

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра міжнародного менеджменту

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

«Імпортна стратегія ТОВ « Українська Незалежна Геологічна Група»

Студента 2 курсу, 3м групи,

спеціальності 073 «Менеджмент»

спеціалізації «Менеджмент

зовнішньоекономічної діяльності»

Лавренчука Михайла Максимовича

(підпис студента)

Науковий керівник

доктор економічних наук

професор

Будзяк Василь Миронович

(підпис керівника)

Гарант освітньої програми

кандидат економічних наук

доцент

Серова Людмила Петрівна

(підпис гаранта)

Київ 2021

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1 ДОСЛІДЖЕННЯ МЕХАНІЗМУ РЕАЛІЗАЦІЇ ІМПОРТНОЇ СТРАТЕГІЇ ТОВ «УКРАЇНСЬКА НЕЗАЛЕЖНА ГЕОЛОГІЧНА ГРУПА»	6
1.1. Аналіз фінансово-економічного стану підприємства	6
1.2. Ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства	20
1.3. Імпортна діяльність ТОВ «УНГГ» на сучасному етапі розвитку	29
Висновки до розділу 1	
РОЗДІЛ 2 УДОСКОНАЛЕННЯ ІМПОРТНОЇ СТРАТЕГІЇ ТОВ «УКРАЇНСЬКА НЕЗАЛЕЖНА ГЕОЛОГІЧНА ГРУПА»	38
2.1. Покращення напрямів імпоротної діяльності підприємства	38
2.2. Пропозиції щодо підвищення ефективності імпоротної стратегії підприємства.....	42
2.3 Прогнозування ефективності діяльності підприємства внаслідок запропонованих заходів.....	48
Висновки до розділу 2	
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	60
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ІНФОРМАЦІЇ.....	63
ДОДАТКИ	68

ВСТУП

Актуальність теми. Зовнішньоторговельна діяльність підприємства у вигляді імпорتنих операцій стає все важливішим фактором розвитку народного господарства та економічної стабілізації країни. Зараз немає практично жодної галузі в промислово розвинених країнах, яка не була б втягнута в сферу імпорту.

Розвиток імпорتنих операцій відіграє особливу роль в сучасних умовах, коли відбувається процес інтеграції економіки в світове господарство. Україна проводить політику послідовного розвитку взаємовигідного товарообміну з усіма закордонними країнами, які виявляють до цього готовність і має імпортні зв'язки більш ніж з 100 країнами світу.

Зміни, що відбулися за останні десятиліття зміни в сфері економічного становища країни, які характеризуються посиленням процесів глобалізації, лібералізацією зовнішньоекономічної політики країни, усуненням зовнішньоторговельних бар'єрів значно збільшили масштаби експортно-імпорتنих операцій. Розвиток зовнішньоекономічної діяльності дає підприємству нові можливості: використання переваг міжнародної кооперації виробництва, свободу в прийнятті рішень для здійснення своїх виробничих завдань (вільний вибір виробничих ресурсів, свободу вибору напрямків і форм реалізації виробленої продукції, виробничого партнера по кооперації та ін.).

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є аналіз зовнішньоекономічної діяльності та удосконалення імпоротної стратегії підприємства «Українська Незалежна Геологічна Група. Для досягнення мети були поставлені наступні завдання:

1. Здійснити організаційно-економічну характеристику ТОВ «Українська Незалежна Геологічна Група».
2. Провести аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства.
3. Дослідити імпортну діяльність ТОВ «УНГГ» на сучасному етапі розвитку.

4. Виділити проблемні аспекти стратегії імпортової діяльності ТОВ «Українська Незалежна Геологічна Група».

5. Намітити пропозиції щодо підвищення ефективності імпортової стратегії підприємства.

6. Економічно обґрунтувати доцільність реалізації запропонованих заходів та їх вплив на діяльність підприємства «УНГГ».

Об'єктом дослідження є процес розвитку зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Українська Незалежна Геологічна Група».

Предметом дослідження є теоретико-методичні засади щодо покращення зовнішньоекономічної діяльності та розвитку імпортової стратегії підприємства «УНГГ».

Інформаційна база дослідження. Робота виконана на основі аналізу теоретичних матеріалів, літературних та інтернет-джерел. Також інформаційною базою дослідження є дані бухгалтерського та оперативно-статистичного обліку і звітності ТОВ «Українська Незалежна Геологічна Група».

Проблеми підвищення ефективності імпортової операцій на підприємствах завжди перебували в центрі уваги вчених. Зокрема, слід згадати таких дослідників, як А. Вічевич, А. Андрійчук, І. Багорова, О. Максимець, Ф. Зинов'єв, Ю. Макогон, Л. Кадуріна, Ф. Бутинець.

У процесі написання роботи використано наступні **методи**: порівняльно-географічний, історичний, дедукції, метод аналізу та синтезу, методи економічного і статистичного аналізу, системний підхід, картографічний, експертної оцінки, статистичний аналіз показників діяльності підприємства та прогнозування.

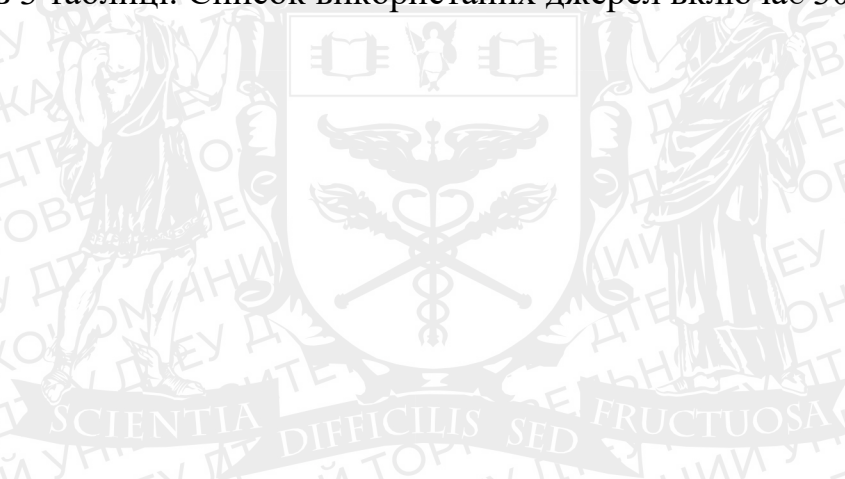
Наукова новизна отриманих результатів. Під час написання дипломної роботи було проаналізовано теоретичні основи дослідження впливу імпортової операцій на фінансове становище підприємства.

Виділено сучасні тенденції розвитку імпортової операцій в Україні.

На основі статистичних даних та теоретичних аксіом було оцінено вплив імпорту на діяльність підприємства ТОВ «УНГГ» та визначено перспективи розвитку організації в країні.

Практичне значення отриманих результатів. Практична значимість дослідження полягає в розробці конкретних заходів щодо підвищення ефективності зовнішньо-економічної діяльності ТОВ «Українська Незалежна Геологічна Група».

Структура та обсяг роботи. Дипломна робота складається зі вступу, 3 розділів, висновків, списку використаних джерел. Загальний обсяг роботи становить 64 сторінки друкованого тексту. Робота ілюстрована у рисунками та містить 3 таблиці. Список використаних джерел включає 30 позицій.



РОЗДІЛ 1

ДОСЛІДЖЕННЯ МЕХАНІЗМУ РЕАЛІЗАЦІЇ ІМПОРТНОЇ СТРАТЕГІЇ ТОВ «УКРАЇНСЬКА НЕЗАЛЕЖНА ГЕОЛОГІЧНА ГРУПА»

1.1. Аналіз фінансово-економічного стану підприємства

ТОВ «Українська Незалежна Геологічна Група» здійснює свою діяльність в сфері матеріально-технічного постачання для потреб провідних підприємств нафтогазової промисловості України. Компанія займається постачанням:

1. геофізичного обладнання;
2. фонтанної арматури;
3. установок на шасі і т. д.

Головна мета компанії – задоволення потреб замовників відповідними матеріальними ресурсами (товарами, виробами), необхідними для виробничого і невиробничого споживання. Для цього керівний склад підприємства «УНГГ» аналізує і підбирає для себе надійного постачальника, дотримується умов і часу поставки відповідно до контрактів, підтримує співвідношення: висока якість товару при невисоких цінах.

Підприємство дотримується наступних принципів:

- дотримання гарантій і відповідальності партнерів,
- висока якість технічних засобів і послуг, що надаються,
- дотримання термінів і умов поставки,
- координація замовлень на виконання [22].

Про те, що продукція є прикладом якості, безпеки та ефективності свідчать листи-відгуки. Завдяки комплексу пропозицій підприємства України мають реальну можливість знайти в компанії «УНГГ» стабільного, надійного, компетентного і лояльного партнера.

ТОВ «Українська Незалежна Геологічна Група» не просто продає товари і послуги, а працює на кінцевий результат з подальшою післяпродажною підтримкою партнерів по будь-яких питаннях.

Підприємство у своїй діяльності керується Конституцією України, законами України, постановами Верховної Ради України, указами та розпорядженнями Президента України, постановами та розпорядженнями Кабінету Міністрів України.

ТОВ «УНГГ» має лінійно-функціональну організаційну структуру управління. Так ТОВ «УНГГ» є великим підприємством, то така організаційна структура управління прийнятна для даного підприємства.

На основі розробленої організаційної структури на підприємстві «УНГГ» затверджені посадові інструкції, складено штатний розклад, в якому передбачається чисельність працівників, кількість структурних підрозділів.

Згідно з даними Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України керівником підприємства «Українська Незалежна Геологічна Група» є Ткаленко Роман Володимирович.

Для оцінки досягнення встановленої мети діяльності ТОВ «УНГГ» перш за все проаналізуємо динаміку основних фінансових результатів діяльності господарюючого суб'єкта (Табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Динаміка фінансових результатів ТОВ «УНГГ»

Показник	Період в тис. грн.				
	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	42462,7	20073,8	49417,3	114195,4	44273,8
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	39753	17715,4	33278,2	82850,5	37611
Валовий прибуток	2709,7	2358,4	16139,1	31344,9	6662,8
Інші операційні доходи	414,7	226,7	1588,7	4183,8	2053,5

Продовження таблиці 1.1

Адміністративні витрати	2845	2580,6	3510,1	3962,1	5400,4
Витрати на збут					
Інші операційні витрати					41,4
Фінансовий результат від операційної діяльності	279,4	4,5	14217,7	31566,6	3274,5
Інші доходи	18,3	5,1			41,4
Фінансовий результат до оподаткування	297,7	9,6	14217,7	31566,6	3315,9
Витрати (дохід) з податку на прибуток	53,6	1,7	2559,4	5683,1	598,1
Чистий фінансовий результат	244,1	7,9	11658,3	25883,5	2717,8

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності підприємства ТОВ «УНГГ».

Для аналізу фінансових результатів ТОВ «УНГГ» проаналізуємо динаміку цих показників за період 2016-2020 рр. (Табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Зміна фінансових результатів ТОВ «УНГГ» протягом 2016-2020 років

Показник	Зміни за період							
	2016-2017 рр.		2017-2018 рр.		2018-2019 рр.		2019-2020 рр.	
	+/-, тис. грн.	%	+/-, тис. грн.	%	+/-, тис. грн.	%	+/-, тис. грн.	%
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	-22389	-53	29344	146	64778	131	-69922	-61
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	-22038	-55	15563	88	49572	149	-45240	-55
Валовий прибуток	-351	-13	13781	584	15206	94	-24682	-79

Продовження таблиці 1.2

Інші операційні доходи	-188	-45	1362	601	2595	163	-2130	-51
Адміністративні витрати	-264	-9	930	36	452	13	1438	36
Витрати на збут	0	0	0	0	0	0	0	0
Інші операційні витрати	0	0	0	0	0	0	41	0
Фінансовий результат від операційної діяльності	-275	-98	14213	315849	17349	122	-28292	-90
Інші доходи	-13	-72	-5	-100	0	0	41	0
Фінансовий результат до оподаткування	-288	-97	14208	148001	17349	122	-28251	-89
Витрати (дохід) з податку на прибуток	-52	-97	2558	150453	3124	122	-5085	-89
Чистий фінансовий результат	-236	-97	11650	147473	14225	122	-23166	-89

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності підприємства ТОВ «УНГГ».

Аналізуючи дані табл. 1.2 відмітимо нерівномірну динаміку фінансових результатів підприємства. Найбільший темп зросту чистого прибутку відмічаємо в 2018 році (в 142 рази), проте в 2020 році зниження цього показника склало 11%. Наглядно динаміку фінансового результату до оподаткування відображено на рис. 1.1.

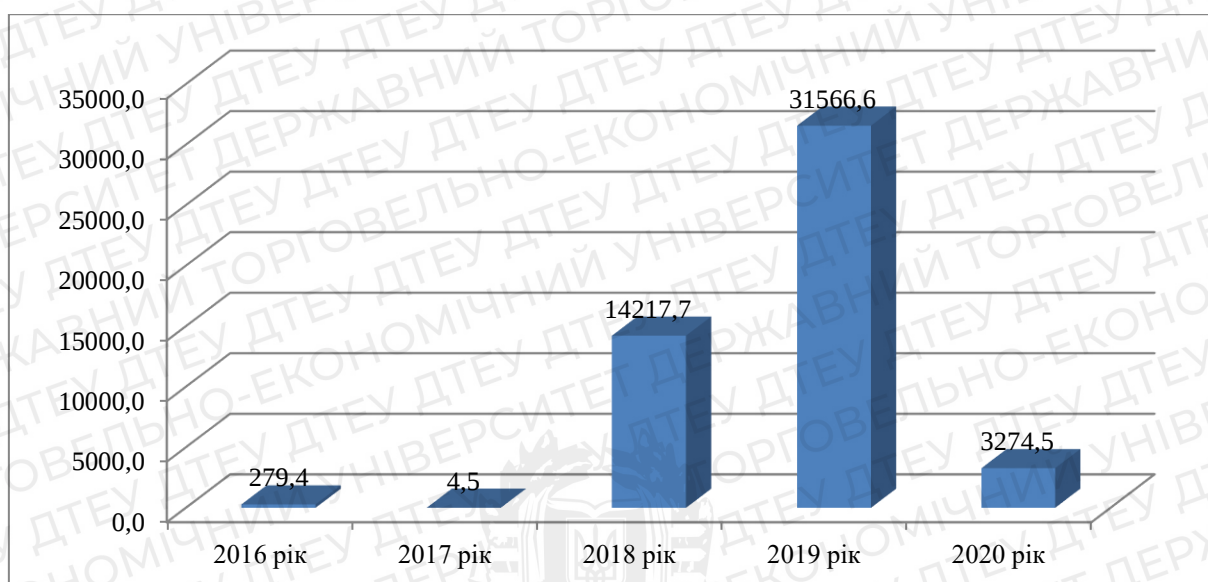


Рис. 1.1 Динаміка фінансового результату від операційної діяльності ТОВ «УНГГ» протягом 2016-2020 років тис. грн..

Джерело: побудовано автором на основі фінансової звітності підприємства ТОВ «УНГГ».

Зміна фінансових результатів ТОВ «УНГГ» протягом 2016-2020 років має безпосередній вплив на ключові показники, які характеризують фінансово-економічну діяльність підприємства. Отже, на основі фінансової звітності, наведеної в Додатку А, розрахуємо та проаналізуємо ключові групи показників діяльності господарюючого суб'єкта, методика розрахунку яких наведена в Додатку Б.

Розпочнемо з показників рентабельності діяльності підприємства, тобто показників, які характеризують стан віддачі інвестованих ресурсів у виробничий процес та процес реалізації (Табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Показники рентабельності діяльності ТОВ «УНГГ» за 2016-2020 роки

Показник	Період				
	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.
Валовий прибуток, тис. грн.	2709,7	2358,4	16139,1	31344,9	6662,8
Дохід від реалізації продукції, тис. грн.	42462,7	20073,8	49417,3	114195,4	44273,8

Продовження таблиці 1.3

Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	39753	17715,4	33278,2	82850,5	37611
Чистий прибуток, тис. грн.	244,1	7,9	11658,3	25883,5	2717,8
Рентабельність реалізації продукції, %	6,38	11,75	32,66	27,45	15,05
Рентабельність витрат, %	6,82	13,31	48,50	37,83	17,72
Загальна рентабельність діяльності, %	0,57	0,04	23,59	22,67	6,14

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності підприємства ТОВ «УНГГ».

Для здійснення аналізу показників у динаміці, визначимо зміну показників рентабельності протягом досліджуваного періоду (Табл. 1.4):

Таблиця 1.4

Зміна показників рентабельності діяльності ТОВ «УНГГ» протягом періоду 2016-2020 роки

Зміна за роки	Показники		
	Рентабельність реалізації продукції, %	Рентабельність витрат, %	Загальна рентабельність діяльності, %
2016-2017	5,37	6,50	-0,54
2017-2018	20,91	35,18	23,55
2018-2019	-5,21	-10,66	-0,93
2019-2020	-12,40	-20,12	-16,53

Джерело: складено автором на основі даних табл.1.3

Аналізуючи дані табл. 1.4 відмітимо досить нестабільну ситуацію щодо зміни показників рентабельності діяльності, вагомий дисонанс показників викликаний різким зростанням доходу від реалізації в 2018 році, порівняно з 2016-2017 рр., та не пропорційно низькою собівартістю в 2019 р. порівняно з доходом цього ж періоду. Але, в цілому спостерігається негативна динаміка показників рентабельності діяльності за період 2016-2020 рр., що є свідченням зниження ефективності, а саме показника рентабельності реалізації продукції

на 12,4%, рентабельності витрат на 20,12% та загальної рентабельності на 16,53% і у 2020 р. даний показник становив 6,14% (Рис. 1.2).

