

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра світової економіки

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

**ФОРМУВАННЯ МЕРЕЖЕВИХ СТРУКТУР У ГЛОБАЛЬНОМУ БІЗНЕС-
СЕРЕДОВИЩІ**

(на матеріалах: ТОВ «ЛЕГІТ ІНВЕСТ», Києво-Святошинський р-н,
с. Білогородка)

Студентки - курсу, ___ групи,
спеціальності 292
«Міжнародні економічні
відносини» спеціалізації
«Міжнародний бізнес»

Кузьменко
Анни Володимирівни

_____ *підпис*

Науковий керівник:
кандидат юридичних наук,
професор

Осика Сергій
Григорович

_____ *підпис*

Гарант освітньої
програми
кандидат економічних наук,
доцент

Лежешко Вікторія
Петрівна

_____ *підпис*

Київ 2022

АНОТАЦІЯ

Кузьменко Анна Володимирівна. Формування мережевих структур у глобальному бізнес-середовищі.

Випускна кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня бакалавра за спеціальністю 292 «Міжнародні економічні відносини» спеціалізації «Міжнародний бізнес», Київський національний торговельно-економічний університет, 2022.

Випускна кваліфікаційна робота містить дослідження, аналіз, узагальнення практичного досвіду та рекомендації щодо формування мережевих структур для ТОВ «ЛЕГІТ ІНВЕСТ».

В перебігу дослідження проведено ґрунтовний аналіз фінансових результатів досліджуваного підприємства, проведено оцінку його фінансового стану, досліджено його потенціал в формуванні мережевих структур.

У результаті проведеного аналізу були сформовані пропозиції, щодо формування, удосконалення мережевих структур та проведені розрахунки щодо підвищення її ефективності для ТОВ «ЛЕГІТ ІНВЕСТ».

Ключові слова: мережа, структура, інформація, ієрархія, мережевий підхід, міжфірмові мережі, ієрархія, мережевий підхід мережева структура, формування мережевих структур, ефективність мережевих структур.

ANNOTATION

Kuzmenko Anna Vladimirovna. Formation of network structures in the global business environment.

Final qualifying work on the receipt of educational bachelor's degree after specialty 292 «International economic relations», specialization "International business". Kyiv national university of trade and economy, 2022.

The final qualification work contains research, analysis, generalizations of formation of network structures for LEGIT INVEST LLC.

During the study, a thorough analysis of financial results of the researched enterprise, the estimation of its financial condition is carried out, its potential of formation of network structure is investigated.

As a result of the analysis, proposals were formed on improvement of formation of network structure and calculations to increase its efficiency for LEGIT INVEST LLC.

Key words: network, structure, information, hierarchy, network approach, intercompany networks, hierarchy, network approach network structure, formation of network structures, efficiency of network structures.

ЗМІСТ

ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ МІЖНАРОДНИХ МЕРЕЖЕВИХ СТРУКТУР	6
1.1. Сутність та ключові характеристики мережеских структур в міжнародному бізнесі 6	
1.2. Аналіз функціонування мережеских структур в світовій економіці 14	
Висновки до розділу 1.....	18
РОЗДІЛ 2. РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО РОЗВИТКУ МЕРЕЖЕВИХ СТРУКТУР ТОВ «ЛЕГІТ ІНВЕСТ» У ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ 20	
2.1. Оцінка сприятливості середовища міжнародного бізнесу ТОВ «ЛЕГІТ ІНВЕСТ».....	20
2.2. Пріоритети розвитку та пропозиції щодо вдосконалення мережеских структур ТОВ «ЛЕГІТ ІНВЕСТ» на зовнішніх ринках	26
Висновки до розділу 2.....	32
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	33
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	38
ДОДАТКИ	42

ВСТУП

Актуальність теми. В сучасних умовах ведення бізнесу та висококонкурентного ринку все більшої актуальності набувають мережеві структури в бізнесі. Завдяки комплексу складових мережевої структури підприємства зосереджують свої потужності на своїй цільовій аудиторії, покращує фінансові показники та розширює базу своїх потенційних покупців, що зумовлено багаторівневим підходом до вирішення проблем, що допомагає зосередити увагу на ключових моментах ведення бізнесу. Підвищення ефективності за рахунок мережевих структур підприємства завжди пов'язане з резервами, сформованими під дією зовнішніх та внутрішніх чинників його середовища. Мережева структура є універсальною складовою підприємницької діяльності в сучасності, зокрема є чинником, що формує свої особливості цього виду діяльності і потребують досліджень як з теоретичним, так і з прикладним підходом.

Актуальність цієї роботи підтверджується глобальним впливом мережевих структур на ефективність роботи підприємства та збуту продукції, що виробляється та/або підлягає збуту. Правильно сформована мережева структура, її постійний аналіз та удосконалення, є рушійною силою для діяльності підприємства та покращення його показників як на вітчизняному ринку, так і на закордонних ринках.

