телефон

03039, м.Київ, вул.Руслана Лужевського, дом № 14,
корпус 6, оф.9

Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати
(Звіту про сукупний дохід) (форма N 2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками).

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

за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку

за міжнародними стандартами фінансової звітності

**Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2018р.**

Форма №1 Код за ДК

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	5	
первісна вартість	1001	17	
накопичена амортизація	1002	(12)	
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	
Основні засоби	1010	2 176	
первісна вартість	1011	4 046	
знос	1012	(1 870)	
Інвестиційна нерухомість	1015	-	
Довгострокові біологічні активи	1020	-	
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	
інші фінансові інвестиції	1035	-	
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	
Відстрочені податкові активи	1045	-	
Інші необоротні активи	1090	-	
Усього за розділом I	1095	2 181	
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	25	
Виробничі запаси	1101	25	
Поточні біологічні активи	1110	-	

Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	725	
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	-	
з бюджетом	1135	18	
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	965	
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	
Гроші та їх еквіваленти	1165	569	
Рахунки в банках	1167	569	
Витрати майбутніх періодів	1170	50	
Інші оборотні активи	1190	25	
Усього за розділом II	1195	2 377	
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	
Баланс	1300	4 558	

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	3	
Капітал у дооцінках	1405	15	
Додатковий капітал	1410	-	
Резервний капітал	1415	-	
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	486	
Неоплачений капітал	1425	-	
Вилучений капітал	1430	-	
Усього за розділом I	1495	504	
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	
Довгострокові кредити банків	1510	-	
Інші довгострокові зобов'язання	1515	350	
Довгострокові забезпечення	1520	-	
Цільове фінансування	1525	-	
Усього за розділом II	1595	350	
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	-	
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	
товари, роботи, послуги	1615	2 450	
розрахунками з бюджетом	1620	30	
у тому числі з податку на прибуток	1621	30	
розрахунками зі страхування	1625	-	
розрахунками з оплати праці	1630	-	
Поточні забезпечення	1660	-	
Доходи майбутніх періодів	1665	-	
Інші поточні зобов'язання	1690	1 224	
Усього за розділом III	1695	3 704	
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	
Баланс	1900	4 558	

Керівник

Коротецький О.О.

Головний
бухгалтер

..

Визначається в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері ста

Підприємство

Територія

Організаційно-правова форма господарювання

Вид економічної діяльності

Середня кількість працівників

Адреса, телефон

**Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака
(Звіту про сукупний дохід) (форма N 2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками).
Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):
за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку
за міжнародними стандартами фінансової звітності**

Нематеріальні активи
первісна вартість
накопичена амортизація
Незавершені капітальні інвестиції
Основні засоби
первісна вартість
знос
Інвестиційна нерухомість
Довгострокові біологічні активи

Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств
інші фінансові інвестиції
Довгострокова дебіторська заборгованість
Відстрочені податкові активи
Інші необоротні активи
Усього за розділом I
Запаси
Виробничі запаси
Поточні біологічні активи
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами
з бюджетом
у тому числі з податку на прибуток
Інша поточна дебіторська заборгованість
Поточні фінансові інвестиції
Гроші та їх еквіваленти
Рахунки в банках
Витрати майбутніх періодів
Інші оборотні активи
Усього за розділом II
Баланс

I. Власний капітал
Зареєстрований (пайовий) капітал
Капітал у дооцінках
Додатковий капітал
Резервний капітал
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)
Неоплачений капітал
Вилучений капітал
Усього за розділом I
Відстрочені податкові зобов'язання
Довгострокові кредити банків
Інші довгострокові зобов'язання
Довгострокові забезпечення
Цільове фінансування
Усього за розділом II
Короткострокові кредити банків
Поточна кредиторська заборгованість за:
довгостроковими зобов'язаннями
товари, роботи, послуги
розрахунками з бюджетом

у тому числі з податку на прибуток
розрахунками зі страхування
розрахунками з оплати праці
Поточні забезпечення
Доходи майбутніх періодів
Інші поточні зобов'язання
Усього за розділом III
Баланс
Керівник
Головний бухгалтер

Підприємство

Звіт про

Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)
Валовий :
прибуток
збиток
Інші операційні доходи
Адміністративні витрати
Витрати на збут
Інші операційні витрати
Фінансовий результат від операційної діяльності:
прибуток
збиток
Доход від участі в капіталі
Інші фінансові доходи
Інші доходи
Фінансові витрати
Втрати від участі в капіталі
Інші витрати

Фінансовий результат до оподаткування:
прибуток
збиток
Витрати (дохід) з податку на прибуток
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування
Чистий фінансовий результат:
прибуток
збиток

Дорожні витрати (уцінка) необоротних активів
Дорожні витрати (уцінка) фінансових інструментів
Накопичені курсові різниці
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств
Інший сукупний дохід
Інший сукупний дохід до оподаткування
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом
Інший сукупний дохід після оподаткування
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)

Матеріальні затрати
Витрати на оплату праці
Відрахування на соціальні заходи
Амортизація
Інші операційні витрати
Разом