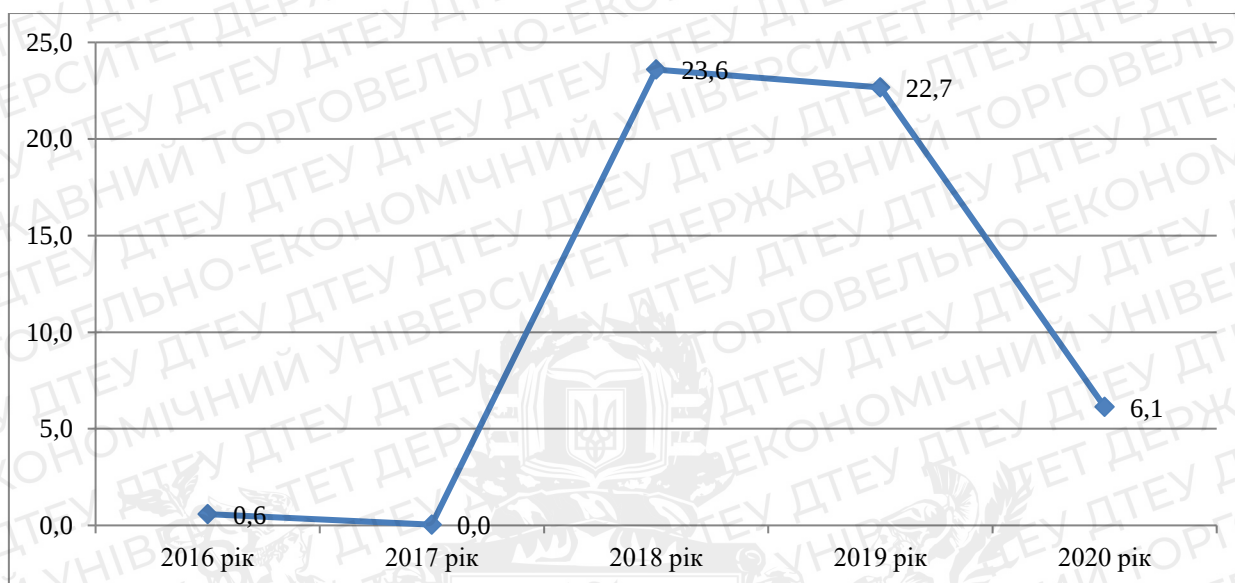


Рис. 1.2 Динаміка показника загальної рентабельності діяльності ТОВ «УНГГ» протягом 2016-2020 років

Джерело: побудовано автором на основі даних табл. 1.3

Наступною групою показників, які проаналізуємо, є показники рентабельності підприємства, які характеризують ефективність застосування активів підприємства, оборотних активів та власного капіталу, тобто показують величину чистого прибутку, отриманого на 1 грн. вище перерахованих активів та капіталу (Табл. 1.5).

Таблиця 1.5

Показники рентабельності підприємства ТОВ «УНГГ» за 2016-2020 роки

Показник	Період				
	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.
Чистий прибуток, тис. грн.	244,1	7,9	11658,3	25883,5	2717,8
Середня величина активів, тис. грн.	795,8	11431,6	23979,7	44437,9	37928,2
Середня величина оборотних активів, тис. грн.	792,6	11392,3	23884,8	43746,9	37423,2

Продовження таблиці 1.5

Середня величина власного капіталу, тис. грн.	254,1	262	11920,3	34269,9	27547,7
Рентабельність активів, %	30,67	0,07	48,62	58,25	7,17
Рентабельність оборотних активів, %	30,80	0,07	48,81	59,17	7,26
Рентабельність власного капіталу, %	96,06	3,02	97,80	75,53	9,87

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності підприємства ТОВ «УНГГ»

Для здійснення аналізу показників рентабельності підприємства у динаміці, визначимо їх зміну протягом досліджуваного періоду (Табл. 1.6):

Таблиця 1.6

Зміна показників рентабельності підприємства ТОВ «УНГГ» протягом періоду 2016-2020 роки

Зміна за роки	Показники		
	Рентабельність активів, %	Рентабельність оборотних активів, %	Рентабельність власного капіталу, %
2016-2017	-30,60	-30,73	-93,05
2017-2018	48,55	48,74	94,79
2018-2019	9,63	10,36	-22,27
2019-2020	-51,08	-51,90	-65,66

Джерело: складено автором на основі даних табл. 1.5

Дані таблиці 1.6 свідчать про значне покращення показників рентабельності підприємства ТОВ «УНГГ» протягом періоду 2018-2019 роки, проте в 2020 році всі показники мають тенденцію до зниження. (Рис. 1.3).

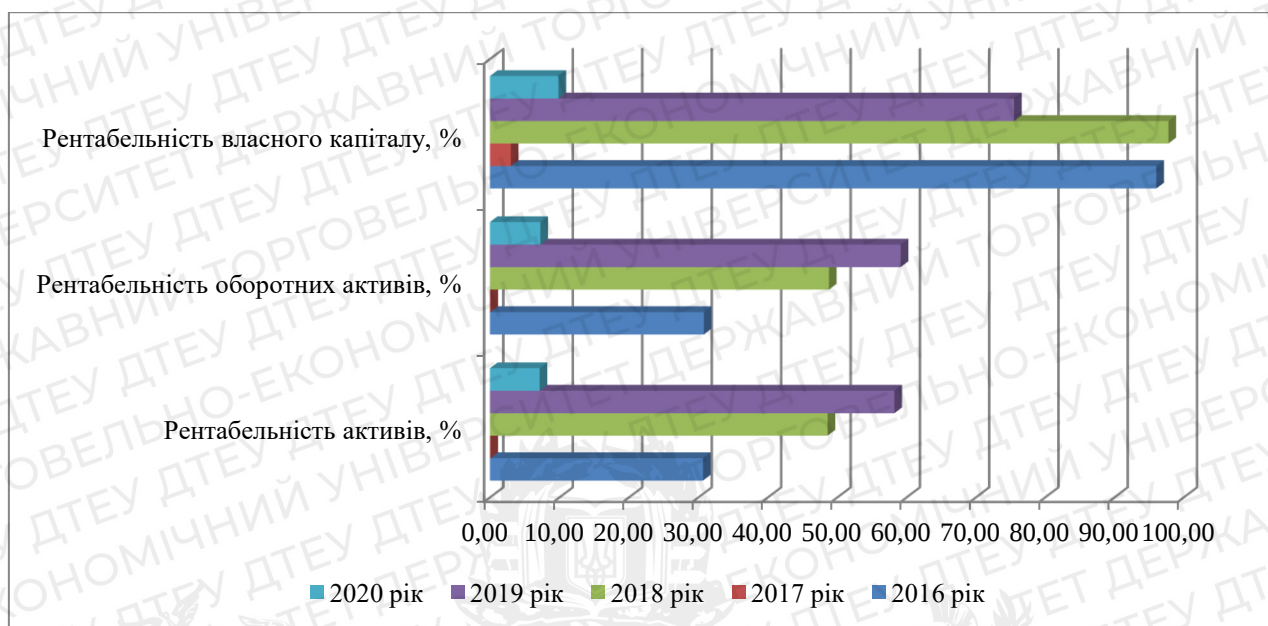


Рис. 1.3 Динаміка показників рентабельності підприємства ТОВ «УНГГ» протягом 2016-2020 років.

Джерело: побудовано автором на основі даних табл. 1.5.

Проаналізувавши показники рентабельності та переконавшись у їх різнонаправленій динаміці, доцільно також проаналізувати ділову активність даного господарюючого суб'єкта, тобто навести комплексну характеристику, яка відображає зусилля ТОВ «УНГГ», спрямовані на забезпечення динамічності розвитку і досягнення поставлених цілей у різних напрямках діяльності (Табл. 1.7).

Таблиця 1.7

Показники ділової активності ТОВ «УНГГ» за 2016-2020 роки

Показник	Період				
	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.
Дохід від реалізації продукції, тис. грн.	42462,7	20073,8	49417,3	114195,4	44273,8
Середня величина активів, тис. грн.	795,8	11431,6	23979,7	44437,9	37928,2
Середня величина оборотних активів, тис. грн.	792,6	11392,3	23884,8	43746,9	37423,2

Продовження таблиці 1.7

Середня величина матеріальних оборотних активів, тис. грн.	0	274,1	29,9	41,1	7539,8
Середня величина дебіторської заборгованості, тис. грн.	206,2	5746,2	7193,9	4008,5	3844,2
Кількість днів в аналізованому періоді, дні	360	360	360	360	360
Період обороту активів, дні	6,75	205,01	174,69	140,09	308,40
Період обороту оборотних активів, дні	6,72	204,31	174,00	137,91	304,30
Період обороту матеріальних оборотних активів, дні	0,00	4,92	0,22	0,13	61,31
Період погашення дебіторської заборгованості, дні	1,75	103,05	52,41	12,64	31,26
Коефіцієнт оборотності активів	53,36	1,76	2,06	2,57	1,17
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	53,57	1,76	2,07	2,61	1,18
Коефіцієнт оборотності матеріальних оборотних активів	-	73,24	1652,75	2778,48	5,87
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	205,93	3,49	6,87	28,49	11,52

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності підприємства ТОВ «УНГГ».

Аналіз показників ділової активності ТОВ «УНГГ» у динаміці, визначимо шляхом розрахунку їх зміни протягом досліджуваного періоду (Табл. 1.8):

Таблиця 1.8

**Зміна показників ділової активності ТОВ «УНГГ» протягом періоду
2016-2020 роки**

Показники	Зміна за період			
	2016-2017	2017-2018	2018-2019	2019-2020
Період обороту активів, дні	198,27	-30,32	-34,60	168,31
Період обороту оборотних активів, дні	197,59	-30,31	-36,09	166,38
Період обороту матеріальних оборотних активів, дні	4,92	-4,70	-0,09	61,18
Період погашення дебіторської заборгованості, дні	101,30	-50,64	-39,77	18,62
Коефіцієнт оборотності активів	-51,60	0,30	0,51	-1,40
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	-51,81	0,31	0,54	-1,43
Коефіцієнт оборотності матеріальних оборотних активів	73,24	1579,52	1125,72	-2772,60
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	-202,44	3,38	21,62	-16,97

Джерело: складено автором на основі даних табл. 1.7.

Проаналізувавши дані таблиці 1.8. можна відмітити зниження показників ділової активності ТОВ «УНГГ» протягом 2020 року. (Рис. 1.5).

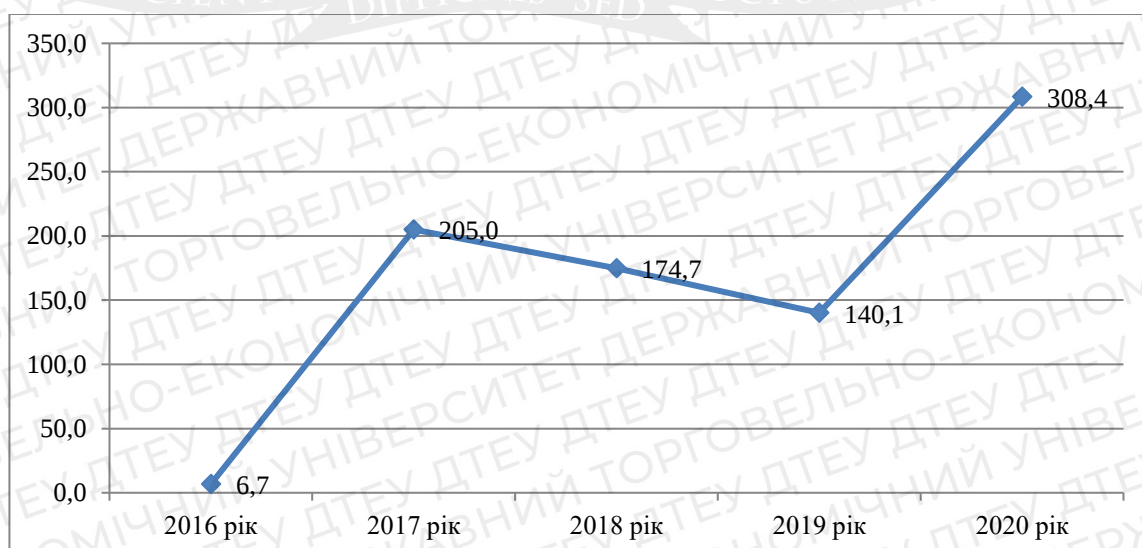


Рис. 1.5 Динаміка періоду обороту активів ТОВ «УНГГ» протягом 2016-2020 років.

Джерело: побудовано автором на основі даних табл. 1.7.

Загальна динаміка коефіцієнтів оборотності підприємства наведена на рис. 1.6.

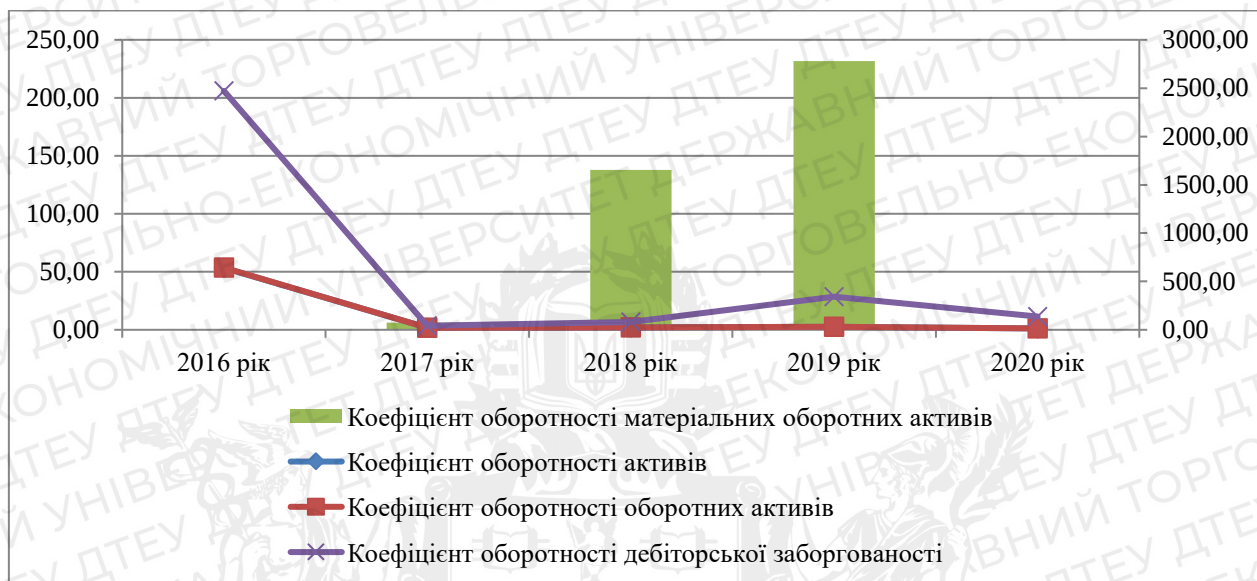


Рис. 1.6 Динаміка показників ділової активності ТОВ «УНГГ» протягом 2016-2020 років.

Джерело: побудовано автором на основі даних табл. 1.7.

Отже, показники ділової активності, як і показники рентабельності мають негативні зміни, що є свідченням погіршення ситуації. Але для більш повної оцінки, доречним буде здійснити оцінку ліквідності, тобто можливості підприємства успішно виконувати свої грошові зобов'язання перед іншими суб'єктами господарювання (Табл. 1.9).

Таблиця 1.9

Показники ліквідності ТОВ «УНГГ» за 2016-2020 роки

Показник	Період				
	на 31.12.2016	на 31.12.2017	на 31.12.2018	на 31.12.2019	на 31.12.2020
Оборотні активи, тис. грн.	792,6	11392,3	23884,8	43746,9	37423,2
Грошові кошти, тис. грн.	29,1	0,1	356	17653,2	8484,8
Дебіторська заборгованість, тис. грн.	206,2	5746,2	7193,9	4008,5	3844,2

Продовження таблиці 1.9

Поточні зобов'язання, тис. грн.	541,7	11169,6	12059,4	10168	10380,5
Загальний коефіцієнт покриття	1,463	1,020	1,981	4,302	3,605
Проміжний коефіцієнт покриття	0,434	0,514	0,626	2,130	1,188
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,054	0,000	0,030	1,736	0,817

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності підприємства ТОВ «УНГГ».

Аналіз показників ліквідності ТОВ «УНГГ» здійснено у динаміці, шляхом визначення їх зміни протягом досліджуваного періоду 2016-2020 рр. (Табл. 1.10):

Таблиця 1.10

Зміна показників ліквідності ТОВ «УНГГ» протягом періоду 2016-2020 роки

Зміна за роки	Показники		
	Загальний коефіцієнт покриття	Проміжний коефіцієнт покриття	Коефіцієнт абсолютної ліквідності
2016-2017	-0,443	0,080	-0,054
2017-2018	0,961	0,112	0,030
2018-2019	2,322	1,504	1,707
2019-2020	-0,697	-0,943	-0,919

Джерело: складено автором на основі даних табл. 1.9

Аналізуючи дані табл. 1.9 та 1.10 відмітимо, що показники мали позитивну тенденцію протягом 2018-2019 рр, проте дещо знизились протягом 2020 року. Загальний показник покриття, який характеризує здатність підприємства розрахуватися по своїм поточним зобов'язанням за рахунок оборотних активів і має знаходитися в межах 1,2-1,5, повністю задовольняє нормативне значення і в 2019 році є максимальним за весь аналізований

період. Проміжний коефіцієнт покриття, який характеризує здатність підприємства розрахуватися по поточним зобов'язанням за допомогою мобільної частини оборотних активів – грошових коштів, поточних фінансових інвестицій та дебіторської заборгованості, та має становити 0,7-0,9 у нашому випадку зростає в 2019-2020 рр, що є також позитивним моментом, але перевищення рекомендованого значення свідчить про відволікання коштів з обігу у грошові кошти, тобто не робочу їх складову. Що підтверджено і величиною коефіцієнту абсолютної ліквідності (рекомендоване значення 0,2-0,3), який зріс з 0,030 в 2018 році до 0,817 в 2020 році.. Динаміка показників ліквідності наочно проілюстрована на рис. 1.7.