Аналіз рівня розробленості теми. У економічній літературі проблематику питання аналізу мережевих структур у глобальному бізнесі українського походження досліджували такі вчені економісти, як: В.С. Катькало, Д.А. Новиков, С.І. Парінов, О.А. Третяк, М.Н. Румянцева, А.Т. Стюарт, Р. Патюрель, В.А. Барінов, Г.Ф. Ромашкина, Р.Г. Пожидаєв, С.П. Куш, А.А. Афанасьєв, О.А. Зиков, Ю.В. Павленко. Серед дослідників, які спеціально розробляють теоретичні питання мережевої міжорганізаційної взаємодії, слід віднести А. Афанасьєва, В.Катькало, С.Куша, М.Румянцеву, М.Смірнова, К.Петрова, А. Радаєва та інші.

Метою випускної роботи є дослідження мережевих структур підприємства та надання пропозицій, щодо її вдосконалення.

Досягнення мети роботи передбачає вирішення таких завдань:

- визначити сутність мережевих структур та її функціонування на прикладі обраного підприємства;
- охарактеризувати основні критерії та фактори впливу на мережеві структури підприємства;
- визначити основні напрямки удосконалення методологічних засад аналізу мережевих структур підприємства.

Об'єктом дослідження є процес аналізу формування мережевих структур підприємства.

Предметом статті є теоретично-практичні засади оцінювання потенціалу мережевих структур підприємства.

Методи дослідження. Базою для проведеного дослідження є сучасні положення економічної теорії, наукові праці вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів з проблем мережевих структур підприємства. Для досягнення поставленої мети і вирішення задач у роботі використано такі методи й прийоми: аналізу і синтезу; індуктивний і дедуктивний; методи емпіричного дослідження, такі як спостереження, порівняння, формалізації; фінансово-економічного аналізу; індексний та експертний методи.

Інформаційна база дослідження. Чинна нормативно-правова база, офіційні матеріали Державного комітету статистики України, матеріали міжнародних і всеукраїнських науково-практичних конференцій, роботи вітчизняних та зарубіжних науковців з проблем потенціалу зовнішньоекономічної діяльності підприємства опубліковані в спеціальних літературних джерелах.

Структура дипломної роботи. Робота складається зі вступу, двох розділів, висновків, списку використаної літератури із 31 джерел та додатків. Загальний обсяг роботи становить 38 с.

РОЗДІЛ 1.

ТЕОРЕТИКО-ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ МІЖНАРОДНИХ МЕРЕЖЕВИХ СТРУКТУР

1.1. Сутність та ключові характеристики мережеских структур в міжнародному бізнесі

Протягом останніх десятиліть відповіддю організацій у всьому світі в напрямі посилення конкуренції в глобальному масштабі став перехід від централізовано координованих та багаторівневих ієрархії до різноманітних, більш гнучких структур. Перенесення ринкових відносин у внутрішню сферу компанії призвело до появи нового типу структур - мережеві організації, в яких послідовність команд ієрархічної структури замінюється ланцюгом замовлень на поставку продукції та розвитком взаємовідносин з іншими фірмами. Мережі являють собою сукупність фірм або спеціалізованих одиниць, діяльність яких координується ринковими механізмами замість командних методів. Вони розглядаються як форма, яка відповідає сучасним вимогам зовнішнього середовища. Разом з тим ефективність мережеских організацій нерідко знижується через помилки керівників при розробці організаційних структур і в процесі управління ними [1].

Мережеві структури в економіці – поняття не нове, а його втілення вже давно стали об'єктом вивчення для науковців і практиків. Ці дослідження стосуються кластерних утворень, стратегічних альянсів, мереж неформальних відносин, аутсорсингу тощо. Потрібно зауважити, що під мережевою структурою у сфері господарювання розуміється мережева організація, мережеві форми організації, міжфірмові мережі, організаційні мережі, гнучка спеціалізація, квазі-фірма тощо. Головною ознакою, за якою варто відносити ту чи іншу організаційну форму до мережевої, слід вважати автономність економічних агентів, які вступають у повторювані акти обміну, але між ними існує взаємозалежність в отриманні власних вигод [1].

В межах економічної теорії найбільш значущими є досягнення у поясненні феномену міжфірмових мережових структур в межах інституційної економіки, теорії промислових організацій та теорії фірми. Інституційна економіка визначила місце мережових структур між ринком та ієрархією. Економіка галузевих ринків пояснює існування мережових структур недосконалістю ринкового механізму, а потреба в них виникає задля економії на масштабі з урахуванням спеціалізації та наявного досвіду минулих взаємодій; також мережові структури виникають у зв'язку зі специфічністю активів, які залучають в процесі взаємодії тощо [1].

Узагальнення причин економічного та інституційного характеру, що призвели до створення мережових форм взаємодії підприємств, наведено на рис.