IV. РОЗ

Середньорічна кількість простих акцій
Скоригована середньорічна кількість простих акцій
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію
Дивіденди на одну просту акцію

Керівник

Головний бухгалтер

Підприємство

ТОВАРИСТВО З
ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ

Звіт про фінансові результати (Звіт про

І. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття
1
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)
Валовий :
прибуток
збиток
Інші операційні доходи
Адміністративні витрати
Витрати на збут
Інші операційні витрати

Фінансовий результат від операційної діяльності:
прибуток
збиток
Доход від участі в капіталі
Інші фінансові доходи
Інші доходи
Фінансові витрати
Втрати від участі в капіталі
Інші витрати
Фінансовий результат до оподаткування:
прибуток
збиток
Витрати (дохід) з податку на прибуток
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування
Чистий фінансовий результат:
прибуток
збиток

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Найменування показника
1
Дооцінка (уцінка) необоротних активів
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів
Накопичені курсові різниці

Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств
Інший сукупний дохід
Інший сукупний дохід до оподаткування
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом
Інший сукупний дохід після оподаткування
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ

Найменування показника
1
Матеріальні затрати
Витрати на оплату праці
Відрахування на соціальні заходи
Амортизація
Інші операційні витрати
Разом

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТ

Назва статті
1
Середньорічна кількість простих акцій
Скоригована середньорічна кількість простих акцій
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію
Дивіденди на одну просту акцію

Керівник

Головний бухгалтер

Підприємство

ТОВАРИСТВО
ОБМЕЖЕНОЇ
ВІДПОВІДА
"ЛЕРСЕН Л
(наим

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний до

І. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття
1
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)
Валовий :
прибуток
збиток
Інші операційні доходи
Адміністративні витрати
Витрати на збут
Інші операційні витрати
Фінансовий результат від операційної діяльності:
прибуток
збиток
Доход від участі в капіталі
Інші фінансові доходи
Інші доходи
Фінансові витрати
Втрати від участі в капіталі
Інші витрати
Фінансовий результат до оподаткування:
прибуток

збиток
Витрати (дохід) з податку на прибуток
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування
Чистий фінансовий результат:
прибуток
збиток

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Найменування показника
1
Дооцінка (уцінка) необоротних активів
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів
Накопичені курсові різниці
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств
Інший сукупний дохід
Інший сукупний дохід до оподаткування
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом
Інший сукупний дохід після оподаткування
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Найменування показника
1
Матеріальні затрати
Витрати на оплату праці
Відрахування на соціальні заходи

Амортизація
Інші операційні витрати
Разом

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті
1
Середньорічна кількість простих акцій
Скоригована середньорічна кількість простих акцій
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію
Дивіденди на одну просту акцію

Керівник

Головний бухгалтер

Додаток 1
до Національного
положення
(стандарту)
бухгалтерського обліку
1
"Загальні вимоги до
фінансової
звітності"

Дата (рік,
місяць, число)
за
ЄДР
ПОУ

Коди		
201	0	0
9	1	1
42671567		

Підпри-
ємство

ТОВАРИСТВО З
ОБМЕЖЕНОЮ
ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ
"ЛЕРСЕН ЛТД"
(найменування)

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)

за 2018 р.

Форма
№2

Код
за
ДКУ
Д

1801
003

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код ряд ка	За звітний період	За аналогічни й період попереднь ого року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	200 0	22476	17752
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	205 0	(22269)	(15428)
Валовий :			
прибуток	209 0	207	2324
збиток	209 5		
Інші операційні доходи	212 0	3959	1022
Адміністративні витрати	213 0	(1250)	(759)

Витрати на збут	215 0	(980)	(1528)
Інші операційні витрати	218 0	(905)	(655)
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	219 0	1031	404
збиток	219 5	-	-
Доход від участі в капіталі	220 0	-	-
Інші фінансові доходи	222 0	673	275
Інші доходи	224 0	596	115
Фінансові витрати	225 0	(358)	(105)
Втрати від участі в капіталі	225 5	-	-
Інші витрати	227 0	-	-
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	229 0	1942	689
збиток	229 5	-	-
Витрати (дохід) з податку на прибуток	230 0	(350)	(125)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	230 5	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	235 0	1592	565
збиток	235 5	-	-

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Найменування показника	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднь
------------------------	-----------	-------------------	---------------------------------

			ого року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	47	23
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	47	23
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	47	23
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	1639	588

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Найменування показника	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	1985	2380
Витрати на оплату праці	2505	1352	1200
Відрахування на соціальні заходи	2510	298	420
Амортизація	2515	1289	1500
Інші операційні витрати	2520	81	69
Разом	2550	5005	5569

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

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

Дивіденди на одну просту акцію	265 0	-	-
--------------------------------	----------	---	---

Кер
івн
ик

Коротецький О.О.

Головний
бухгалтер

..