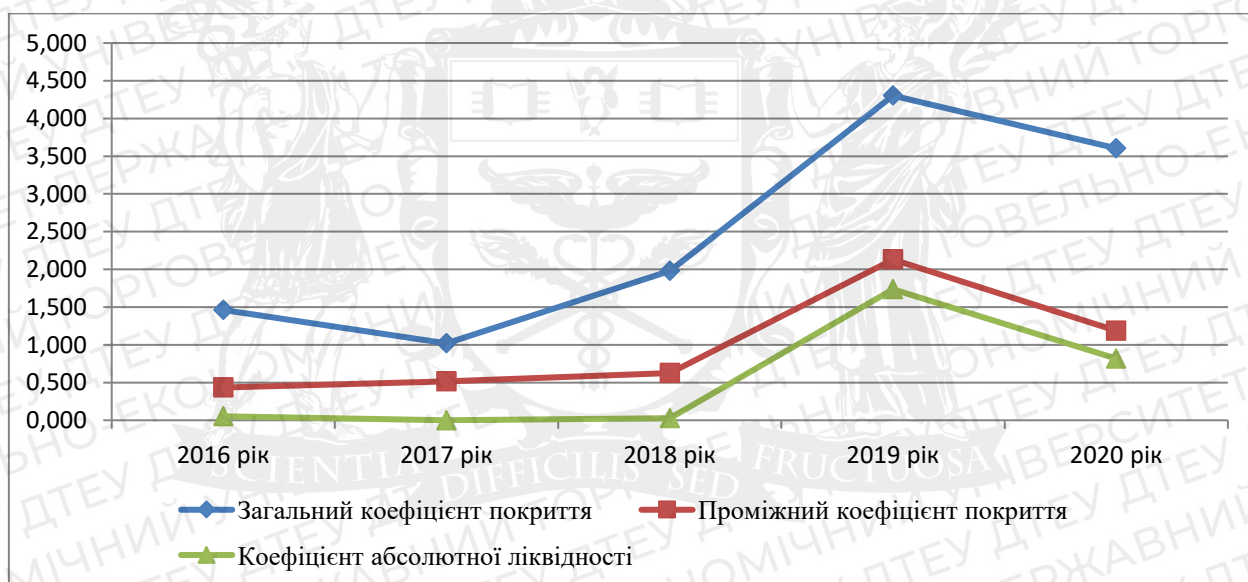


Рис. 1.7 Динаміка показників ліквідності ТОВ «УНГГ» протягом 2016-2020 років.

Джерело: побудовано автором на основі даних табл. 1.9.

Узагальнюючи результати вище проведеного аналізу зазначимо, що в цілому фінансово-економічний стан ТОВ «УНГГ» протягом 2016-2020 років є задовільним, адже підприємство є прибутковим, проте в 2020 році знижуються показники рентабельності та ділової активності підприємства. Підприємство в цілому є платоспроможним, проте в 2019-2020 рр. спостерігаємо відволікання коштів з обігу у грошові кошти, тобто не робочу їх складову.

1.2. Ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства

В організаційній структурі ТОВ «УНГГ» відсутній економічний відділ (економіст) або відділ ЗЕД. Є директор, бухгалтерія, митний брокер, виробництво (цехи), склади. В умовах підприємства до кола обов'язків митного брокера відносяться питання зовнішньоекономічної діяльності, До його компетенції відноситься завдання реалізації зовнішньоекономічної співпраці з країнами-партнерами.

Ключовими завданнями митного брокера є забезпечення ТОВ «УНГГ» якісною імпортною сировиною, дослідження цільових ринків збуту та закупки сировини; забезпечення необхідними комплектуючими, сировиною, в яких є потреба для безперебійної виробничо-господарської діяльності підприємства; узгодження та підписання угод з партнерами щодо реалізації та придбання продукції; організація участі суб'єкта господарювання у виставковій діяльності; забезпечення надходження валютної виручки від реалізації продукції на зовнішніх ринках; підготовка та здійснення рекламної компанії товарної продукції підприємства; організація контактів із зарубіжними діловими партнерами; організація маркетингової діяльності; розробка планів експорту та імпорту на перспективу.

Протягом 2020 р. ТОВ «УНГГ» здійснювало свою діяльність під впливом низки чинників зовнішнього та проміжного середовища, оцінку основних з них проведемо за допомогою PEST-аналізу (Табл. 1.10). Оцінку ступеню впливу кожної фактора-події на стратегію підприємства виконаємо по 5 бальній шкалі: «п'ять» - сильний вплив, серйозна небезпека; «одиниця» - відсутність впливу, загрози.

Таблиця 1.10

PEST-аналіз ТОВ «УНГГ»

Правові та політичні фактори (Р)	Бали	Економічні фактори (Е)	Бали
Нестабільність законодавства	5	Нестабільність цін на сировину на міжнародному ринку	4
Інвестиційна непривабливість країни	3	Зростання ціни на імпортовану сировину	5
Політична нестабільність	5	Темп інфляції	5
Порушення територіальної цілісності держави внаслідок воєнних дій	4	Нестача оборотних коштів	3
Кредитна політика держави	5	Податкова політика країни	5
		Коливання курсу валют	5
		Корупція	5
		Стан економіки взагалі	5
		Енерговитрати та комунальні витрати	5
Всього	22	Всього	42
Соціальні фактори (S)		Технологічні і технічні фактори (Т)	
Забруднення навколишнього середовища	3	Невідповідна якість вітчизняної сировини, яка не задовольняє стандартам	3
Низький платоспроможний попит на продукцію, що випускається	3	Державна технологічна політика	4
Зростання попиту на екологічно чисті продукти	2	Техногенна ситуація в країні	3
Прагнення до здорового способу життя та енергозбереження	2	Розвиток цифрових технологій, онлайн-ресурсів	1
Демографічна ситуація в країні	2	Значні зміни в НТП	3
		Можливість придбання високоякісного устаткування	1
Всього	12	Всього	15

Джерело: складено автором на основі власних досліджень.

Аналіз показав, що на підприємство в більшій мірі чинять негативний вплив політичні та економічні фактори, що наглядно продемонстровано на рис. 1.8.

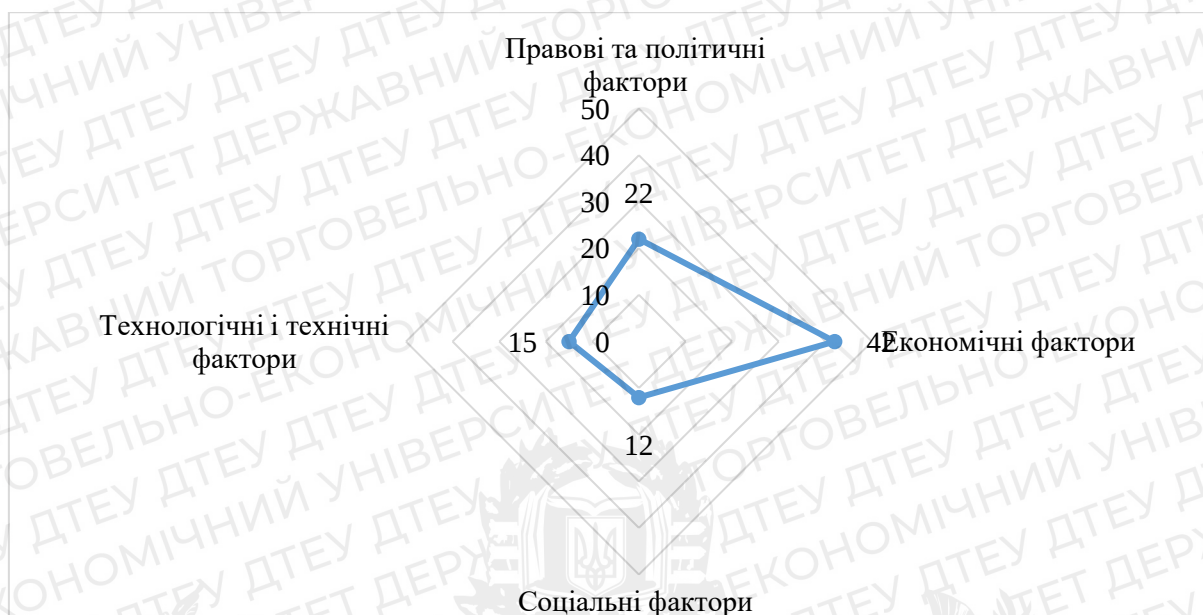


Рис. 1.8 Результати PEST-аналізу ТОВ «УНГГ».

Джерело: побудовано автором на основі даних табл. 1.10.

В цілому, основними проблемами, з якими зустрічається ТОВ «УНГГ» є неплатоспроможність підприємств – потенційних контрагентів, підприємців, фізичних осіб, коливання валютних курсів, зростання цін на енергоносії, газ, воду. Також, діяльність товариства зазнала значного впливу внаслідок нестабільної економіки в країні і буде перебувати під цим впливом у найближчому майбутньому. Як результат, існує невизначеність, яка може негативно вплинути на майбутні зовнішньоекономічні операції ТОВ «УНГГ». Окрім цього, спостерігається висока залежність від законодавчих та економічних обмежень.

Визначившись з ключовими чинниками та загальними засадами зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «УНГГ» перейдемо до аналізу її результатів. Перш за все, розглянемо обсяг та структуру діяльності підприємства, структурна доля експорту в загальній діяльності підприємства протягом аналізованого періоду 2016-2020рр. (Табл. 1.11).

Таблиця 1.11

**Динаміка обсягу зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «УНГГ»
протягом 2016-2020 рр., тис. грн.**

Показник	Період				
	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.
Обсяг закупівель на внутрішньому ринку для потреб власного виробництва	11360	6924	8793	66799	54785
Обсяг реалізації власної готової продукції на внутрішньому ринку	12869	9152	11113	80236	96934
Обсяг імпорту для потреб власного виробництва	3670	3181	5970	66586	71885
Обсяг імпорту власної готової продукції	4664	2883	6461	76265	85154
Експорт послуг	2174	3257	3655	4422	9183

Джерело: складено автором на основі даних підприємства ТОВ «УНГГ»

Аналіз обсягу зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «УНГГ» у динаміці протягом 2016-2020 рр., визначимо шляхом розрахунку їх зміни (Табл. 1.12):

Таблиця 1.12

**Зміна обсягу зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «УНГГ» протягом
періоду 2016-2020 роки**

Показники	Зміна за період							
	2016-2017 рр.		2017-2018 рр.		2018-2019 рр.		2019-2020 рр.	
	+/- тис. грн.	%	+/- тис. грн.	%	+/- тис. грн.	%	+/- тис. грн.	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Обсяг закупівель на внутрішньому ринку для потреб власного виробництва	-4436	-39,05	1868	26,98	58007	659,71	-12015	-17,99

Продовження таблиці 1.12

Обсяг реалізації власної готової продукції на внутрішньому ринку	- 3716	- 28,88	1961	21,43	69123	621,98	4918	6,13
Обсяг імпорту для потреб власного виробництва	-489	- 13,33	2789	87,66	60616	1015,33	5299	7,96
Обсяг експорту власної готової продукції	- 1782	- 38,20	3578	124,11	69804	1080,46	20669	27,10
Експорт послуг	1083	49,82	398	12,22	767	20,98	4761	107,67

Джерело: складено автором на основі даних табл. 1.11.

Аналізуючи дані табл. 1.11, 1.12 відмітимо значне зростання обсягу експорту власної готової продукції, а саме на 92270 тис. грн. або в 19,78 рази, що у 2020 р. становило 96934 тис. грн. порівняно з 4664 тис. грн. у 2016 р., при цьому, обсяг реалізації на внутрішньому ринку становив у 2020 р. 85154 тис. грн., що на 72285 тис. грн. (5,6 раз) більше порівняно з 2016 р..

Аналіз динаміки закупок вказує на те, що обсяг закупок на внутрішньому ринку зріс на 43424 тис. грн. або в 3,8 рази і у 2020 р. становив 54785 тис. грн., обсяг же імпорту зріс з 3670 тис. грн. в 2016 р. до 71885 тис. грн. в 2020 р., загальне зростання становило 68215 тис. грн. або 18,6 раз. Структуру закупок ТОВ «УНГГ» можна побачити на рис. 1.9.

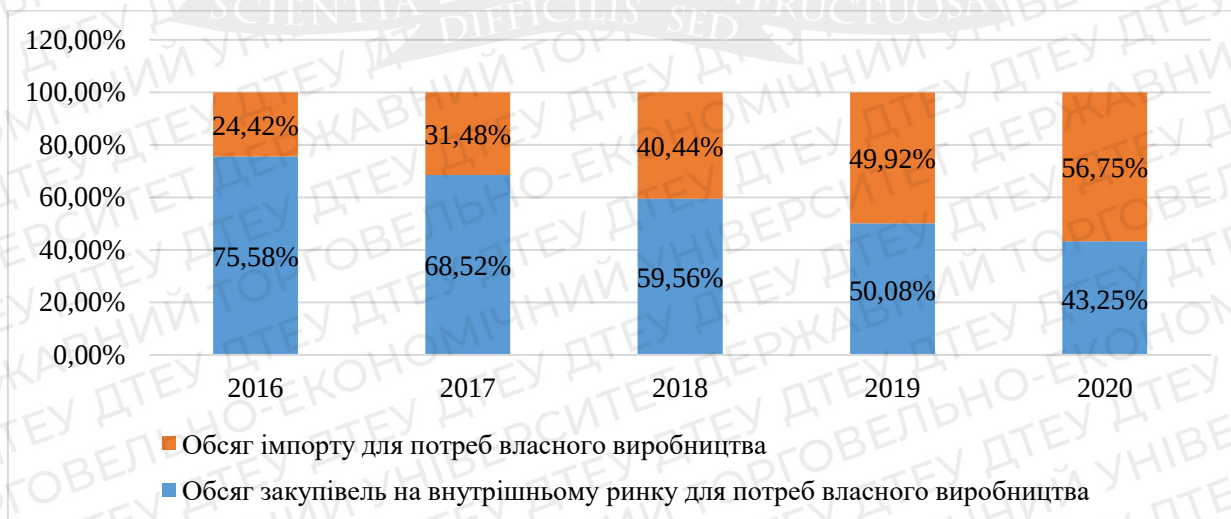


Рис. 1.9 Структура закупок ТОВ «УНГГ» за період 2016-2020 рр.

Джерело: побудовано автором на основі даних табл. 1.11.

Далі визначимо товарну структуру імпорту ТОВ «УНГГ» в розрізі основних контрагентів (Табл. 1.13).

Таблиця 1.13

Товарна структура імпорту ТОВ «УНГГ» (за основними контрагентами/замовниками) за період 2016-2020рр.

Компанія – контрагент (постачальник)	Сума, тис. грн					Товар
	2016	2017	2018	2019	2020	
Forum Energy Technologies Inc.	956	539	1302	17503	26221	високотехнологічне капітальне обладнання
ТОВ «Механічний завод» Калязинский»	1565	1010	2342	22079	29565	нафтопромислове і бурове обладнання
АТ НВП «РосНафтоГазІнструмент»	1504	872	2381	22918	27869	промислове обладнання та запірні арматури
«NOV (National Oilwell Varco)»	639	462	436	13766	13280	сучасне обладнання в області буріння і видобутку нафти
ТОВ «НВФ Завод «Ізмерон	1855	755	1144	917	833	внутрішньо-свердловинне обладнання для нафтогазової галузі
CABLE SERVICE AND REPAIR	545	711	662	598	807	обладнання, яке використовується для установки, ремонту, нормалізації та очищення ЕМ-кабелів.
Weir SPM	855	692	418	977	1055	насоси, обладнання для контролю потоку високого тиску

Джерело: складено автором на основі даних підприємства ТОВ «УНГГ»

Як бачимо з даної таблиці, найтісніше за останні п'ять років підприємство співпрацює з такими партнерами як: Компанія «Forum Energy Technologies Inc», ТОВ «Механічний завод» Калязинский» та АТ НВП «РосНафтоГазІнструмент».

Більш точний аналіз зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «УНГГ» здійснимо на основі оцінки структурних зрушень, як на початку аналізованого періоду, так і на кінець (Рис. 1.10).

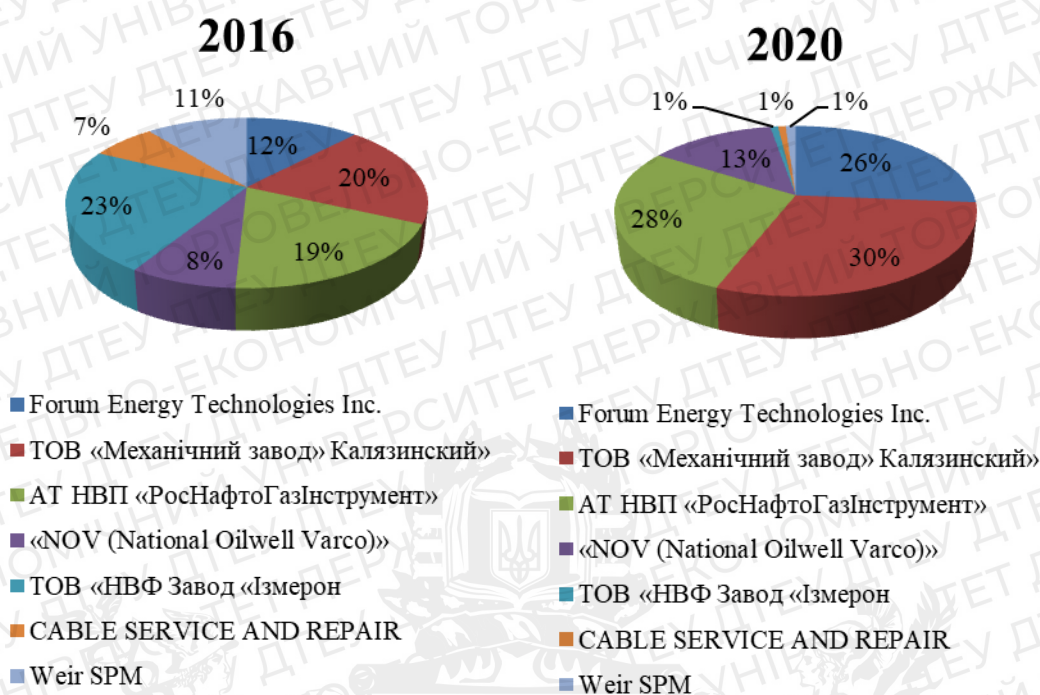


Рис. 1.10 Структура зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «УНГГ» за 2016 р. та 2020 р.

Джерело: побудовано автором на основі даних табл. 1.13.

Дані рис. 1.10 наочно ілюструє певні структурні зрушення, а саме зростання питомої ваги у структурі експорту компанії АТ НВП «РосНафтоГазІнструмент» з 19% до 28%, тобто на 9%. Хоча лідером залишається Компанія ТОВ «Механічний завод» Калязинський з питомою вагою 20% в 2016 р. та 30% в 2020 р.