1.1.

✓	Можливість використання комплементарних ресурсів для створення вартості, що більшою мірою задовольняє потреби споживачів
✓	Зменшення всіх видів витрат виробництва, насамперед транзакційних
✓	Збільшення виробництва за рахунок розширення збутової мережі
✓	Розподіл ризику та зменшення невизначеності
✓	Розширення можливостей у навчанні, обміні інформацією, знаннями та технологіями
✓	Можливість спільного фінансування інноваційних проектів
✓	Зниження обмеженої раціональності та опортунізму фірм

Рис. 1.1. Причини появи та поширення феномену мережової взаємодії підприємств

Джерело: [1]

Згідно з теорією фірми, найбільш вагомим є вклад економіки транзакційних витрат, яка визначає межі фірми з точки зору оптимізації транзакційних витрат та вказує на ті умови, в яких відбуваються угоди та які є визначальними для вибору форми управління (механізму обміну), – невизначеність середовища, специфічність активів і частота транзакцій [1].

Проте попри численні дослідження різноманітних форм і функцій мережевих структур єдності у визначенні цього поняття серед науковців та практиків немає.

Основоположними теоріями пояснення феномену мережевих структур є теорії промислових організацій та теорії фірми. Більшість думок науковців групуються навколо двох основних концепцій: модель взаємодії в обміні та відносинах, а також модель руху ресурсів між незалежними одиницями [2].

Природа мережевих зв'язків в економіці та соціальній інфраструктурі має певні особливості: мережі з'являлись як неформальні зв'язки (інститути) між утвореними формальними відносинами, доповнюючи та підсилюючи їх; призначення мереж – пом'якшити існуючу систему соціально-економічних відносин, надати їй гнучкості, внутрішньої мотивації (терміновість, обов'язковість, довіру); мережева економіка зробила гнучкішою систему відносин управління економічними процесами, поєднавши формальні та неформальні рівні відносин. Переваги мережевої форми такі [6]:

- 1) засвоєння навичок чи знань відбувається краще в мережевій організації, оскільки вона зберігає краще розмаїття процедур пошуку, ніж ієрархія, та забезпечує учасників багатшою і комплекснішою інформацією, ніж ринок (це відбувається за рахунок стимулювання навчання і швидкого розповсюдження корисної інформації та синтезу нових знань, інформації на основі вже існуючої у членів організації) [6];
- 2) легітимність або статус мережевої організації більшою мірою, ніж у традиційній організації, визначається статусом її членів і навпаки, статус мережевої організації легко поширюється на її членів, що передбачає, в першу чергу, певні соціально-економічні переваги для учасників, пов'язані, наприклад, з її виживанням, зростанням і прибутковістю [6];
- 3) мережева форма організації має економічні переваги в деякому зниженні трансакційних витрат порівняно з традиційною командно-ієрархічною формою, тобто це є, в першу чергу, якісні зміни, а не вартісні [6];

- 4) можливість мережевих організацій послаблювати зовнішні обмеження або невизначеність шляхом підсилення своїх зв'язків з конкретними джерелами, від яких ці обмеження залежать [6].

В першу чергу потрібно з'ясувати необхідність, тобто причин, розвитку саме мережевого підходу до формування та розвитку організаційних структур та методології управління міжфірмовими відносинами. Серед них домінуючими є такі [2]:

- зростання рівня і поява нового типу мережевої конкуренції, заснованої на вертикальних і горизонтальних зв'язках між фірмами і всередині них;
- широке використання нових інформаційних технологій, сучасних засобів телекомунікації, які зробили можливим координацію діяльності розрізнених і розосереджених у просторі компаній [2];
- бажання покупців і продавців знизити рівень невизначеності та ризику не тільки за допомогою встановлення повного контролю, а й через формальні контракти, зростання довіри та прихильності, що досягається в процесі тривалої взаємодії на ринку [2];
- прагнення фірм отримати доступ до ресурсів, що контролюються іншими учасниками ринку [2];
- необхідність підвищення ефективності управління рухом товарів, послуг та інформації в каналах розподілу [2].

Передумовою функціонування мережевих структур є розвиток технологій передачі інформації та забезпечення вільного доступу до інформації через систему Інтернет, що є інструментом організації мережевих ланок.

Ієрархічні структури не спроможні швидко накопичувати та обробляти інформаційні ресурси, тому змінюється структура корпоративної ієрархії, деякі функції та повноваження передаються нижчим економічним структурам.

Суб'єктами економічних відносин стають горизонтальні корпорації. Таким чином відбувається централізація капіталу та організаційно-функціональна децентралізація – головним суб'єктом економіки стають транснаціональні корпорації з горизонтальним мережевим типом організації та управління.

Для більш глибокого розуміння сутності мереж у господарчій діяльності, наводимо порівняльну характеристику мережі та ієрархії (табл.1.1).