**УВАГА! Друк звіту необхідно
здійснювати за допомогою меню
"Друк" на нижній панелі вікна звіту.**

Додаток 1
до Національного
положення
(стандарту)
бухгалтерського обліку
1
"Загальні вимоги до
фінансової
звітності"

Коди

Дата (рік,
місяць, число)
за
ЄДР
ПОУ

202	0	0
0	1	1
42671567		

Підпри-
ємство

ТОВАРИСТВО З
ОБМЕЖЕНОЮ
ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ
"ЛЕРСЕН ЛТД"

(найменування)

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)

за 2019 р.

Форма
№2

Код
за
ДКУ
Д

1801
003

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код ряд ка	За звітний період	За аналогічни й період попереднь ого року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	200 0	20468	22476
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	205 0	(18473)	(22269)
Валовий :			
прибуток	209 0	1996	207
збиток	209 5		
Інші операційні доходи	212 0	2578	3959
Адміністративні витрати	213 0	(1378)	(1250)
Витрати на збут	215 0	(1452)	(980)
Інші операційні витрати	218 0	(723)	(905)
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	219 0	1021	1031
збиток	219 5	-	-

Доход від участі в капіталі	220 0	-	-
Інші фінансові доходи	222 0	249	673
Інші доходи	224 0	176	596
Фінансові витрати	225 0	(256)	(358)
Втрати від участі в капіталі	225 5	-	-
Інші витрати	227 0	-	-
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	229 0	1190	1942
збиток	229 5	-	-
Витрати (дохід) з податку на прибуток	230 0	(214)	(350)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	230 5	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	235 0	976	1592
збиток	235 5	-	-

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Найменування показника	Код ряд ка	За звітний період	За аналогіч ний період попередн ого року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	240 0	49	47
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	240 5	-	-
Накопичені курсові різниці	241 0	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	241 5	-	-
Інший сукупний дохід	244 5	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	245 0	49	47
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	245 5	-	-

Інший сукупний дохід після оподаткування	246 0	49	47
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	246 5	1025	1639

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Найменування показника	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	250 0	2058	1985
Витрати на оплату праці	250 5	1450	1352
Відрахування на соціальні заходи	251 0	300	298
Амортизація	251 5	1008	1289
Інші операційні витрати	252 0	75	81
Разом	255 0	4891	5005

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	260 0	-	-
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	260 5	-	-
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	261 0	-	-
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	261 5	-	-
Дивіденди на одну просту акцію	265 0	-	-

Керівник

Коротецький О.О.

Головний бухгалтер

..

УВАГА! Друк звіту необхідно здійснювати за допомогою меню "Друк" на нижній панелі вікна звіту.

Додаток 1
до Національного
положення
(стандарту)
бухгалтерського обліку
1
"Загальні вимоги до
фінансової
звітності"

Дата (рік,
місяць, число)
за
ЄДР
ПОУ

Коди		
202	0	0
0	1	1
42671567		

Підпри-
ємство

ТОВАРИСТВО З
ОБМЕЖЕНОЮ
ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ
"ЛЕРСЕН ЛТД"
(найменування)

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за 2019 р.

Форма
№2

Код
за
ДКУ
Д

1801
003

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код ряд ка	За звітний період	За аналогічни й період попереднь ого року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	200 0	20468	22476
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	205 0	(18473)	(22269)
Валовий :			
прибуток	209 0	1996	207
збиток	209 5		
Інші операційні доходи	212 0	2578	3959
Адміністративні витрати	213 0	(1378)	(1250)
Витрати на збут	215 0	(1452)	(980)
Інші операційні витрати	218 0	(723)	(905)
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	219 0	1021	1031
збиток	219 5	-	-
Доход від участі в капіталі	220 0	-	-
Інші фінансові доходи	222 0	249	673
Інші доходи	224 0	176	596
Фінансові витрати	225 0	(256)	(358)
Втрати від участі в капіталі	225 5	-	-
Інші витрати	227 0	-	
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	229 0	1190	1942

збиток	229 5	-	-
Витрати (дохід) з податку на прибуток	230 0	(214)	(350)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	230 5	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	235 0	976	1592
збиток	235 5		-

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Найменування показника	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	240 0	49	47
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	240 5	-	-
Накопичені курсові різниці	241 0	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	241 5	-	-
Інший сукупний дохід	244 5	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	245 0	49	47
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	245 5	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	246 0	49	47
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	246 5	1025	1639

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Найменування показника	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	250 0	2058	1985
Витрати на оплату праці	250 5	1450	1352
Відрахування на соціальні заходи	251 0	300	298

Амортизація	251 5	1008	1289
Інші операційні витрати	252 0	75	81
Разом	255 0	4891	5005

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код ряд ка	За звітний період	За аналогічни й період попереднь ого року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	260 0	-	-
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	260 5	-	-
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	261 0	-	-
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	261 5	-	-
Дивіденди на одну просту акцію	265 0	-	-

**Кер
івн
ик**

Коротецький О.О.

**Головний
бухгалтер**

..

ГА! Друк звіту необхідно здійснювати за допомогою меню "Друк" на нижній панелі вікна звіту.