Географічна структура імпорту ТОВ «УНГГ» в розрізі основних товарів протягом аналізованого періоду 2016-2020рр. наведено в табл. 1.14.

Таблиця 1.14

**Географічна структура імпорту в розрізі основних товарів протягом
аналізованого періоду 2016-2020рр.**

Товар	Фактурна вартість продукції, тис. грн.					Країна-експортер
	2016	2017	2018	2019	2020	
нафтопромислове і бурове обладнання	1154	1120	1728	24783	26130	Росія
внутрішньо-свердловинне обладнання для нафтогазової галузі	1010	806	1704	20722	21637	Росія
комплектації, сервісні інструменти	422	342	808	8030	8806	США
сучасне обладнання в області буріння і видобутку нафти	565	469	907	8989	9165	США
мастильні матеріали, герметики, різьбові сполуки для труб	519	444	821	4062	6146	Великобританія
Всього	3670	3181	5970	66586	71885	

Джерело: складено автором на основі даних підприємства ТОВ «УНГГ».

Дані таблиці свідчать про значне зростання обсягу імпорту з Росії, а саме з 1154 тис. грн. в 2016 р. до 26130 тис. грн., тобто на 24976 тис. грн. або в 22,6 рази, друге місце належить імпорту з США, розмір якої зріс на 20627 тис. грн. або в 21 раз, і у 2020 р. його сума становила 21637 тис. грн.. В цілому, структура імпорту в розрізі географічної структури імпорту для потреб власного виробництва ТОВ «УНГГ» наведено на рис. 1.11.

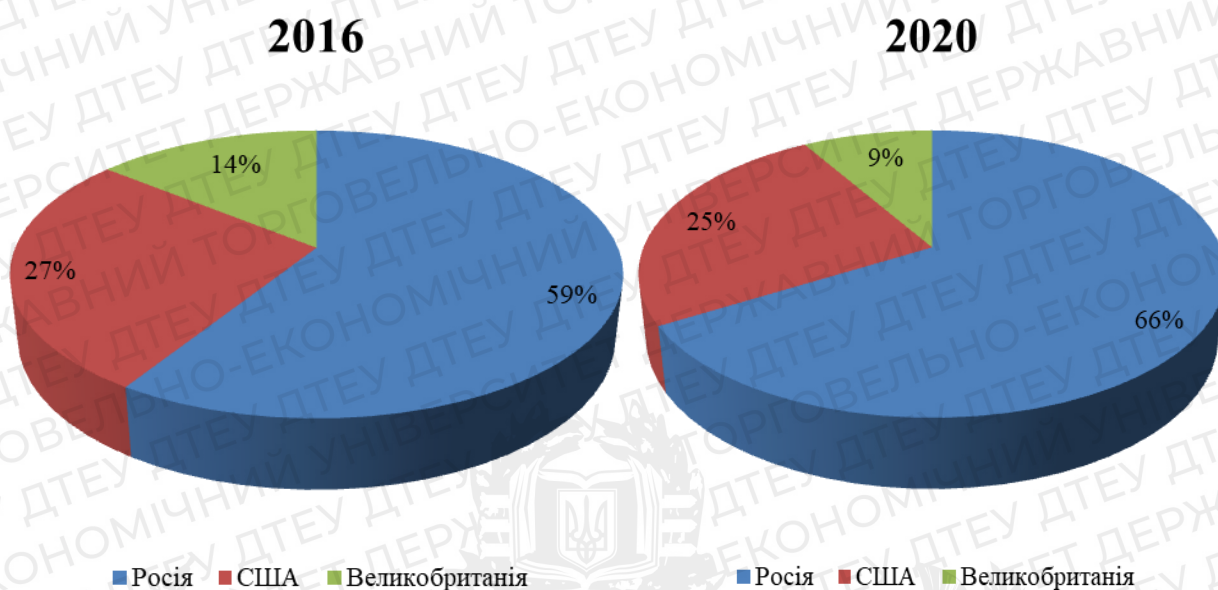


Рис. 1.11 Структура імпорту ТОВ «УНГГ» за географічним напрямом протягом 2016 р. та 2020 р.

Джерело: побудовано автором на основі даних табл. 1.14

Що ж стосується структури імпорту у розрізі товарів, даний показник наглядно відображено на рис. 1.12.

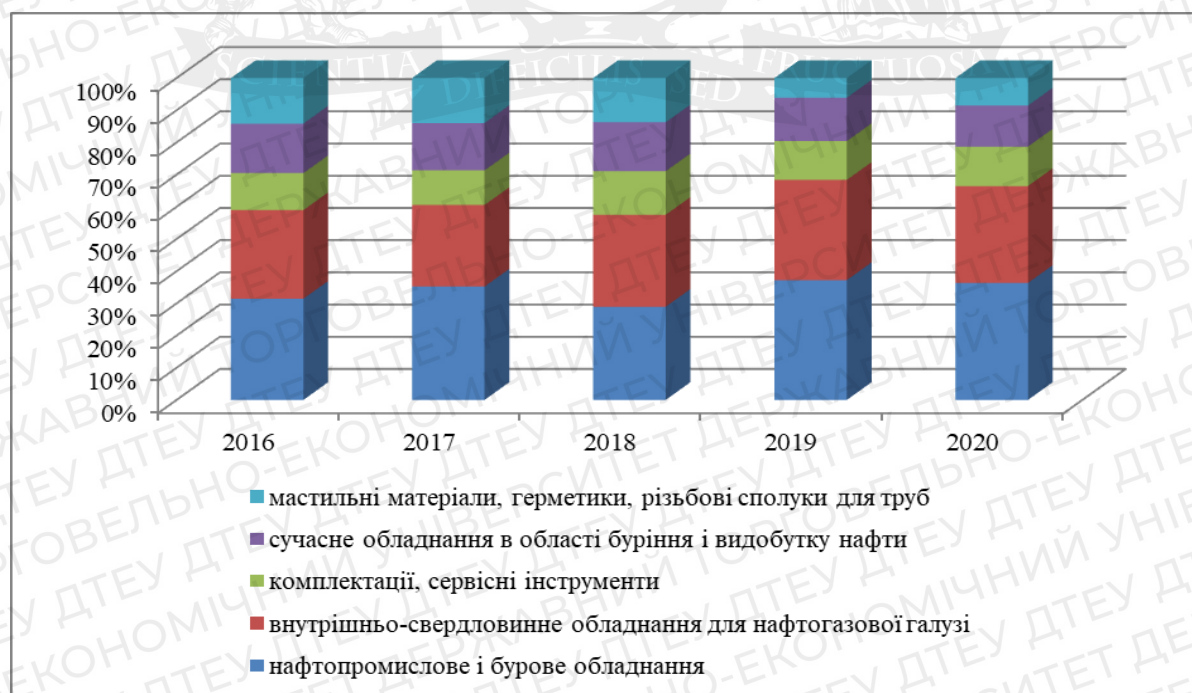


Рис. 1.12 Структура імпорту ТОВ «УНГГ» за товарами протягом 2016 р. та 2020 р.

Джерело: побудовано автором на основі даних табл. 1.14.

Таким чином, найбільшу питому вагу серед імпортних товарів для ТОВ «УНГГ» має нафтогазове обладнання.

Узагальнюючи вище описане зазначимо, що протягом 2016-2020 рр. ТОВ «УНГГ» здійснює активну зовнішньоекономічну діяльність, основними партнерами-імпортерами є Компанія ТОВ «Механічний завод» Калязинський», а основною країною-імпортером – Росія.

Отож, ТОВ «УНГГ» зарекомендувало себе надійним і відповідальним постачальником для своїх замовників. Наявна кваліфікація персоналу ТОВ «Українська Незалежна Геологічна Група» дозволяє своєчасно і ефективно виконувати будь-які поставлені замовниками завдання в області матеріально-технічного забезпечення і їх виробничого процесу.

1.3. Імпортна діяльність ТОВ «УНГГ» на сучасному етапі розвитку

Імпортну діяльність в Україні переважно здійснюють великі підприємства, торгові фірми, держава. Також багато організацій здійснюють імпорт сировини, обладнання та матеріалів для виробництва своєї продукції на території України. Імпорт надає низку переваг для підприємств на українському ринку, оскільки він надає можливість отримати доступ до більш дешевих та якісних товарів і сировинних ресурсів, наповнити вітчизняний ринок товарами, що не виробляються на території України, а також сприяє налагодженню зовнішньоекономічних зв'язків підприємств та їх співпраці із закордонними компаніями.

Для імпорту характерно перетин кордону іншої держави. З позиції бухгалтерського обліку, імпортні операції трактуються по-різному. У деяких працях поняття «вартість імпортного товару» замінюється поняттям «повна вартість імпорту». Даний показник відповідає сумі накладних витрат, які оплачуються в іноземній і національній валютах і обумовлюються в контракті. Економістом М. В. Мельником відзначається, що імпорт товарів і послуг є

складовою частиною зовнішньоекономічної діяльності організацій [4]. Під імпоротною операцією розуміється комерційна діяльність, пов'язана з купівлею та ввезенням іноземного товару (сировина або готова продукція) для майбутньої реалізації всередині країни [4, с.22].

Таким чином, на сучасному етапі імпортні операції досить різноманітні, в зв'язку з цим неможливо уявити якусь одну загальну ознаку, за якою можна ідентифікувати імпортну операцію.

Аналізуючи базову імпортну стратегію ТОВ «УНГГ», варто відмітити, що підприємство використовує кооперативну стратегію, орієнтовану на створення цінностей. Згідно обраної стратегії підприємство налагоджує довгострокові партнерські відносини з постачальниками. В таблиці наведено основних партнерів компанії та види продукції, що імпортується.

Таблиця 1.15

Ключові партнери ТОВ «УНГГ»

Назва підприємства	Країна	Продукція
Forum Energy Technologies Inc.	США	високотехнологічне капітальне обладнання
ТОВ «Механічний завод» Калязинский»	Росія	нафтопромислове і бурове обладнання
АТ НВП «РосНафтоГазІнструмент»	Росія	промислове обладнання та запірні арматура
«NOV (National Oilwell Varco)»	США	сучасне обладнання в області буріння і видобутку нафти
ТОВ «НВФ Завод «Ізмерон	Росія	внутрішньо-свердловинне обладнання для нафтогазової галузі
CABLE SERVICE AND REPAIR	США	обладнання, яке використовується для установки, ремонту, нормалізації та очищення ЕМ-кабелів.
Weir SPM	Великобританія	насоси, обладнання для контролю потоку високого тиску
American Completion Tools. Inc	США	комплектації, сервісні інструменти
Oil Center Research International, L.L.C.	США	мастильні матеріали, герметики, різьбові сполуки для труб

Джерело; розроблено автором

Отже, ТОВ «УНГГ» надає перевагу довгостроковим відносинам із зарубіжними постачальниками в зв'язку зі стабільно високою якістю продукції

постійних постачальників. До мінусів потрібно віднести те, що є ризик потрапляння в залежність від таких постачальників.

На рис. 1.13 наведено схему реалізації імпортової стратегії ТОВ «УНГГ».

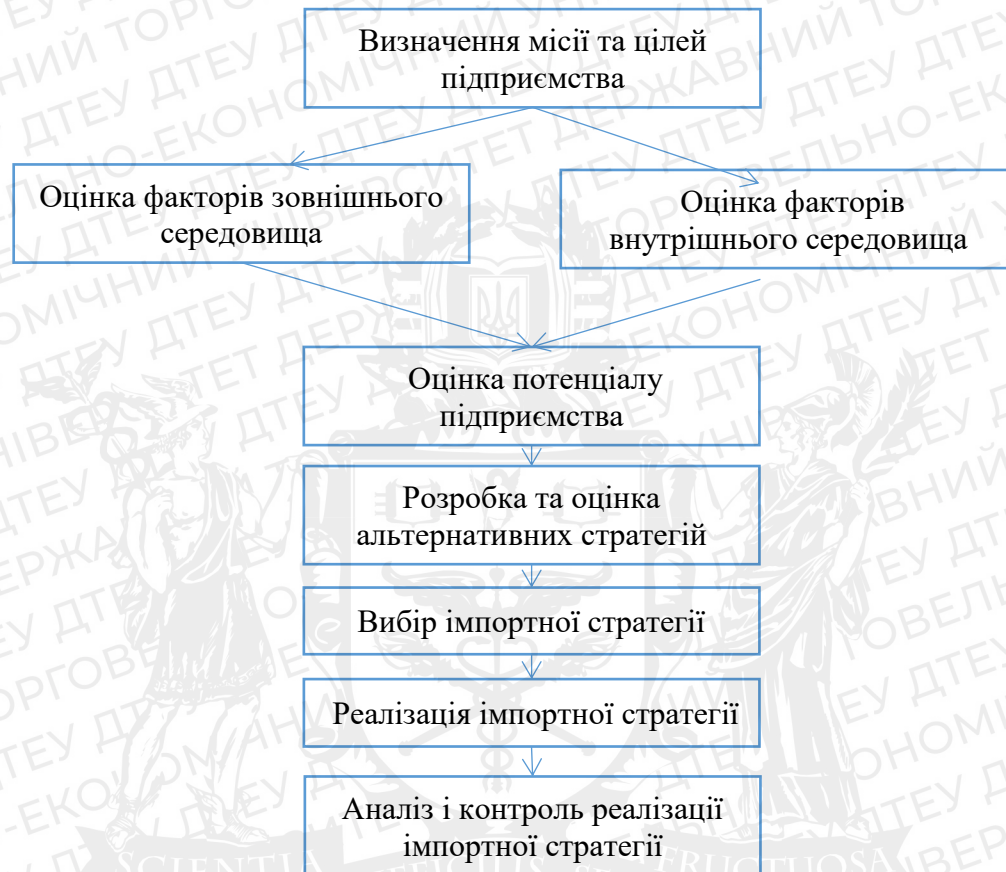


Рис. 1.13 Схема розробки та реалізації імпортової стратегії ТОВ «УНГГ»
Джерело; розроблено автором

Оцінка ефективності торгової угоди при купівлі та продажу імпортованого товару подається значущим процесом, так як розрахункові дані можуть допомогти мінімізувати витрати підприємства. Мета організації, що займається зовнішньоекономічною діяльністю, як комерційного суб'єкта бізнесу полягає в зростанні добробуту її власників.

Розглянуту мету можна деталізувати, з огляду на стан зовнішніх і внутрішніх економічних факторів, на наступні локальні цілі:

1. зростання виручки від продажу імпортованих товарів;
2. зменшення витрат на доставку та реалізацію імпортованих товарів;

3. збільшення темпів зростання доходу від зовнішньоекономічної діяльності;
4. зменшення ризику банкрутства підприємства;
5. збільшення вартості підприємства.

Зазвичай керівники підприємств оперативною метою виставляють заявку зростання прибутковості операційної діяльності організації.

Для проведення контролю та аналізу динаміки зовнішніх операцій підприємству в якості інструментарію пропонується застосовувати такі показники ефективності: динаміка економічного зростання, прибуток на застосований капітал, рентабельність власного капіталу. Наприклад, використовуючи факторну зв'язок прибутку і капіталу, що використовується можна позначити систему показників для розрахунку ефективності застосування імпортих операцій по різних періодам.

Рентабельність – показник, який представляє ефективність діяльності підприємства. Рентабельність характеризує відношення прибутку до позикового капіталу, джерела коштів або їх елементів, до загальної суми поточних витрат [9, с. с.57].

Навіть якщо організація отримує прибуток, це не говорить про те, що підприємство працює ефективно. Для визнання ефективності треба, щоб діяльність підприємства приносила дохід, що покриває витрати на інвестований в нього капітал. Для розрахунку цієї величини застосовується рентабельність залученого капіталу разом із середньозваженою вартістю авансованих коштів, оскільки перевищення рентабельності авансованих коштів над середньозваженою вартістю позикового капіталу вказує на те, що діяльність вигідна для організації.

Використовуючи систему показників рентабельності, можна уявити загальну оцінку ефективності діяльності підприємства. При аналізі прибутковості зовнішньоторговельних операцій, в тому числі прибутковості імпортих контрактів, необхідно розрахувати коефіцієнти прибутковості і рентабельності реалізації імпортих товарів. У чисельнику коефіцієнта

прибутковості буде розташований індикатор виручки від продажів. Аналіз ефективності передбачає розрахунок впливу різних умов і факторів, як зовнішніх, так і внутрішніх, на зміну показників рентабельності.

Аналіз результатів виконання імпорتنих договорів на ТОВ «Українська Незалежна Геологічна Група» було проведено при використанні методу факторного аналізу коефіцієнтів рентабельності продажу імпорتنих товарів і рентабельності активів організації. Так як значення відносних коефіцієнтів не залежить від кількісних факторів, то розрахунок коефіцієнтів рентабельності проводиться для партії товару і за договором.

Результат розрахунків фінансових коефіцієнтів по партіях товару, який надійшов за імпортним договором, дозволить зробити висновки щодо ефективності продажів окремих груп товару. Розрахунок оцінки за імпортним контрактом ТОВ «Українська Незалежна Геологічна Група» (табл. 1.16).

Таблиця 1.16

Розрахунок оцінки за імпортним контрактом ТОВ «УНГГ»

Показники	Назва товару			
	Шиберна засувка для манифольда бурового насоса	Поплавковий клапан для бурильних труб	Відцентрований насос	Загалом по контракту
Собівартість одиниці імпортного тов.	8 257,40 грн.	3 045,50 грн.	3 475,40 грн.	-
Кількість, шт.	1	1	1	-
Собівартість імпортного тов.	8 257,40 грн.	3 045,50 грн.	3 475,40 грн.	14 778,30 грн.
Дохід від продажу імпортного тов.	9 591,60 грн.	4 150,40 грн.	4 225,40 грн.	17 967,40 грн.
Валовий дохід від продажу імпортного тов.	1 334,20 грн.	1 104,90 грн.	750,00 грн.	3 189,10 грн.
Коефіцієнт дохідності, %	16,1 %	36,2 %	21,5 %	22,3 %
Коефіцієнт рентабельності продажу, %	13,9 %	26,6 %	17,7 %	17,9 %

Джерело: розрахунки автора

Аналіз даних таблиці 1.16 показав, що на одиницю оборотного капіталу, який був вкладений для проведення операції по товару «Шиберна засувка для

маніфольда бурового насоса», було отримано 16,1 % валового доходу у валюті (грн.), по товару «Поплавковий клапан для бурильних труб» було отримано 36,2 % валового доходу у валюті (грн.), а по товару «Відцентрований насос» було отримано 21,5 % валового доходу. Таким чином, можна припустити, що ефективність продаж товару «Поплавковий клапан для бурильних труб» була більш успішна, ніж товару «Шиберна засувка для маніфольда бурового насоса» та товару «Відцентрований насос», тому що показала порівняно великий приріст капіталу.