Таблиця 1.1

Відмінні риси мережі та ієрархії

<i>Критерії відмінності</i>	<i>Ієрархія</i>	<i>Мережа</i>
Базова методологія	Ресурсний та інституціональний підходи	Мережний підхід
Основний механізм координації діяльності суб'єктів господарювання	План	Колективні формальні й неформальні домовленості (взаємини), які підтримуються оперативним інформаційним обміном у режимі он-лайн
Ресурсна база (форма власності)	Єдина (акціонерна)	Колективна (пайова)
Найважливіший управлінський ресурс	Капітал	Інформація
Стратегічна залежність від центра	Повна стратегічна залежність підрозділів від центру	Стратегічна взаємозалежність
Характеристика взаємозв'язків	Вертикальні ієрархічні зв'язки	Горизонтальні оперативні взаємозв'язки
Роль неформальних відносин	Визначаються суворою ієрархією	Відіграють визначальну роль
Роль лідера	Один лідер (головна фірма) визначає стратегію розвитку корпорації	Мережний брокер визначає спільну стратегію розвитку мережі на період її існування
Базовий принцип управління	Сполучення централізації й децентралізації	Координація
Механізм розподілу прибутку	Адміністративно-фінансовий механізм	Пропорційно внеску у створення споживчої цінності
Межі управлінської структури	Визначаються складом фірм, що входять в ієрархію (корпорацію), залежать від стратегії інтеграції/деінтеграції	Визначаються фірмами, що входять у мережу й мають доступ до мережних ресурсів, визначаються видом мереж (відкриті або закриті)

Джерело: Складено автором на основі [5].

Сучасні західні дослідження економічно успішних суб'єктів господарювання показують, що ієрархія все більше програє мережній організації [4].

Основним фактором існування мережних структур є взаємна довіра. Будь-яке порушення домовленостей може каратися виключенням із мереж міжфірмової взаємодії суб'єктів господарювання. На думку А. Портеса, малі фірми, мобілізуючи мережні зв'язки, збільшують гнучкість, скорочують витрати й можуть накопичувати капітал. У новій інституціональній теорії мережі розглядаються як особлива, "горизонтальна" організація структури яка є альтернативою ринкам і ієрархіям [3]. Цей підхід характерний для західних досліджень організаційних структур. Чим більше в організації вертикальних зв'язків, тим більш ієрархічною й формалізованою вона є. Чим більше горизонтальних зв'язків, тим більш гнучкою й адаптивною буде організація.

Існуюча сьогодні форма управління діяльністю малих підприємств з боку державних органів різного рівня в більшості випадків є недосконалою та малоефективною. Це пояснюється в першу чергу тим, що відсутнє повномасштабне планування їх діяльності в межах певного регіону та фінансово-кредитна підтримка, що іноді призводить до нескоординованих дій як у виробничій, так і в соціальній сфері, перенасичення місцевого ринку однією продукцією та дефіцитом іншої. Те ж саме стосується невиробничої сфери: можливе нераціональне розміщення цих підприємств за територіальною ознакою чи густотою населення регіону може призвести до їх концентрації в одному місці і недостачі в іншому. Запровадження мережевої моделі з координаційним органом управління дозволить певною мірою усунути вказані недоліки в їх діяльності та розвитку. Роблячи висновок із вищесказаного, відмітимо, що мережева форма, її поява не суперечить ринковій, а, навпаки, доповнює її, робить можливим існування різних форм координації та управління розвитком малих підприємств і об'єктів соціальної інфраструктури. Мережі являють собою об'єднання організацій, засноване на кооперації та взаємному володінні акціями учасників групи – виробників, постачальників, торговельних і фінансових компаній [7].

Пріоритети мережевої моделі координації діяльності та управління соціально-економічним розвитком сільських територій представлено на схемі (рис. 1.2).

Очевидним напрямом розв'язання зазначеної проблеми є спрощення та здешевлення діяльності, яка пов'язана з прийняттям рішень щодо всіх видів трансакцій. Мережева форма функціонування сучасних підприємств у певних межах вирішує це завдання, оскільки завдяки довготерміновому характеру відносин у мережах між учасниками формуються певні норми і правила поведінки, що засновані на довірі, які спонукають рахуватися з інтересами інших і для залагодження конфліктних ситуацій не звертатися до «третьої» сторони, що сприяє стабільності структури та зменшує стимули до опортунізму учасників. Крім того, міцна взаємодія між партнерами забезпечує більш високий рівень інформаційної прозорості, що зменшує раціональну обмеженість суб'єктів [4].



Рис. 1.2. Схема пріоритетів мережевої моделі координації діяльності та управління соціально-економічним розвитком сільських територій

Джерело: [7]

Проте, як і будь-яка інша форма організації економічної діяльності, міжфірмові мережі мають свої переваги та недоліки, аналіз яких відіграє важливу роль для ефективної побудови мережі та її успішного функціонування. До переваг мережної форми організації діяльності можна віднести наступні [7]:

- зростання довіри знижує трансакційні витрати і невизначеність, збільшує передбачуваність у формі відомих очікувань [7];
- інтенсивний інформаційний потік збільшує виникнення нових можливостей в бізнесі: доступ до нових технологій, розширення ринків збуту [7];
- добровільне і довготривале співробітництво забезпечує компаніям гнучкість, посилює їх сприйнятливість до інновацій і орієнтованість на кінцевого споживача [7];
- взаємний вільний доступ до ресурсів, які перебувають у власності учасників мережі [7];
- можливе скорочення витрат виробництва і реалізації продукції;
- стратегічні партнерства можуть замінити процеси злиття і поглинання, які є більш витратною і ризикованою моделлю розвитку [7].

До негативних наслідків розбудови мереж міжфірмової взаємодії між суб'єктами господарювання можна віднести наступні [7]:

- зростання монополізму та зменшення конкуренції на ринку [7];
- зниження ефективності діяльності при відсутності чіткої консолідації цілей учасників мережі та уповільнення процедур прийняття рішень при її значному розширенні [7];
- зростання залежності, обмеження дій окремих суб'єктів і надалі втрата підприємством самостійності;
- зниження гнучкості управління [7];
- розмивання меж між організаціями за рахунок ускладнення зв'язків між учасниками мережі [7];
- зростання трансакційних витрат як результат зростання інвестицій у підтримку і розвиток міжфірмових відносин, які можуть виявитися неефективними [7].

Проаналізувавши можливі переваги та недоліки створення і функціонування мережових структур, можна виділити основні умови ефективного формування міжгосподарських взаємовідносин, а саме: розвитком визначення та узгодження цілей партнерів, розробки в процесі інтерактивної взаємодії стратегії формування

та розвитку взаєминами, організації контролю та моніторингу ефективності взаємовідносин.

1.2. Аналіз функціонування мережевих структур в світовій економіці

Товариство з Обмеженою Відповідальністю «ЛЕГІТ ІНВЕСТ» (далі ТОВ «ЛЕГІТ ІНВЕСТ») (код ЄДРПОУ 43635687). Основним видом діяльності обраного підприємства є діяльність телефонних центрів (КВЕД 82.20); також додаткові види діяльності: агентства нерухомості (КВЕД 68.31); діяльність у сфері інжинірингу, геології та геодезії, надання послуг технічного консультування в цих сферах (КВЕД 71.12); діяльність у сфері архітектури (КВЕД 71.11); управління нерухомим майном за винагороду або на основі контракту (КВЕД 68.32); надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна (КВЕД 68.20); купівля та продаж власного нерухомого майна (КВЕД 68.10); оброблення даних, розміщення інформації на веб-вузлах і пов'язана з ними діяльність (КВЕД 63.11); веб-портали (КВЕД 63.12); надання інших інформаційних послуг, н.в.і.у. (КВЕД 63.99); консультування з питань комерційної діяльності й керування (КВЕД 70.22); рекламні агентства (КВЕД 73.11); посередництво в розміщенні реклами в засобах масової інформації (КВЕД 73.12); дослідження кон'юнктури ринку та виявлення громадської думки (КВЕД 73.20); організування конгресів і торговельних виставок (КВЕД 82.30); надання інших допоміжних комерційних послуг, н.в.і.у. (КВЕД 82.99) [8].

Оскільки мережеві структури ще не були впроваджені в роботу ТОВ «ЛЕГІТ ІНВЕСТ», необхідно детально розглянути фінансову звітність даного підприємства для оцінки його перспектив та ефективності створення розглянутого явища.

Виходячи з основного виду діяльності ТОВ «ЛЕГІТ ІНВЕСТ» (діяльність телефонних центрів), головною метою для створення мережевої структури є можливість спільного фінансування спільних проектів.

Для оцінки потенціалу підприємства ТОВ «ЛЕГІТ ІНВЕСТ» перш за все необхідно розглянути основні фінансові показники компанії та прослідкувати тенденцію змін за останні 5 років (Додаток А-Е) (табл 1.2).

Чистий дохід станом на початок 2021 року збільшився на 5897449 тис. грн. порівняно з попереднім роком. Валовий прибуток (в 2020 році збільшився на 948059 тис. грн.) та чистий прибуток (в 2020 році збільшився на 85116 тис. грн.) пропорційно знижувався з кожним роком.

Таблиця 1.2

Основні техніко-економічні показники ТОВ «ЛЕГІТ ІНВЕСТ» у 2016-2020 рр., тис. грн.