Наочно значення коефіцієнтів представлені на рисунку 1.14.

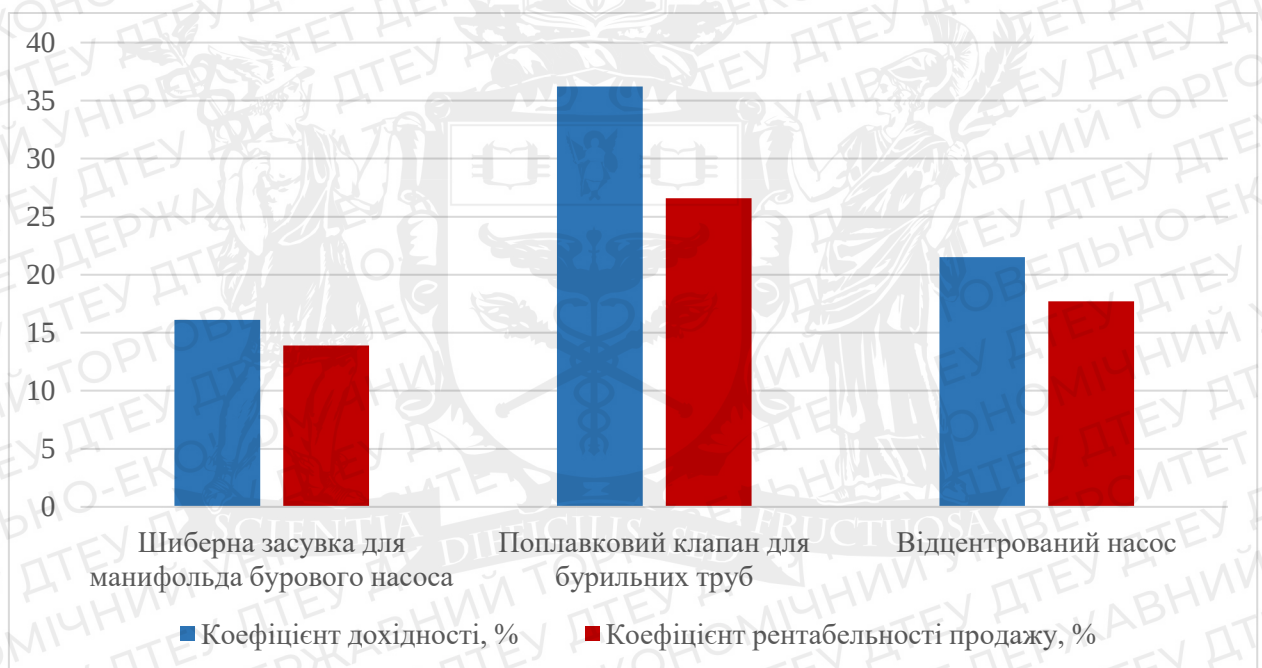


Рис.1.14. Значення коефіцієнтів проданих товарів

Джерело: розроблено автором

Аналіз розрахованої виручки від продажу імпортного товару в гривнях показує, що дохід від реалізації товару «Поплавковий клапан для бурильних труб» у валютному відношенні приблизно відповідає рівню виручки від продажу товару «Відцентрований насос».

Товар «Поплавковий клапан для бурильних труб» був поставлений за домовленістю, і був попит на нього. Через специфічність цей товар рідко

використовують на ринку бурильної техніки, тому товар «Поплавковий клапан для бурильних труб» продавався за високою ціною в порівнянні з закупівельною ціною.

Досить висока сума валового доходу від продажу цього товару вийшла за рахунок швидкого продажу через специфічність і новизну.

Зниження коефіцієнтів рентабельності і прибутковості можна пояснити впливом інфляційного та тимчасового впливу.

Таким чином, ефективність імпортової операції визначена величиною доходу, отриманого від її проведення. Дохід отримується від різниці між ціною покупки товару і ціною продажу по всьому імпортному контрактом в цілому і по групах або партіям товару окремо, як у відносному, так і в абсолютному вираженні. Якщо брати в розрахунок абсолютні величини, то предметом для аналізу є розмір валового доходу від імпортової угоди. Якщо ж розглядається порівняльний аналіз, то коефіцієнт рентабельності, який розраховується через відношення валового доходу і собівартості (сума витрат за договором).

Отож, якщо спостерігається стабільність курсу валют, то імпортер при продажу різних імпортних товарів буде мати однакову прибутковість. Якщо ж курс національної валюти падає або змінюється, фірма-імпортер може оптимізувати втрати, використовуючи формування замовлень на імпортну продукцію до ввезення на митницю України. Хоча в умовах нестабільності економічної ситуації всередині країни і в країнах-партнерах це не представляється можливим. Але використання прогнозування замовлень становить інтерес для фірм, які продають імпортний товар від складу на митниці до роздрібного магазину. В даному випадку просто необхідно проводити аналіз ефективності майбутньої угоди, яка заснована на оцінці обсягу продажів імпорту заданої лінійки асортименту товару.

Щоб збільшити ефективність продажів імпортних товарів, пропонується застосовувати шкалу знижки з ціни продажу імпорту, яка враховує розмір

партії товару. Крім того, необхідно враховувати новизну товару, шкалу ринкових цін на даний асортимент [17, с. 124].

При використанні методу використання рентабельності продажу імпорту спрощується порівняння ціни покупки імпортного товару, ціни його продажу і допомагає проводити прогноз по збуту імпортного товару за допомогою прочитування критичних показників фінансових коефіцієнтів при зміні курсу валют.

Розрахунок показників рентабельності не знімає питання порівняння контрактів. При розрахунку ефективності імпортних операцій необхідно враховувати і регіональні особливості, і платоспроможність компаній, і котирування місцевої валюти, що накладає відбиток на розмір коефіцієнтів, що характеризують ефективність виконання контракту.

Висновки до розділу 1

ТОВ «Українська Незалежна Геологічна Група» здійснює свою діяльність в сфері матеріально-технічного постачання для потреб провідних підприємств нафтогазової промисловості України.

Проведений аналіз показав, що в цілому фінансово-економічний стан ТОВ «УНГГ» протягом 2016-2020 років є задовільним, адже підприємство є прибутковим, проте в 2020 році знижуються показники рентабельності та ділової активності підприємства. Підприємство в цілому є платоспроможним, проте в 2019-2020 рр. спостерігаємо відволікання коштів з обігу у грошові кошти, тобто не робочу їх складову.

Протягом 2016-2020 рр. ТОВ «УНГГ» здійснює активну зовнішньоекономічну діяльність, основними партнерами-імпортерами є Компанія ТОВ «Механічний завод» Калязинский», а основною країною-імпортером – Росія.

Отож, ТОВ «УНГГ» зарекомендувало себе надійним і відповідальним постачальником для своїх замовників. Наявна кваліфікація персоналу ТОВ

«Українська Незалежна Геологічна Група» дозволяє своєчасно і ефективно виконувати будь-які поставлені замовниками завдання в області матеріально-технічного забезпечення і їх виробничого процесу.

Аналіз результатів виконання імпорتنих договорів на ТОВ «Українська Незалежна Геологічна Група» було проведено при використанні методу факторного аналізу коефіцієнтів рентабельності продажу імпорتنих товарів і рентабельності активів організації. Так як значення відносних коефіцієнтів не залежить від кількісних факторів, то розрахунок коефіцієнтів рентабельності проводиться для партії товару і за договором.

Результат розрахунків фінансових коефіцієнтів по партіях товару, який надійшов за імпортним договором, дозволить зробити висновки щодо ефективності продажів окремих груп товару.

Аналізуючи базову імпорتنу стратегію ТОВ «УНГГ», варто відмітити, що підприємство використовує кооперативну стратегію, орієнтовану на створення цінностей. Згідно обраної стратегії підприємство налагоджує довгострокові партнерські відносини з постачальниками.

РОЗДІЛ 2

УДОСКОНАЛЕННЯ ІМПОРТНОЇ СТРАТЕГІЇ ТОВ «УКРАЇНСЬКА НЕЗАЛЕЖНА ГЕОЛОГІЧНА ГРУПА»

2.1. Покращення напрямів імпортової діяльності підприємства

Імпортерна діяльність в ТОВ «УНГГ» реалізується відділом закупівель, відділом по комерційній діяльності, які знаходяться в прямому підпорядкуванні Заступника директора ТОВ «УНГГ» із закупівель і логістики.

Підготовка і проведення закупівельного процесу на підприємстві здійснюється на основі діючих законів України, що регулюють закупівельну діяльність підприємств державного зразка.

Головна проблема, з якою стикається ТОВ «УНГГ» – це низька ефективність закупівельної діяльності. Картування процесу закупівельної діяльності – це лише найменша частина з підвищення ефективності процесу закупівель.

Для аналізу процесу закупівельної діяльності можна побудувати діаграму Ішикави, щоб наочно уявити причини, які впливають на головну проблему: низьку ефективність імпортової діяльності.

Персонал, інформація та організація процесу – це частини внутрішнього середовища ТОВ «УНГГ» і саме вони більшою мірою можуть бути піддані модернізації. Найбільш істотними проблемами є персонал і організація процесу, так як ці напрямки становлять 80 % успіху в організації та проведенні закупівель. Робота з цими напрямками допоможе забезпечити ефективну роботу відділу закупівель і інших відділів, сполучених з процесом закупівлі.

На такі напрямки як постачальники і зовнішнє середовище підприємство практично не може вплинути, отже, залишається лише тільки тримати їх під контролем і своєчасно реагувати на зміни.

Для того, щоб уявити, які з розглянутих проблем становлять найбільший і найменший ризик для підприємства, необхідно проранжувати проблеми\

ризиків за ступенем їх значимості і ймовірності виникнення. Результат представлений у таблиці 2.1.

Таблиця 2.1

Ранжування проблем закупівельної діяльності за ступенем ризику

Вид ризику	Значення вірогідності	Характер значущості	Підсумок	Ранг
Персонал				
Порушення зон відповідальності	2	3	6	4
Досвід роботи	2	4	8	3
Задвоєння функцій відділу закупівель	2	2	4	5
Некоректне оформлення документів	3	4	12	2
Слаба інтеграція в процес	4	4	16	1
Організація процесу				
Низький рівень контролю	4	4	16	1
Тривале узгодження договорів	3	4	12	2
Відсутність декомпозиції задач	2	3	6	4
Зовнішнє середовище				
Коливання валютного курсу	2	2	4	5
Ринкові умови	2	2	4	5
Законодавство України	2	2	4	5
Постачальники				
Надійність поставок	2	4	8	3
Неякісне виконання договорів	1	4	4	5
Ціна матеріалів (товарів, робіт та послуг)	2	3	6	4
Інформація				
Формування закупівельної документації з Помилками	2	4	8	3

Джерело: розроблено автором

За результатами проведення ранжирування ризиків, з якими може зіткнутися підприємство при проведенні закупівель, були виділені найбільш значущі, такі як: некоректне оформлення документів, низький рівень контролю організації та проведення закупівлі, тривале узгодження договорів і слабка інтеграція в закупівельний процес. Таким чином, так як вищезазначені проблеми є на підприємстві, то за ними потрібен особливий контроль.

Характеризуючи закупівельну діяльність ТОВ «УНГГ» можна зробити наступні висновки:

1. впровадження візуалізації життєвого циклу закупівлі дозволить зосередитися на важливих елементах процесу закупівлі, а також

сконцентруватися на тому, чи слід проводити дану закупівлю, чи потрібно зовсім відмовитися від її проведення;

2. для ефективної реалізації закупівель необхідна часткова автоматизація процесу закупівель, для того, щоб знизити вплив «Людського фактора» і тим самим уникнути втрат;

3. впровадження часткової автоматизації закупівель дозволить зосередитися на питаннях стратегічного планування та уникнути необхідності щоденного контролю за правильністю процесу закупівель;

4. перетворення системи закупівель підвищить конкурентоспроможність підприємства.

Отже, ґрунтуючись на вищеописаному аналізі основних проблем на підприємстві необхідно розробити комплекс заходів, які, безсумнівно, покращать закупівельну діяльність ТОВ «УНГГ».

З метою підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності ТОВ «УНГГ» і його зовнішньоекономічної діяльності рекомендуємо:

1. Вибір найбільш ефективної форми організації відділу, який здійснює імпорتنі операції. Основними структурними підрозділами відділу зовнішньоекономічних зв'язків ТОВ «УНГГ» є фінансово-економічний, організаційний і науково-технічний, кожен з яких передбачає виконання внутрішніх і зовнішніх функцій в сфері міжнародного співробітництва та валютно-фінансової діяльності ТОВ «УНГГ».

Вважаємо за потрібне створити відділ маркетингу в складі відділу зовнішньоекономічних зв'язків ТОВ «УНГГ», а також юридичний відділ, однією з важливих функцій якого буде контроль за здійсненням зовнішньоекономічної діяльності та належне оформлення міжнародного співробітництва.

2. Залучення зовнішніх партнерів для відносин на довгостроковій основі.

З цією метою ми рекомендуємо керівництву ТОВ «УНГГ» взяти участь у щорічній міжнародній виставці «StocExpo Europe 2022» в Роттердамі, яка традиційно проводиться в виставковому залі «Rotterdam Ahoy» і надає

відмінний шанс розширити зонішньоекономічні зв'язки з європейськими компаніями. Це міжнародна спеціалізована виставка, тематикою якої є продукція нафтогазової промисловості. Участь у виставці приймають 64 країни.

На виставці можна не тільки встановити вигідні контакти, а й обговорити потенціал співробітництва.

Участь у міжнародній виставці дозволяє підприємству здійснювати системний маркетинговий підхід, формуючи взаємопов'язані і взаємозалежні товарну, цінову, збутову та комунікативну маркетингові стратегії в рамках стратегічного менеджменту підприємства [3].

Міжнародна виставка дозволяє експоненту в короткий термін оцінити ефективність його діяльності на великому сегменті міжнародного ринку. Порівняння результату оцінки власної експозиції з її оцінкою споживачами і з досягненнями конкурентів дозволяє присутньому на виставці керівництву адекватно оцінити виробничі і експортні можливості підприємства [6].

Важливо й та обставина, що міжнародна виставка може вказати її учасникам на необхідність асортиментного різноманіття у відповідності з національними запитами відвідувачів виставки з різних країн. Тут же часто вирішуються питання марочної політики, брендингу, упаковки та багато інших [7].

3. Удосконалити систему укладення договорів. Ефективна імпортна діяльність підприємства залежить насамперед від організації правильних етапів оформлення і виконання експортних контрактів. Відділ збуту ТОВ «УНГГ» здійснює укладення зовнішньоторговельних контрактів в дві стадії. Ця пропозиція укласти договір (оферта) і прийняття пропозиції (акцепт). Формою акцепту оферти на ТОВ «УНГГ» є підписання протоколу про наміри, згідно з яким сторони майбутнього контракту виражають своє бажання укласти договір з конкретного питання.

Для того, щоб удосконалити систему укладення договорів, можна запропонувати цикл підготовчих робіт, пов'язаних з підписанням контракту:

- 1) оцінка торгово-політичних умов;
- 2) розробка правових питань;
- 3) вивчення транспортних умов;
- 4) визначення форми платежу;
- 5) аналіз і оцінка ринку;
- 6) дослідження системи збуту;
- 7) вивчення можливих партнерів;
- 8) вивчення можливих конкурентів.

Крім цього, фахівцям з договірної роботи необхідно звертати увагу на такі обставини: умови міжурядових торгових угод; порядок отримання експортно-імпорتنих ліцензій; обмеження по стандартам і сертифікації.

2.2. Пропозиції щодо підвищення ефективності імпоротної стратегії підприємства

Методологічний ключ до визначення шляхів підвищення економічної ефективності імпорتنих операцій – це забезпечення зростання результату або зниження витрат, або одночасно – і зростання результату, і зниження витрат, що в кінцевому рахунку повинно приводити до збільшення корисних результатів на одиницю сукупності витрачених ресурсів [5, с.153]. Тому розробка заходів щодо підвищення економічної ефективності пов'язана з необхідністю:

- отримати більший результат при незмінних витратах ресурсів;
- отримати той же результат при зменшенні витрат ресурсів;
- досягти більш високого темпу зростання результату в порівнянні з темпом зростання ресурсних витрат;
- забезпечити зростання результату при одночасному зниженні витрат.

Таким чином, існує два магістральних шляхи підвищення економічної ефективності виробництва на підприємстві «УНГГ»:

- забезпечення зростання кінцевого результату виробництва – прибутку, обсягів виробництва і реалізації продукції при тих же витратах і дотриманні вимог до якості продукції (робіт, послуг);
- забезпечення зниження витрат ресурсів на одиницю результату при підвищенні якості продукції (робіт, послуг) [19, с. 301].

Реалізація шляхів підвищення економічної ефективності проведення імпорتنих операцій пов'язана з економією трудових, матеріальних і фінансових ресурсів. Однією з причин скорочення імпорتنих потоків ТОВ «Українська Незалежна Геологічна Група» є відсутність продуманого механізму закупівель сировини і матеріалів. У зв'язку з цим, на початковому етапі поліпшення системи постачання матеріальними ресурсами підприємства, необхідно удосконалити схему проведення закупівель. Її можна представити на рисунку 2.1.

На рисунку 2.1 видно, що відмінною рисою, рекомендованої системи закупівель сировини і матеріалів ТОВ «УНГГ» є необхідність проведення аналізу зовнішніх і внутрішніх факторів, що роблять істотний вплив на систему постачання.

Зовнішні чинники безпосередньо не залежать від діяльності ТОВ «УНГГ». До них можна віднести:

- модель ринкових відносин і рівень конкуренції на вітчизняному та міжнародному ринках постачальників;



Рис. 2.1. Удосконалена схема здійснення закупівлі сировини та матеріалів.