Показники	Абсолютне відхилення, (+/-)				Відносне відхилення, %			
	16 /17	17/18	18/19	19/20	16 /17	17/18	18/19	19/20
Чистий дохід від реалізації продукції	1110104	2602340	3610450	5897449	23,13	44,03	42,41	48,65
Собівартість реалізованої продукції	-1099835	-2307510	-3070043	-4914873	25,99	43,28	40,19	45,89
Валовий прибуток	635757	205750	606568	948059	-	32,36	72,08	65,47
Фінансовий результат до оподаткування	-369299	33201	-9326	107370	-97,63	369,56	-22,11	326,76
Витрати з податку на прибуток	2144	0	0	0	-100,00	-	-	-
Чистий прибуток/ збиток	-2401	28950	-9456	85116	-29,36	501,13	-27,23	336,81

Джерело: складено на основі додатків А-Е.

За останні п'ять років спостерігається стрімкий ріст активів підприємства, що зростав в 2 рази з кожним роком. Також цей процес супроводжувався змінами в структурі активів, значну частину активів було зосереджено саме на необоротних активах (табл. 1.4).

Нематеріальні активи порівняно з початком розглянутого періоду зросли до 2019 року. Пояснити цей процес можна придбанням ліцензій та патентів на виробництво нової продукції та оновлення технології виробництва для оптимізації

роботи підприємства та зміщення вектору на розумне використання ресурсів. Виходячи з цього змінювалася кількість основних засобів.

Для того, щоб розглянути потенціал та спроможність виходу на новий ринок необхідно звернути увагу на результати аналізу фінансового стану підприємства-суб'єкта міжнародного бізнесу.

Показники ліквідності підприємства показують спроможність підприємства розраховуватися зі своїми поточними зобов'язаннями (табл. 1.3). Коефіцієнт загальної ліквідності та коефіцієнт швидкої ліквідності мав незначні коливання на протязі розглянутого періоду, але залишався в позитивним. Коефіцієнт абсолютної ліквідності, а саме, співвідношення найбільш ліквідної частини активів та поточних зобов'язань на протязі розглянутого періоду не має відхилень та свідчить про стабільність в середини компанії. Чистий оборотний капітал знизився на 1475694 тис. грн., що зумовлено зростанням податкових зобов'язань в 2020 році, як було зазначено раніше.

Таблиця 1.3

Показники ліквідності ТОВ «ЛЕГІТ ІНВЕСТ» за 2017-2021 рр.

№	Показник	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.
1	Коефіцієнт загальної ліквідності	1,07	1,08	1,13	1,09	1,07
2	Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,37	0,33	0,55	0,40	0,48
3	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,06	0,05	0,02	0,04	0,03
4	Чистий оборотний капітал	333 597	408 933	403 008	1 184 226	1 475 694

Джерело: розраховано на основі додатків А-Е.

Показники платоспроможності підприємства прямо відображає спроможність компанії розраховуватись зі своїми кредиторами (табл. 1.4). За даними показниками підприємство ТОВ «ЛЕГІТ ІНВЕСТ» потребує в реструктуризації політики, щодо розподілу активів, адже показники мають значні відхилення від норми. Наслідки ігнорування даної проблеми можуть бути наступними: прострочки за виплатами по кредитним продуктам, виплатами

заробітних плат, внесенням платежів до бюджетів та в позабюджетні фонди і в кінцевому результаті банкрутством компанії.

Тенденція на покращення спостерігається, але підприємство має зосередити увагу на перерозподілі активів, капіталу та чистого доходу від діяльності підприємства. Перерозподіл допоможе стабілізувати показник платоспроможності ТОВ «ЛЕГІТ ІНВЕСТ», що є основним в цьому блоці розрахунків. Разом з ним покращиться коефіцієнт забезпечення власними оборотними активами та маневреності власного капіталу.

Таблиця 1.4

**Показники платоспроможності ТОВ «ЛЕГІТ ІНВЕСТ»
за 2016-2020 рр.**

№	Показник	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.
1	Коефіцієнт платоспроможності (автономії, фінансової стійкості)	-0,05	-0,03	-0,04	-0,04	0,07
2	Коефіцієнт фінансування	-20,19	-32,73	-21,97	-24,68	14,18
3	Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами	0,71	0,39	0,30	0,75	0,34
4	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	-18,93	-31,48	-20,90	-22,87	14,96

Джерело: розраховано на основі додатків А-Е.

Показники рентабельності характеризують відносну прибутковість підприємства з різних позицій (табл. 1.5).

Таблиця 1.5

Показники рентабельності ТОВ «ЛЕГІТ ІНВЕСТ» за 2016-2020 рр.

№	Показник	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.
1	Коефіцієнт рентабельності активів	1,60	35,38	27,50	27,05	17,49
2	Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	-1210,84	73,08	91,24	133,46	100,33
3	Коефіцієнт рентабельності діяльності	0,00	0,10	0,10	0,12	0,09
4	Коефіцієнт рентабельності продукції	0,17	10,31	10,23	12,32	9,08

Джерело: розраховано на основі додатків А-Е.

Ми можемо прослідкувати коливання значень коефіцієнти, позитивні тенденції спостерігалися, але в 2020 році зазнали кардинальних змін. Необхідно провести заходи для стабілізації ситуації, адже, потенціал спостерігався на протязі попередніх років. Різких спад може бути спровокований нестабільною ситуацією на ринку в зв'язку в пандемією COVID-19.

Показники майнового стану відображають співвідношення чистого прибутку до основних показників та ситуацію на підприємстві в цілому (табл. 1.6). ТОВ «ЛЕГІТ ІНВЕСТ» має привабливі показники фінансового стану та вони є стабільними на протязі всього розглянутого періоду.

Таблиця 1.6

Показники майнового стану ТОВ «ЛЕГІТ ІНВЕСТ» за 2016-2020 рр.

№	Показник	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.
1	Коефіцієнт зносу основних засобів	-0,24	-0,46	-0,43	-0,35	-0,38
2	Коефіцієнт оновлення основних засобів	0,77	0,59	0,96	0,66	0,62
3	Коефіцієнт придатности основних засобів	0,23	0,41	0,04	0,34	0,38
4	Коефіцієнт реальної вартості основних засобів у вартості майна підприємства	0,00	0,39	0,03	0,20	0,25

Джерело: розраховано на основі додатків А-Е.

Як можна побачити ТОВ «ЛЕГІТ ІНВЕСТ» має стабільні фінансові показники, що значно сприятиме формуванню мережевої структури підприємства. Разом з цим компанія підтримує сучасні тенденції в виробництві та реінвестує дохід в подальший розвиток виробництва та в удосконалення цього процесу, завдяки чому має значні конкурентні переваги на українському та зарубіжних ринках.

Висновки до розділу 1

Мережеві структури в економіці – поняття не нове, а його втілення вже давно стали об'єктом вивчення для науковців і практиків. Ці дослідження стосуються кластерних утворень, стратегічних альянсів, мереж неформальних відносин,

аутсорсингу тощо. Потрібно зауважити, що під мережевою структурою у сфері господарювання розуміється мережева організація, мережеві форми організації, міжфірмові мережі, організаційні мережі, гнучка спеціалізація, квазі-фірма тощо. Головною ознакою, за якою варто відносити ту чи іншу організаційну форму до мережевої, слід вважати автономність економічних агентів, які вступають у повторювані акти обміну, але між ними існує взаємозалежність в отриманні власної вигоди [1].

Товариство З Обмеженою Відповідальністю «ЛЕГІТ ІНВЕСТ» (далі ТОВ «ЛЕГІТ ІНВЕСТ») (код ЄДРПОУ 43635687). Основним видом діяльності обраного підприємства є діяльність телефонних центрів (КВЕД 82.20) [8].

Оскільки мережеві структури ще не були впроваджені в роботу ТОВ «ЛЕГІТ ІНВЕСТ», необхідно детально розглянути фінансову звітність даного підприємства для оцінки його перспектив та ефективності створення розглянутого явища.

Як можна побачити ТОВ «ЛЕГІТ ІНВЕСТ» має стабільні фінансові показники, що значно сприятиме формуванню мережевої структури підприємства. Разом з цим компанія підтримує сучасні тенденції в виробництві та реінвестує дохід в подальший розвиток виробництва та в удосконалення цього процесу, завдяки чому має значні конкурентні переваги на українському та зарубіжних ринках.

РОЗДІЛ 2.

РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО РОЗВИТКУ МЕРЕЖЕВИХ СТРУКТУР ТОВ «ЛЕГІТ ІНВЕСТ» У ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

2.1. Оцінка сприятливості середовища міжнародного бізнесу ТОВ «ЛЕГІТ ІНВЕСТ»

Як зазначалося вище, наразі важливе значення у діяльності ТОВ «ЛЕГІТ ІНВЕСТ» для поступового збільшення обсягів діяльності та підвищення рентабельності підприємству доцільно розглянути можливість виходу на нові ринки. При цьому компанія може як продовжувати працювати за існуючим сценарієм, співпрацюючи з зарубіжними гігантами, так і пропонувати свої послуги малому та середньому бізнесу країн-сусідів.

З огляду на це, вважаємо, що у якості потенційних країн-партнерів для розширення клієнтської мережі підприємству доцільно обрати Польщу, Угорщину, Румунію, Болгарію та Чехію – країни, бізнес-середовище яких є близьким до українського (що дозволить ТОВ «ЛЕГІТ ІНВЕСТ» якісно задовольняти попит індивідуальних клієнтів), а ринок відкритий для діяльності міжнародних компаній, які також можуть виступати замовниками послуг досліджуваного підприємства.

Оцінку привабливості ринків обраних країн будемо здійснювати на основі міжнародних рейтингів, які є сьогодні дієвим джерелом отримання інформації про середовище будь-якої країни та можливості ефективного ведення бізнесу у ній.