Джерело: розроблено автором.

- характер державного регулювання правових відносин між постачальником і підприємством;
- політичну стабільність в країні і на міжнародному рівні;
- рівень і динаміку зміни цін;
- особливості міжнародного законодавства для здійснення імпортих логістичних потоків;
- обмеження на ввезені сировинні матеріали і ін.

До числа внутрішніх факторів належать:

- аналіз ринку постачальників підприємства;
- оцінка діяльності партнерів;

- цінова політика закупівель сировини і матеріалів ТОВ «УНГГ»;
- особливості проведення процедури закупівлі сировини і матеріалів;
- фінансовий стан підприємства «Українська Незалежна Геологічна Група»;
- структура і динаміка витрат, пов'язана з реалізацією імпорتنих логістичних потоків на підприємстві і ін.

На ефективність проведення закупівельної політики впливають не тільки зовнішні фактори, представлені вище, але і внутрішні пріоритети, пов'язані з особливістю проведення імпоротної діяльності ТОВ «Українська Незалежна Геологічна Група», що викликає необхідність пошуків компромісів між підприємством та постачальниками сировинних ресурсів.

Розвиток нових галузей економіки і розширення пропозиції сировинних матеріалів на ринках промислово розвинених країн розширює можливості придбання якісної сировинної продукції. Успішне здійснення закупівель передбачає наявність великої інформації про ринки, де вони здійснюються [14, с.252].

Ще одним позитивним моментом в структурі процесу закупівлі сировини і матеріалів є необхідність вивчення особливостей формування міжнародних систем закупівель, розгляд менталітету зарубіжних країн.

Оформлення імпорتنих сировинних товарів має здійснюватися відповідно до Митного кодексу України, законів України, наказами, міжнародними угодами, митними тарифами, правилами і звичаями світової торгівлі.

Крім нормативно-правового забезпечення імпоротної діяльності, фахівцям відділу постачання ТОВ «Українська Незалежна Геологічна Група» необхідно враховувати культурні та соціальні звичаї своїх вітчизняних партнерів та партнерів із зарубіжних країн, особливості ведення бізнесу яких істотно різняться залежно від місцевості, культурних цінностей і менталітету країни (наявність системи знижок, терміни поставки, особливості транспортування).

Ефективність роботи відділу постачання з пошуку нових зарубіжних партнерів, здійснення угод і знаходження компромісів між ТОВ «УНГГ» і іноземним партнером залежить від знання менеджерами іноземних мов і особливостей розмовної мови іноземних партнерів.

Облік і оцінка впливу внутрішніх та зовнішніх чинників дасть можливість ТОВ «Українська Незалежна Геологічна Група» більш точно визначати цілі закупівельної політики. Підприємство зможе встановити найбільш загальні принципи, яких збирається дотримуватися в сфері встановлення необхідного обсягу сировинних матеріалів вітчизняних і закордонних виробників.

Аналіз формування міжнародних систем закупівель дозволить зробити процес постачання матеріальними ресурсами більш гнучким і менш витратним.

Метою підвищення ефективності постачання підприємства матеріальними ресурсами є пошук резервів поліпшення закупівельної діяльності ТОВ «УНГГ» за рахунок:

- зниження витрат на придбання і доставку ресурсів;
- підвищення рівномірності і ритмічності постачання ресурсами;
- усунення випадків простою підприємства в зв'язку з недопоставкою необхідної сировини;
- пред'явлення постачальникам ресурсів обґрунтованих претензій за якістю поставок матеріалу;
- встановлення господарських відносин з найбільш надійними іноземними та вітчизняними постачальниками ресурсів;
- своєчасного реагування на зміни потреб ринку.

Зниження витрат споживача на придбання ресурсів досягається за рахунок сукупності заходів, здійснюваних постачальником.

ТОВ «Українська Незалежна Геологічна Група», здійснюючи імпорتنу діяльність, може користуватися наступними перевагами:

- користуватися системою знижок, які передбачені в міжнародному контракті;
- організовувати конкурсні торги;
- встановлювати взаємовигідні відносини з постачальниками ресурсів та ін.

Стратегія партнерських відносин з постачальниками може бути реалізована за рахунок систематизації постачальників за принципом їх важливості для ТОВ «Українська Незалежна Геологічна Група»: на стратегічних, найбільш бажаних, кваліфікованих і простих, а також розробки стратегій взаємодії з кожною з груп. Також необхідно виключити процедуру обов'язкового проведення тендерних закупівель, при роботі зі стратегічними і найбільш переважними постачальниками, тому що таких постачальників у підприємства є небагато. Це дозволить знизити часові та фінансові втрати на проведення тендеру.

Отож, в результаті проведення вищевказаних заходів імпортна діяльність ТОВ «УНГГ» буде більш гнучкою, з'явиться система обліку матеріально-технічних ресурсів, буде швидко формуватися закупівельна документація, достовірно і швидко буде формуватися звітність.

Облік і оцінка впливу внутрішніх та зовнішніх чинників дасть можливість ТОВ «Українська Незалежна Геологічна Група» більш точно визначати цілі імпортової політики. Підприємство зможе встановити найбільш загальні принципи, яких збирається дотримуватися в сфері встановлення необхідного обсягу сировинних матеріалів вітчизняних і закордонних виробників.

2.3 Прогнозування ефективності діяльності підприємства внаслідок запропонованих заходів

Таким чином, на основі проведеного дослідження з метою підвищення ефективності імпортової діяльності ТОВ «УНГГ» було запропоновано наступні заходи:

1. Створити відділ маркетингу в складі відділу зовнішньоекономічних зв'язків ТОВ «УНГГ»;
2. Участь в міжнародній спеціалізованій виставці «StocExpo Europe 2022».

Орієнтація на концепцію маркетингу вносить значні зміни в організацію служб маркетингу та збуту, розширює коло функціональних обов'язків їх співробітників, ставить нові завдання по формуванню портфеля замовлень, вдосконалення договірної роботи, економічному обґрунтуванню закупівельних операцій, інформаційного забезпечення закупівельної діяльності [7].

З метою забезпечення ефективної роботи служб маркетингу та збуту, збільшення ефективності імпорту і рівня прибутковості підприємства при розробці організаційно-нормативних документів можна рекомендувати виконання працівниками зазначених служб наступних функцій:

- налагодження контактів з потенційними постачальниками (визначення їх місцезнаходження, встановлення кола осіб, які приймають рішення, підготовка та направлення рекламних матеріалів і комерційних пропозицій тощо.);
- забезпечення обліку, первинного контролю і обробки замовлень і комерційних пропозицій;
- формування баз даних про постачальників продукції;
- розробка спрямованих на оцінку можливостей з освоєння нових контрагентів (відвідування виставок, ярмарків інших заходів комерційного характеру).

Дані заходи допоможуть удосконалити імпорتنу політику підприємства, що істотно позначиться на його конкурентоспроможності, також позначиться на фінансовому стані підприємства і збільшить його прибуток

Система розвитку персоналу на підприємстві повинна бути гнучкою, здатною змінювати зміст, методи і організаційні форми відповідно до потреб виробництва і ситуацією, яка складається на ринку праці [10].

У зв'язку з цим управління розвитком персоналу ТОВ «УНГГ» має сконцентрувати свої зусилля на вирішення таких проблем, як розробка стратегії щодо формування кваліфікованого персоналу; визначення потреб у навчанні працівників в розрізі спеціальностей та професії; вибір форм і методів професійного розвитку персоналу; вибір програмно-методичного та матеріально-технічного забезпечення процесу навчання як важливої умови його якості; фінансове забезпечення всіх видів навчання в необхідній кількості.

У професійному розвитку співробітників важливо в максимальному ступені використовувати складну систему взаємодії посадових структур, ієрархічної підпорядкованості, міжособистісних відносин, технологій оцінки (атестації, відкриті конкурси, кваліфікаційні іспити і т.д.) і їх службового руху, використання різних механізмів мотивації до якісної і творчої роботи [11].

Сутність професійного розвитку персоналу, як складної економічної категорії, спостерігається в цілях і в основних завдання функціонування.

До цілей системи професійного розвитку персоналу відносять:

- забезпечення кадрового резерву (головним чином підготовка майбутніх керівників)
- інноваційний вплив (залучення працівників в сферу раціоналізаторства і винахідництва)
- гнучкість (забезпечення взаємозамінності працівників на робочих місцях);

- ідентифікація (навчання розглядається як засіб підвищення ідентифікації працівників зі своєю організацією)
- інтеграція (розвиток навичок співпраці, комунікативних зв'язків, розуміння загальних і приватних задач в будь-якій діяльності);
- конкурентоспроможність, тобто визнання працівника з боку внутрішнього і зовнішнього оточення (колег, керівництва, зовнішніх партнерів) [15].

До головних завдань розвитку персоналу відносяться:

- підвищення кваліфікації; підготовка і перепідготовка кадрів, навчання сучасним технологіям;
- здатність до комунікації, роботі в групі;
- усвідомлення значення зростаючої ролі трудової, технологічної, фінансової, виробничої робочої дисципліни в сенсі точного виконання дій, що забезпечують безпомилкову роботу технічної установки, або підрозділу підприємства. Сюди ж відносяться критичне ставлення працівника до робочих розпоряджень, його пропозиції по оптимізації процесів праці і відносин з клієнтом;
- формування відповідальності як системної якості співробітника і розвиток її видів.
- самостійний розвиток у персоналу своїх професійних навичок і знань.

Для адекватного визначення потреб професійного розвитку кожна сторона цього процесу повинна розуміти, під впливом яких чинників складаються потреби підприємства в розвитку персоналу. Цими факторами є:

- динаміка зовнішнього середовища (вплив споживачів, конкурентів, постачальників, держави)
- розвиток техніки і технології, що тягнуть за собою появу нової продукції, послуг, методів виробництва;
- зміна стратегії розвитку підприємства;
- створення нової організаційної структури при освоєнні нових видів діяльності [10].

Головним в управлінні професійного розвитку персоналу ТОВ «УНГГ» є визначення потреб в цій області, причому визначення потреб у професійному розвитку окремого працівника вимагає спільних зусиль керівництва і самого працівника. Кожна зі сторін привносить своє бачення питання, що визначається її положенням в організації та роллю в процесі професійного розвитку.

Традиційним методом визначення потреби в професійному розвитку є ділова оцінка персоналу, результатом якої стає план індивідуального розвитку працівника, який передається керівництву для оцінки його на реалістичність, здійсненність, відповідність потребам організації її фінансовим можливостям і внесення корективів. Об'єднані воедино плани розвитку співробітників стають програмою професійного навчання персоналу підприємства. Ця програма визначає цілі професійного розвитку, засоби їх досягнення і бюджет.

Системою підвищення кваліфікації ТОВ «УНГГ» буде займатися підрозділ професійного навчання, який буде проводити наступні види навчань, тренувань і здійснює їх контроль:

- вступне навчання включає теоретичний курс, який здійснюється за допомогою мультимедійних презентацій, і практичне навчання на навчальних дошках підрозділу професійного навчання та на виробництві. Контроль ефективності вступного навчання базується на письмовому тестуванні і перевірці практичних навичок шляхом перевірки ефективності практичного навчання. Після вступного навчання новоприйнятий працівник направляється в відділ, в який він був оформлений, де проходить професійне навчання на своєму робочому місці;

- додаткове навчання;
- навчання відсутніх протягом довгого періоду працівників;
- тестування на отримання сертифіката.

Основою для визначення навчальних потреб адміністративних працівників ТОВ «УНГГ» є модель компетенції і результати щорічної

співбесіди. Загальний план навчання складається на 1 рік, при цьому оголошуються тендери на реалізацію навчальних програм.

Оцінка якості та ефективності навчальної програми ТОВ «УНГГ» відбувається в три етапи:

- 1) після навчання ;
- 2) безпосереднім керівником через 3 місяці;
- 3) при щорічній співбесіді.

Оцінка персоналу відповідає об'єктивним потребам, як роботодавців, так і працівників, задоволення яких дозволяє узгодити індивідуальні та загальні інтереси. До послуг працівників в оцінці відносяться: потреби в інформації про сильні і слабкі сторони своєї діяльності; потреби в отриманні матеріальної винагороди певного рівня, адекватного витраченим трудовим зусиллям; потреби в порівнянні власних досягнень з результатами діяльності інших співробітників, щоб підвищити свою конкурентоспроможність. Шляхом реалізації цих цілей, оцінки персоналу сприяє формуванню належного соціально-психологічного клімату в колективі, утворенню певного стилю управління персоналом, стає однією з провідних цінностей організаційної культури підприємства [14].

Всі кадрові політики і процедури ТОВ «УНГГ» спрямовані на вирішення наступних завдань:

- планування і регулювання чисельності персоналу на рівні, необхідному для вирішення і виконання поставлених завдань;
- формування та підготовка внутрішнього і зовнішнього кадрового резерву з числа висококваліфікованих фахівців для висунення на керівні посади;
- інформування працівників, залучення їх до участі в розробці та реалізації питань управління компанією в тих аспектах діяльності, в яких співробітники можуть проявити свою компетентність;
- зниження плинності персоналу, підтримання ротації персоналу на потрібному на поточний момент рівні;

- забезпечення високої якості підбору персоналу через виявлення кандидатів як всередині компанії, так і на зовнішньому ринку праці;
- створення умов для об'єктивної оцінки і визнання заслуг всіх і кожного зі співробітників;
- формування системи навчання та розвитку наставництва;
- розвиток системи оплати праці та мотивації персоналу [9].

В цілому, гармонійно підібрані компоненти професійного розвитку персоналу сприяють підвищенню рівня конкурентоспроможності самих працівників на ринку праці. Вони, підвищуючи свій рівень кваліфікації або освоюючи нову професію або спеціальність через засвоєння нових знань, умінь і навичок, отримують додаткові можливості для планування трудової кар'єри, як на підприємстві, так і за його межами. Навіть в разі безробіття внаслідок вивільнення з підприємства навчена особистість швидше знайде собі нову роботу, легше зможе організувати власну справу, а отже, і забезпечити працевлаштування інших громадян.

Таким чином, розвиток персоналу забезпечує підвищення загального інтелектуального рівня особистості, розширює її ерудицію та коло спілкування, оскільки освічена людина вільно орієнтується в сучасному складному світі, у відносинах з людьми. В результаті покращується морально-психологічний клімат в структурних підрозділах підприємства, підвищується мотивація працівників до праці, їх вірність цілям і стратегічним завданням підприємства, забезпечується спадкоємність в управлінні, а також знижується плинність кадрів.

З метою підвищення зацікавленості працівників відділу маркетингу в результатах своєї діяльності пропонується впровадження на ТОВ «УНГГ» оцінювання на підставі системи збалансованих показників (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

**Система збалансованих показників для відділу маркетингу ТОВ
«УНГГ»**

Напрямок роботи	Стратегічна мета	Показник	Конкретне значення	Премія, %
Клієнти	Сегментація	Кількість охоплених	2-3 сегмента	4
	позиціонування	сегментів	Більше 60 за рік	10
	Підтримка іміджу і формування бренду	Кількість позитивних відгуків в ЗМІ	На 15%	5
Бізнес-процеси	Удосконалення системи розподілу продукції	Зріст кількості споживачів		
	Розвиток та розширення зовнішніх контрагентів	Кількість нових зарубіжних партнерів	Приріст 25%	11

Джерело: побудовано автором самостійно

Розширення маркетингових дій має стати метою підприємства на наступний рік, декларувати пріоритетність орієнтації персоналу на досягнення стратегічних цілей.

Отже, головним завданням відділу маркетингу має стати зростання ефективності імпорتنих операцій ТОВ «УНГГ». Для матеріального стимулювання маркетингової служби ТОВ «УНГГ» головним показником якості роботи виступає збільшення постійних контрагентів.

Тому фахівців відділу необхідно матеріально стимулювати за результатами роботи. Для поповнення бази контрагентів ТОВ «УНГГ» відділ маркетингу повинен систематично проводити дослідження на предмет укладання контрактів з доставки продукції закордонних партнерів.

У відділі маркетингу працюють 4 фахівця з заробітною платою 12000 грн. Передбачається, що за перший рік впровадження запропонованої системи преміювання буде укладено 200 контрактів з зарубіжними клієнтами на суму 500 тис. грн. Розрахуємо витрати по заходу.

Таблиця 2.3.

Розрахунок витрат на відділ маркетингу ТОВ «УНГГ» на 2022 рік

Період	Укладено контрактів	Вартість контрактів	Сума продажів по контрактам нарастаючим підсумком	Премія за заключення контрактів	Премія від суми продажів
1 місяць	10	30	30	1,2	0,45
2 місяць	15	35	65	1,8	0,525
3 місяць	20	50	115	2,4	0,75
4 місяць	20	50	165	2,4	0,75
5 місяць	20	50	215	2,4	0,75
6 місяць	20	50	265	2,4	0,75
7 місяць	20	50	315	2,4	0,75
8 місяць	20	50	365	2,4	0,75
9 місяць	15	35	400	1,8	0,525
10 місяць	15	35	435	1,8	0,525
11 місяць	15	35	470	1,8	0,525
12 місяць	10	30	500	1,2	0,45
Разом за рік	200	500	500	36	7,5

Джерело: побудовано автором самостійно

Дохід від заходу складе 500 тис. грн., Загальні витрати на преміювання – 43,5 тис. грн. Собівартість реалізованої продукції становить 340 тис. грн.

Отже, прибуток від заходу складе:

$$\Pi = 500 - 43,5 - 340 = 116,5 \text{ тис. грн.}$$

Рентабельність проекту дорівнює:

$$P = 116,5 / 500 * 100\% = 23,3\%$$

Як бачимо, з кожної вкладеної гривні ТОВ «УНГГ» отримає 23 коп. прибутку.

Таким чином, результати проведених досліджень і розрахунків показують, що застосування системи збалансованих показників створює передумови для активізації імпортої діяльності, спрямованої на постійний пошук партнерів та підвищення конкурентоспроможності продукції і ТОВ «УНГГ» в цілому. Використання системи збалансованих показників дає можливість працівникам відчувати залежність між результатами своєї роботи і винагородою, послужить мотивуючим фактором і потужним стимулом для

саморозвитку, підвищення кваліфікації і сформує бажання досягати поставлених стратегічних цілей.

Участь в спеціалізованих виставках розширить впізнаваність бренду як на рівні країни, так і серед зарубіжних компаній. Також планується збільшення числа постійних постачальників ТОВ «УНГГ» і, відповідно, обсягів збуту, що призведе до зростання прибутку від реалізації. Приріст цього показника залежить від рівня популярності виставки та від кількості її учасників.

Розглянемо основні витрати, пов'язані з проведення виставкової діяльності ТОВ «УНГГ» в 2022 році.

Таблиця 2.4

Витрати на участь ТОВ «УНГГ» в міжнародній спеціалізованій виставці «ІТМ 2022» в 2022 році

Витрати	Вартість, тис. грн.
Реєстрація на участь	28
Розміщення плаката формату А-2 на період виставки	8
Розміщення текстової інформації в каталозі виставки до 10 рядків (600 знаків)	7
Розміщення логотипу фірми в каталозі	5
Розміщення рекламного банера на 7 днів на сайті виставки	8
Будівництво стенду	6
Оренда виставкової площі	134
Разом	196

Джерело: побудовано автором самостійно

Внаслідок участі у виставці підприємство планує зростання прибутку від реалізації на 1,5%, що складе:

$$П = 96934 * 0,015 = 1454 \text{ тис. грн.}$$

$$ЧП = 1454 - 196 = 1258 \text{ тис. грн.}$$

Отже, ефективність заходу буде дорівнює:

$$Е = 1258 / 1454 * 100\% = 87\%$$

Таким чином, на кожен вкладену гривню ТОВ «УНГГ» отримає 87 коп. прибутку.

На основі проведених розрахунків проаналізуємо прогностні показники імпоротної діяльності ТОВ «УНГГ» на 2022 рік (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

Прогностні показники імпоротної діяльності ТОВ «УНГГ» на 2022 рік

Показники	2020 рік	2022 рік	Відхилення, +/-	Темп зросту, %
Дохід від реалізації імпоротної продукції, тис грн	96934	98888	1954	102,02
Повна собівартість імпорту, тис грн	21545	21929	383,5	101,78
Прибуток від імпоротної операції, тис. грн.	5164	6539	1374,5	126,62
Коефіцієнт ефективності імпоротної операції	4,5	4,51	0,01	100,21
Рентабельність імпоротної операції, %	6,01	6,61	0,60	110,02

Джерело: побудовано автором самостійно

Як свідчать дані таблиці 2.5, внаслідок запропонованих заходів дохід від реалізації імпоротної продукції зросте на 2,02%, в той час як собівартість імпорту – лише на 1,78%. В результаті переважання темпів зросту доходу над темпами зросту собівартості прибуток від імпорту зросте на 26,62% (рис. 2.2).



Рис. 2.2 Прогноз динаміки фінансових результатів імпорту обладнання ТОВ «УНГГ» в 2022 році

Джерело: побудовано автором самостійно

Також варто відмітити позитивну тенденцію до зростання коефіцієнта ефективності імпорту та рентабельності імпорту (рис. 2.3).

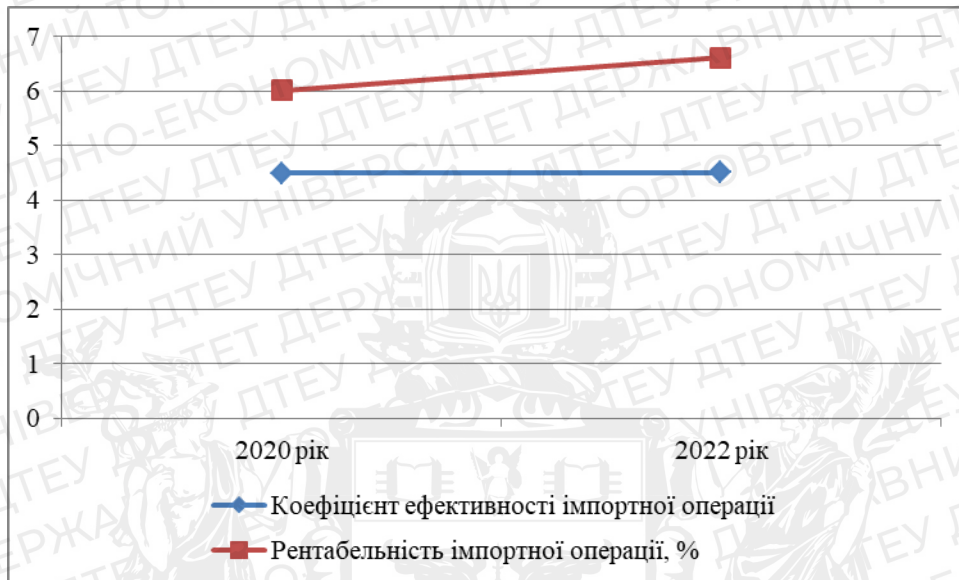


Рис. 2.3 Прогноз динаміки показників ефективності імпорту операцій ТОВ «УНГГ» в 2022 році

Джерело: побудовано автором самостійно

Розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємств є істотним чинником підвищення ефективності господарської діяльності як на рівні окремих підприємницьких структур, так і в масштабах всієї країни. Ефективна зовнішньоекономічна діяльність сприяє:

- відновлення експортного потенціалу країни;
- підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняних товарів на світових ринках;
- формування раціональної структури експорту та імпорту;
- залученню іноземних інвестицій на взаємовигідних умовах, забезпеченню економічної безпеки України.

Промислове підприємство знаходиться під постійним впливом факторів внутрішнього і зовнішнього середовища, які впливають на розвиток його експортної діяльності. Для подолання негативного впливу конкурентних

факторів зовнішнього середовища, що стримують розвиток експортної діяльності, перед підприємствами постає необхідність здійснення вибору ефективних управлінських рішень.

Висновки до розділу 2

З метою підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності ТОВ «УНГГ» і його зовнішньоекономічної діяльності рекомендуємо: 1. Вибір найбільш ефективної форми організації відділу, який здійснює імпорتنі операції. 2. Залучення зовнішніх партнерів для відносин на довгостроковій основі. 3. Удосконалити систему укладення договорів.

Стратегія партнерських відносин з постачальниками може бути реалізована за рахунок систематизації постачальників за принципом їх важливості для ТОВ «Українська Незалежна Геологічна Група»: на стратегічних, найбільш бажаних, кваліфікованих і простих, а також розробки стратегій взаємодії з кожною з груп. Також необхідно виключити процедуру обов'язкового проведення тендерних закупівель, при роботі зі стратегічними і найбільш переважними постачальниками, тому що таких постачальників у підприємства є небагато. Це дозволить знизити часові та фінансові втрати на проведення тендеру.

Отож, в результаті проведення вищевказаних заходів імпортна діяльність ТОВ «УНГГ» буде більш гнучкою, з'явиться система обліку матеріально-технічних ресурсів, буде швидко формуватися закупівельна документація, достовірно і швидко буде формуватися звітність.

Внаслідок запропонованих заходів дохід від реалізації імпортової продукції зросте на 2,02%, в той час як собівартість імпорту – лише на 1,78%. В результаті переважання темпів зросту виручки над темпами зросту собівартості прибуток від імпорту зросте на 26,62%. Також варто відмітити позитивну тенденцію до зростання коефіцієнта ефективності імпорту та рентабельності імпорту.

ВИСНОВКИ

Зміни, що відбулися за останні десятиліття в сфері економічного становища країни, які характеризуються посиленням процесів глобалізації, лібералізацією зовнішньоекономічної політики країни, усуненням зовнішньоторговельних бар'єрів значно збільшили масштаби експортно-імпорتنих операцій. Розвиток зовнішньоекономічної діяльності дає підприємству нові можливості: використання переваг міжнародної кооперації виробництва, свободу в прийнятті рішень для здійснення своїх виробничих завдань (вільний вибір виробничих ресурсів, свободу вибору напрямків і форм реалізації виробленої продукції, виробничого партнера по кооперації та ін.).

ТОВ «Українська Незалежна Геологічна Група» здійснює свою діяльність в сфері матеріально-технічного постачання для потреб провідних підприємств нафтогазової промисловості України.

Проведений аналіз показав, що в цілому фінансово-економічний стан ТОВ «УНГГ» протягом 2016-2020 років є задовільним, адже підприємство є прибутковим, проте в 2020 році знижуються показники рентабельності та ділової активності підприємства. Підприємство в цілому є платоспроможним, проте в 2019-2020 рр. спостерігаємо відволікання коштів з обігу у грошові кошти, тобто не робочу їх складову.

Протягом 2016-2020 рр. ТОВ «УНГГ» здійснює активну зовнішньоекономічну діяльність, основними партнерами-імпортерами є Компанія ТОВ «Механічний завод» Калязинский», а основною країною-експортером – Росія.

Отож, ТОВ «УНГГ» зарекомендувало себе надійним і відповідальним постачальником для своїх замовників. Наявна кваліфікація персоналу ТОВ «Українська Незалежна Геологічна Група» дозволяє своєчасно і ефективно виконувати будь-які поставлені замовниками завдання в області матеріально-технічного забезпечення і їх виробничого процесу.

Аналіз результатів виконання імпорتنих договорів на ТОВ «Українська Незалежна Геологічна Група» було проведено при використанні методу факторного аналізу коефіцієнтів рентабельності продажу імпорتنих товарів і рентабельності активів організації. Так як значення відносних коефіцієнтів не залежить від кількісних факторів, то розрахунок коефіцієнтів рентабельності проводиться для партії товару і за договором.

Результат розрахунків фінансових коефіцієнтів по партіях товару, який надійшов за імпортним договором, дозволить зробити висновки щодо ефективності продажів окремих груп товару.

Аналізуючи базову імпорتنу стратегію ТОВ «УНГГ», варто відмітити, що підприємство використовує кооперативну стратегію, орієнтовану на створення цінностей. Згідно обраної стратегії підприємство налагоджує довгострокові партнерські відносини з постачальниками.

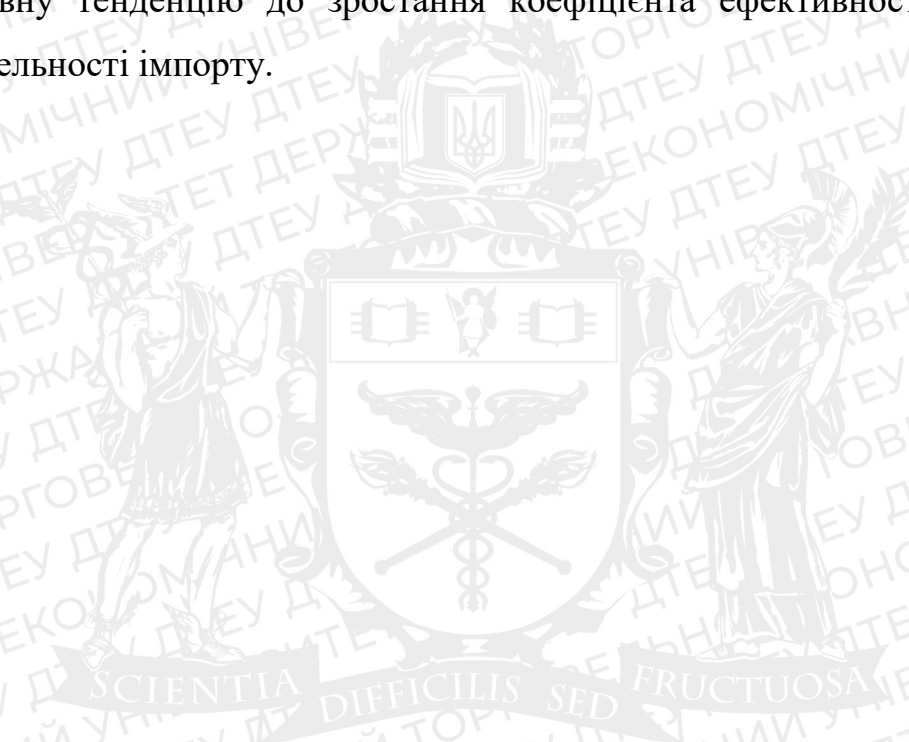
З метою підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності ТОВ «УНГГ» і його зовнішньоекономічної діяльності рекомендуємо: 1. Вибір найбільш ефективної форми організації відділу, який здійснює імпортні операції. 2. Залучення зовнішніх партнерів для відносин на довгостроковій основі. 3. Удосконалити систему укладення договорів.

Стратегія партнерських відносин з постачальниками може бути реалізована за рахунок систематизації постачальників за принципом їх важливості для ТОВ «Українська Незалежна Геологічна Група»: на стратегічних, найбільш бажаних, кваліфікованих і простих, а також розробки стратегій взаємодії з кожною з груп. Також необхідно виключити процедуру обов'язкового проведення тендерних закупівель, при роботі зі стратегічними і найбільш переважними постачальниками, тому що таких постачальників у підприємства є небагато. Це дозволить знизити часові та фінансові втрати на проведення тендеру.

Отож, в результаті проведення вищевказаних заходів імпортна діяльність ТОВ «УНГГ» буде більш гнучкою, з'явиться система обліку

матеріально-технічних ресурсів, буде швидко формуватися закупівельна документація, достовірно і швидко буде формуватися звітність.

Внаслідок запропонованих заходів дохід від реалізації імпортої продукції зросте на 2,02%, в той час як собівартість імпорту – лише на 1,78%. В результаті переважання темпів зросту виручки над темпами зросту собівартості прибуток від імпорту зросте на 26,62%. Також варто відмітити позитивну тенденцію до зростання коефіцієнта ефективності імпорту та рентабельності імпорту.



СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ІНФОРМАЦІЇ

1. Абдукаримов И. Т. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур: учеб. пособие / Абдукаримов И. Т., Беспалов М. В. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 215 с.
2. Бараннік І. О. Моніторинг експортно-імпортного потенціалу промислових підприємств. Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності). Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця, Харків, 2018. 20 с
3. Бауэрсокс Д., Клосс Д. Логистика: интегрированная цепь поставок. – М.: Олимп–Бизнес. – 2010. – 644 с.
4. Беляков О. О., 2003. Экспортно-импортні операції як об'єкт аудиту. В.: Незалежний аудит в Україні та міжнародний досвід: Міжнародна науковопрактична конференція. – Київ.
5. Бова В.А. Оцінка рівня фінансового потенціалу підприємства / В. А. Бова. // XV Міжнародна науковопрактична конференція «Розвиток підприємництва як фактор росту національної економіки». – 16 листопада 2016 року. – К: НТУУ «КПІ», 2016 – 148-149 с.с.
6. Бутинець Ф. Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності. Житомир: Рута, 2011. – 544 с.
7. Бухгалтерский учет, налогообложение и анализ внешнеэкономической деятельности : учебник для магистров / Г. Ф. Сысоева, И. П. Малецкая. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 424 с.
8. Вахрушина М. А. Анализ финансовой отчетности: учеб. / М. Я Вахрушина; под общ. ред. М. А. Вахрушиной. – 2-е изд. – М. : Вузовский учебник; ИНФРА-М, 2013. – 431 с.

9. Вольчик О., Дубицький Д. Визначення зон економічних ризиків на основі аналізу показників економічної безпеки підприємства. Економіст. – 2009. – № 8. – с. 40-43.
10. Вівич О. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності. – Львів: Афінa, 2014. – 140 с.
11. Васюк Т. В. Методи дослідження та визначення економічної ефективності зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання / Т. В. Васюк // Актуальні проблеми економіки. – 2015. - № 3 (165). – с. 131-136.
12. Вівчар О. І. Підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств / О. Вівчар // Галицький економічний вісник. – 2016. – №. 2. – С. 24-30.
13. Гліненко Л. К., Дайновський Ю. А. Формування інноваційних рішень у сфері управління, маркетингу і реклами. Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій імені С. З. Гжицького. 2017. № 81. С. 10–15.
14. Гринько П.О. Сутність ефективності експортно-імпоротної діяльності підприємства в сучасних умовах. Всеукраїнська науково-практична конференція «Проблеми та перспективи розвитку економіки України» (м. Київ, 2017 р.). Київ : Національний авіаційний університет, 2017. 136 с.
15. Горячева И. А. Формирование модели упреждающего управления логистическими процессами // Актуальные проблемы экономики и менеджмента. – 2017. – № 4 (16). – с. 55-61.
16. Гребельник О. Основи зовнішньоекономічної діяльності: підручник. 3-тє вид., перероб. та доп. Київ: Центр учбової літератури, 2012. – 432 с.
17. Дыбская В. В., Зайцев Е. И. Логистика: интеграция и оптимизация логистических бизнес-процессов в цепях поставок – М: Эксмо. – 2011. – 944 с.
18. Економічний аналіз: Навч. посібник. За ред. Волкової Н.А./ Н.А. Волкова, Р.М. Волчек, О.М. Гайдаєнко та ін. – Одеса: ОНЕУ, ротапринт. – 2015. – 310с.

19. Жемчужников А. А., Домовец С. С. Осуществление закупок: общие положения и способы определения подрядчиков (исполнителей, поставщиков) // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – №. 2. – 674 с.

20. Інформація про ТОВ «Українська Незалежна Геологічна Група» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://vkursi.pro/card/tovunhk-40042114>.

21. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: навч. посіб. / за ред. Ю. Козака, Н. Логвінової, І. Сіваченка. 2-ге вид., перероб. та доп. Київ: Центр навчальної літератури, 2016. – 792 с.

22. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: навч. посіб. / за ред. Ю. Козака, Н. Логвінової. Київ: Освіта України, 2012. – 300 с.

23. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посіб. / за ред. О. Шкурупій. Київ: Центр учбової літератури, 2012. – 248 с.

24. Коваленко Н. В. Забезпечення конкурентоспроможності національних підприємств у світовій економіці: монографія / Н. В. Коваленко. – Донецьк : ДонДТУ, 2010. – 426 с.

25. Козак Ю. Г. Зовнішньоекономічна діяльність: підприємство-регіон: монографія / Ю. Г. Козак, Н. В. Притула, О. А. Єрмакова та ін. – Київ: Центр учбової літератури, 2016. – 240 с.

26. Косянчук Т.Ф. Комплексне оцінювання економічної стабільності промислових підприємств: монографія / Т.Ф. Косянчук, Н.Л. Любченко – Хмельницький: Хмельницький національний університет, 2014. – 218 с.

27. Кудря Я. В. Оцінка зовнішньоекономічної активності промисловості / Я. В. Кудря, Р. В. Міхель // Економіка та право. - № 3 (45). – 2016. – К. : ВД «Академперіодика». – с.68 - 76.

28. Кузьмін О.Є. Діагностика потенціалу підприємства / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2015. – № 1. – 155-166 с.

29. Лавренчук М. М. Оцінка ефективності імпорتنих операцій підприємства // збірник наук ст. студ, -К.: Київ. Нац торг – екон. Ун-т 2021

30. Мазараки А. А. Теоретические и методологические основы формирования интеграционной стратегии предприятий / А. А. Мазараки, М. В. Босовская // Бизнес информ. – 2013. – №7 – с. 299-308.
31. Мартянова О. В. Оценка показателей эффективности внешнеторговых операций для реализации интересов собственников бизнеса: автореф. дис. ... канд. экон. наук / Мартянова О. В. – М., 2013. – 284 с.
32. Мельник Т. Регулирование импорта в условиях экономического кризиса / Т. Мельник // Журнал европейской экономики. – 2011. – №3(10). – с. 273-291.
33. Офіційний сайт ТОВ «Українська Незалежна Геологічна Група» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uigg.com.ua/>.
34. Паламарчук А. С. Экономика предприятия: учеб. / А. С. Паламарчук. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 458 с.
35. Рогожин С. А. Экономико-математическое моделирование потоков материальных ресурсов в рамках функционирования промышленных государственных корпораций, №7 (17), 2016 / С. А. Рогожин / Прикладные статистические исследования и бизнес-аналитика. Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова. – 2015.
36. Скриптунова Е. А. Взаимодействие поставщика с розничными сетями // Управление продажами – 2015. – №02(39) – 12 с.
37. Терешко Т. Ю. Анализ эффективности контрактов на импорт товаров народного потребления [Текст]: автореф. дис. ... канд. экон. наук / Т. Ю. Терешко. – М., 2012. – 224 с.
38. Товариство з обмеженою відповідальністю «Українська Незалежна Геологічна Група» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://nomis.com.ua/40165767-tovarystvo-z-obmezhenoiu-vidpovidalnistiu-ukrainska-nezalezha-heolohichna-hrupa>.
39. УБГ20Т-072 43120000-0 – Врубів та тунелепрохідні, бурильні чи прохідницькі машини для добування вугілля чи гірських порід (котушки дистанційні, адаптора в асортименті до противикидного обладнання)

[Електронний ресурс]. – Режим доступу:
<https://www.dzo.com.ua/tenders/7687171>.

40. Українська Незалежна Геологічна Група [Електронний ресурс]. –
Режим доступу: https://youcontrol.com.ua/ru/catalog/company_details/40165767/.

41. Яременко О. Л. ред., 2018. Управління розвитком суб'єктів
господарювання. – Харків: Видавництво НУА.



ДОДАТКИ

Додаток А 1

Фінансова звітність форма 1 за 2016 рік

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

ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ
суб'єкта малого підприємництва

ПІДПРИЄМСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "УКРАЇНСКА НЕЗАЛЕЖНА ГЕОЛОГІЧНА ГРУПА"	Дата(рік,місяць,число) за ЄДРПОУ	Коди 2017 01 01 40165767
Територія Солом'янський р-н м. Києва	за КОАТУУ	8038900000
Організаційно-правова форма господарювання Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОПФГ	240
Вид економічної діяльності Добування сирої нафти	за КВЕД	06.10
Середня кількість працівників, осіб 3		
Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком		
Адреса, телефон вул. Сурікова, 3, м. Київ, 03305		

359-08-84

1.Баланс на 31 грудня 2016 р.

Актив	Форма № 1-м Код за ДКУД 1801006		
	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби	1010	-	-
первісна вартість	1011	-	0,2
знос	1012	(-)	(0,2)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	-	-
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	-	-
у тому числі готова продукція	1103	-	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	-	206,2
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	-	61,9
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	-	495,6
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	-	29,1
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Інші оборотні активи	1190	-	-
Усього за розділом II	1195	-	792,8
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	-	792,8

Додаток А 2

Фінансова звітність форма 2 за 2016 рік

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	10,0	10,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-	244,1
Неоплачений капітал	1425	(10,0)	(-)
Усього за розділом I	1495	-	254,1
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	-	15,5
розрахунками з бюджетом	1620	-	56,3
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	53,6
розрахунками зі страхування	1625	-	3,1
розрахунками з оплати праці	1630	-	11,5
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	-	452,3
Усього за розділом III	1695	-	538,7
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	-	792,8

2. Звіт про фінансові результати
за Рік 2016

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	42 462,7	-
Інші операційні доходи	2120	414,7	-
Інші доходи	2240	18,3	-
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	42 895,7	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(39 753,0)	(-)
Інші операційні витрати	2180	(2 845,0)	(-)
Інші витрати	2270	(-)	(-)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(42 598,0)	(-)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	297,7	-
Податок на прибуток	2300	(53,6)	(-)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	244,1	-

Керівник

Головний бухгалтер

(підпис)

(підпис)

Сухина Костянтин Миколайович

(ініціали, прізвище)

Хропачий Юрій Валерійович

(ініціали, прізвище)

Додаток А 3

Квитанція №2

Квитанція №2
Підприємство: 40165767 ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "УКРАЇНЬСЬКА НЕЗАЛЕЖНА
ГЕОЛОГІЧНА ГРУПА"
Звіт: 1-м, 2-м. Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва
За період: Рік, 2016 р.
Звіт доставлено до Центру обробки електронних звітів Держстату України 13.01.2017 у 16:02:41
Реєстраційний номер звіту: 9002760340 (803890040165767s011001110000005122016.xml)
Звіт відповідає формату, визначеному Держстатом України.
Електронні цифрові підписи перевірено.
Звіт прийнято для подальшої обробки. У випадку виявлення
помилки при здійсненні обробки даних звіту в органах
державної статистики та(або) необхідності надання уточнень
Вам буде повідомлено додатково.

Відправник: Центр обробки електронних звітів Держстату України

[Показати документ](#)



Додаток Б 1

Фінансова звітність форма 1 за 2017 рік

Додаток 1

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

Підприємство ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "УКРАЇНЬКА НЕЗАЛЕЖНА ГЕОЛОГІЧНА ГРУПА"	Дата(рік,місяць,число) за ЄДРПОУ	Коди		
		2018	01	01
Територія Солом'янський р-н м.Київ	за КОАТУУ	40165767		
Організаційно-правова форма господарювання Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОПФГ	8038900000		
Вид економічної діяльності Оптова торгівля машинами й устаткованим для добувної промисловості та будівництва	за КВЕД	240		
Середня кількість працівників, осіб 5		46.63		
Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком				
Адреса, телефон вул. Сурикова, 3, м. Київ, 03305				3590884

1.Баланс на 31 грудня 2017 р.

Актив	Код рядка	Код за ДКУД	
		На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби	1010	-	39,3
первісна вартість	1011	0,2	60,2
знос	1012 (	0,2)	(20,9)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	-	39,3
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	-	274,1
у тому числі готова продукція	1103	-	273,6
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	206,2	5 746,2
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	61,9	167,1
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	167,1
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	495,8	5 204,8
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	29,1	0,1
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Інші оборотні активи	1190	-	-
Усього за розділом II	1195	792,8	11 392,3
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	792,8	11 431,6

Додаток Б 2

Фінансова звітність форма 1 за 2017 рік продовження

Пасив	Код рядка	На початок звітної року	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	10,0	10,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	2,5
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	244,1	249,5
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	254,1	262,0
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	15,5	11 042,5
розрахунками з бюджетом	1620	56,3	75,7
у тому числі з податку на прибуток	1621	53,6	-
розрахунками зі страхування	1625	3,1	5,2
розрахунками з оплати праці	1630	11,5	19,0
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	452,3	0,8
Усього за розділом III	1695	538,7	11 143,2
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття			
1700	-	-	-
Баланс	1900	792,8	11 431,6

Додаток Б 3

Фінансова звітність форма 2 за 2017 рік

2. Звіт про фінансові результати
за Рік 2017

Стаття	Код рядка	Форма № 2-м	Код за ДКУД	1801007
		За звітний період	За аналогічний період попереднього року	
1	2	3	4	
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	20 073,8	42 462,7	
Інші операційні доходи	2120	226,7	414,7	
Інші доходи	2240	5,1	18,3	
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	20 305,6	42 895,7	
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(17 715,4)	(39 753,0)	
Інші операційні витрати	2180	(2 580,6)	(2 845,0)	
Інші витрати	2270	(-)	(-)	
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(20 296,0)	(42 598,0)	
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	9,6	297,7	
Податок на прибуток	2300	(1,7)	(53,6)	
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	7,9	244,1	

Керівник

Головний бухгалтер



(підпис)

(підпис)

Ткаченко Роман Володимирович

(ініціали, прізвище)

Василенко Інна Миколаївна

(ініціали, прізвище)

Додаток В 1

Фінансова звітність форма 1 за 2018 рік

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

ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ
суб'єкта малого підприємництва

Підприємство
ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "УКРАЇНСКА НЕЗАЛЕЖНА ГЕОЛОГІЧНА ГРУПА"
Територія Солом'янський р-н м.Київ
Організаційно-правова форма господарювання Товариство з обмеженою відповідальністю
Вид економічної діяльності Оптова торгівля машинами й устаткуванням для добувної промисловості та будівництва
Середня кількість працівників, осіб 5
Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком
Адреса, телефон вул. Митрополита Василя Липківського, 16-Г, оф. 54, м. Київ, 03035

Дата(рік,місяць,число)
за ЄДРПОУ
за КОАТУУ
за КОПФГ
за КВЕД

Коди		
2019	01	01
40165767		
8038900000		
240		
46.63		

3590884

1.Баланс на 31 грудня 2018 р.

Актив		Форма № 1-м	Код за ДКУД	1801006
1	2	На початок звітного року	3	На кінець звітного періоду
I. Необоротні активи				
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-	
Основні засоби	1010	39,3	94,9	
первісна вартість	1011	60,2	366,5	
знос	1012	(20,9)	(271,6)	
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-	
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-	
Інші необоротні активи	1090	-	-	
Усього за розділом I	1095	39,3	94,9	
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	274,1	29,9	
у тому числі готова продукція	1103	273,6	-	
Поточні біологічні активи	1110	-	-	
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	5 746,2	7 193,9	
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	167,1	-	
у тому числі з податку на прибуток	1136	167,1	-	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	5 204,8	16 304,9	
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-	
Гроші та їх еквіваленти	1165	0,1	356,1	
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-	
Інші оборотні активи	1190	-	-	
Усього за розділом II	1195	11 392,3	23 884,8	
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття				
Баланс	1200	-	-	
	1300	11 431,6	23 979,7	

Додаток В 2

Фінансова звітність форма 1 за 2018 рік продовження

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	10,0	10,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	2,5	2,5
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	249,5	11 907,8
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	262,0	11 920,3
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	11 042,5	10 471,5
розрахунками з бюджетом	1620	75,7	1 438,6
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	1 214,8
розрахунками зі страхування	1625	5,2	8,3
розрахунками з оплати праці	1630	19,0	30,4
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	0,8	1,6
Усього за розділом III	1695	11 143,2	11 950,4
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	11 431,6	23 979,7

Додаток В 3

Фінансова звітність форма 2 за 2018 рік

2. Звіт про фінансові результати
за Рік 2018

Стаття 1	Код рядка 2	Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007	
		За звітний період 3	За аналогічний період попереднього року 4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	49 417,3	20 073,8
Інші операційні доходи	2120	1 588,7	226,7
Інші доходи	2240	-	5,1
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	51 006,0	20 305,6
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(33 278,2)	(17 715,4)
Інші операційні витрати	2180	(3 510,1)	(2 580,6)
Інші витрати	2270	(-)	(-)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(36 788,3)	(20 296,0)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	14 217,7	9,6
Податок на прибуток	2300	(2 559,4)	(1,7)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	11 658,3	7,9

Керівник

Головний бухгалтер

Ткаленко Роман Володимирович
(ініціали, прізвище)Василенко Інна Миколаївна
(ініціали, прізвище)

Акти

Додаток Г 1

Фінансова звітність форма 1 за 2019 рік

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

Фінансова звітність малого підприємства

Підприємство	Дата (рік, місяць, число)	Коди
ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "УКРАЇНСКА НЕЗАЛЕЖНА ГЕОЛОГІЧНА ГРУПА"	за ЄДРПОУ	2020 01 01
Територія	за ЄОАТУУ	8038900000
Організаційно-правова форма господарювання	за ЄОПФГ	240
Вид економічної діяльності	за ЄВЕД	46.63
Середня кількість працівників, осіб		
Одиниця виміру:		
Адреса, телефон		3590884

I. Баланс на 31 грудня 2019 р.

Актив	Форма № 1-м Код за ДКУД 1801006		
	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	-	83,8
первісна вартість	1001	-	104,1
накопичена амортизація	1002	(-)	(20,3)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби :	1010	94,9	607,2
первісна вартість	1011	366,5	996,8
знос	1012	(271,5)	(389,6)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	94,9	691,0
II. Оборотні активи			
Запаси :	1100	29,9	41,1
у тому числі готова продукція	1103	-	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	7 193,9	4 008,5
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	-	45,2
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	45,2
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	16 304,9	21 841,9
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	356,-	17 653,2
Витрати майбутніх періодів	1170	-	32,6
Інші оборотні активи	1190	-	124,4
Усього за розділом II	1195	23 884,8	43 746,9
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	23 975,7	44 437,9

Додаток Г 2

Фінансова звітність форма 1 за 2019 рік продовження

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	10,0	10,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	2,5	2,5
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	11 907,8	34 257,4
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	11 920,3	34 269,9
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	09,0	215,7
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	10 471,5	7 583,1
розрахунками з бюджетом	1620	1 438,6	35,6
у тому числі з податку на прибуток	1621	1 214,8	-
розрахунками зі страхування	1625	8,3	12,5
розрахунками з оплати праці	1630	30,4	45,1
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	1,6	2 276,0
Усього за розділом III	1695	11 950,4	9 952,3
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	23 979,7	44 437,9

Додаток ГЗ

Фінансова звітність форма 2 за 2019 рік

2. Звіт про фінансові результати
за Рік 2019 р.

Стаття	Код рядка	Форма № 2-м За звітний період	Код за ДКУД За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	114 195,4	49 417,3
Інші операційні доходи	2120	4 183,8	1 588,7
Інші доходи	2240	-	-
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	118 379,2	51 006,0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(82 850,5)	(33 278,2)
Інші операційні витрати	2180	(3 962,1)	(3 510,1)
Інші витрати	2270	(-)	(-)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(86 812,6)	(36 788,3)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	31 566,6	14 217,7
Податок на прибуток	2300	(5 683,1)	(2 559,4)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	25 883,5	11 658,3

Керівник

Головний бухгалтер



Ткаченко Роман Володимирович

(ініціали, прізвище)

Василенко Інна Миколаївна

(ініціали, прізвище)

Додаток Д 1

Фінансова звітність форма 1 за 2020 рік

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

Фінансова звітність малого підприємства

Підприємство	Дата (рік, місяць, число)	Код
ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "УКРАЇНЬСЬКА НЕЗАЛЕЖНА ГЕОЛОГІЧНА ГРУПА"	за СДРПОУ	40165767
Територія	Солигійський р-н м.Києва	8038900000
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю	240
Вид економічної діяльності	Співпраця з торгівлі машинним й устаткуванням для добувної промисловості та будівництва	46.63
Середня кількість працівників, осіб	7	
Одиниця виміру	тис. грн. з одним десятковим знаком	
Адреса, телефон	вул.Митрополита Василя Липківського, буд. 16-Г, оф. 54, м. Київ, 03035	3590884

I. Баланс на 31 грудня 2020 р.

Форма № 1-м Код за ДКУД 1801006

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
I. Необоротні активи	2	3	4
Нематеріальні активи	1000	83,8	36,2
первісна вартість	1001	104,1	104,1
накопичена амортизація	1002	(20,3)	(67,9)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Освоєні засоби :	1010	607,2	468,8
первісна вартість	1011	996,8	1 043,8
знос	1012	(389,6)	(575,0)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	691,0	505,0
II. Оборотні активи			
Залишки :	1100	41,1	7 580,3
у тому числі готови продукції	1103	-	7 539,8
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	4 008,5	3 844,2
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	45,2	901,4
у тому числі з податку на прибуток	1136	45,2	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	21 841,9	16 311,4
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	17 653,2	8 484,8
Витрати майбутніх періодів	1170	32,6	24,1
Інші оборотні активи	1190	124,4	277,0
Усього за розділом II	1195	43 746,9	37 423,2
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	44 437,9	37 928,2

Додаток Д 2

Фінансова звітність форма 1 за 2020 рік продовження

Після	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	10,0	10,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	2,5	2,5
Перезначлений прибуток (непокритий збиток)	1420	34 257,4	27 535,2
Несплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	34 269,9	27 547,7
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточні кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	7 583,1	5 412,1
розрахунками з бюджетом	1620	35,6	177,9
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	174,2
розрахунками зі страхування	1625	12,5	9,3
розрахунками з оплати праці	1630	45,1	32,5
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	2 276,0	4 598,0
Усього за розділом III	1695	9 952,3	10 229,8
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття			
1700	-	-	-
Баланс	1900	44 437,9	37 928,2

Додаток Д 3

Фінансова звітність форма 2 за 2020 рік продовження

2. Звіт про фінансові результати			
за Рік 2020 р.			
Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007			
Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	44 273,8	114 195,4
Інші операційні доходи	2120	2 053,5	4 183,8
Інші доходи	2240	41,4	-
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	46 368,7	118 379,2
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(37 611,0)	(82 850,5)
Інші операційні витрати	2180	(5 400,4)	(3 962,1)
Інші витрати	2270	(41,4)	(-)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(43 052,8)	(86 812,6)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	3 315,9	31 566,6
Податок на прибуток	2300	(598,1)	(5 683,1)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	2 717,8	25 883,5

Керівник

Головний бухгалтер



Гіаленко Роман Володимирович

(підпис, прізвище)

Василецько Ірина Миколаївна

(підпис, прізвище)