Одним з найбільш складних за методикою розрахунку з огляду на велику кількість індикаторів різної природи, які враховуються при обчисленні, є індекс глобальної конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index). При оцінці країни за цим підходом до уваги беруться показники економічного розвитку, ефективності державного управління, якості інфраструктури, відкритості ринків, інноваційної активності. Загалом, положення будь-якої країни у цьому рейтингу дозволяє зробити висновок про соціально-економічний рівень її розвитку, що робить його дієвим інструментом оцінки її інвестиційної привабливості.

3-поміж переліку усіх показників, на основі яких розраховується індекс глобальної конкурентоспроможності, ми обрали найбільш релевантні до сфери діяльності підприємства:

- соціальний капітал – індикатор, який вказує на наявність кадрових передумов для розвитку консалтингової галузі в країні;
- корпоративне управління – індикатор, який може виступати показником розвитку провідних практик менеджменту і, відповідно, затребуваності консалтингових послуг;
- проникнення інформаційних технологій – індикатор, що характеризує можливості використання сучасних технологій ц процесі взаємодії з клієнтами;
- макроекономічна стабільність – індикатор, що характеризує стан економічної системи і привабливість ринку;
- навички робочої сили – індикатор, що вказує якість надання консалтингових послуг у країні у контексті кваліфікації працівників;
- навички майбутньої робочої сили – індикатор, що характеризує кваліфікаційний потенціал розвитку галузі;
- внутрішня конкуренція – індикатор, що опосередковано може характеризувати потенційний попит на консалтингові послуги як інструмент набуття конкурентних переваг;
- відкритість торгівлі – індикатор відкритості ринку;
- стабільність фінансової системи – індикатор, що характеризує ризики ведення бізнесу у країні;
- культура ведення бізнесу – індикатор розвинутості бізнес-середовища держави;
- дослідження та розвиток – індикатор, що характеризує інноваційність консалтингової галузі (рис. 2.1).

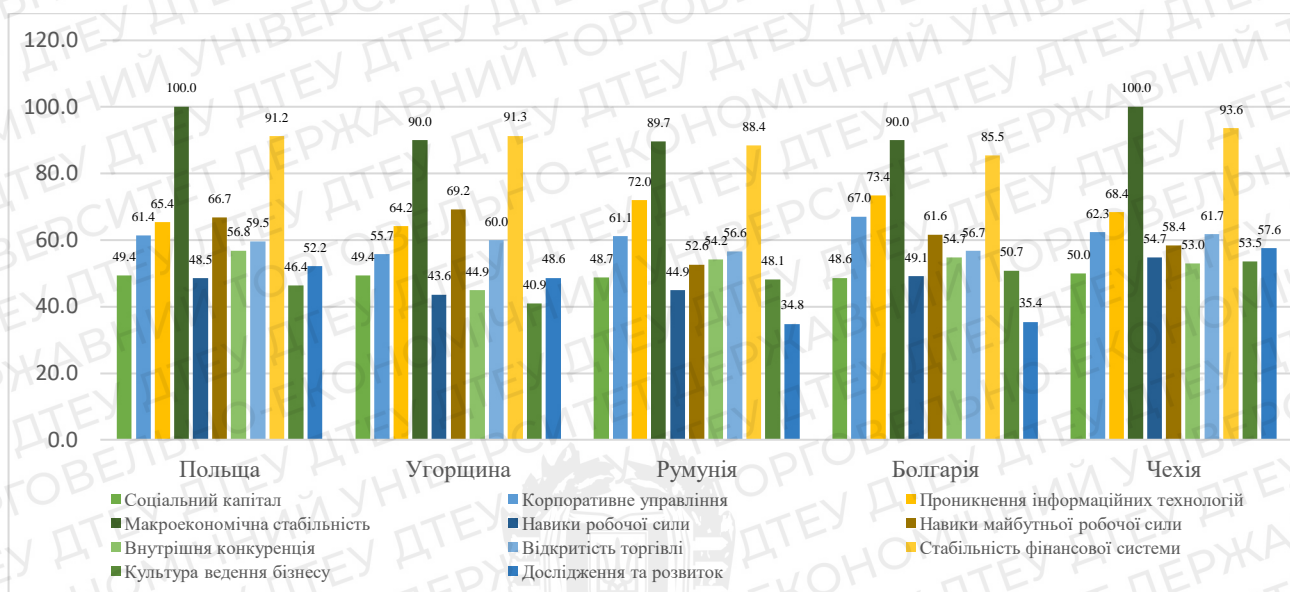


Рис. 2.1. Окремі індикатори глобальної конкурентоспроможності потенційних країн-партнерів ТОВ «ЛЕГІТ ІНВЕСТ»

Джерело: сформовано автором за даними [14]

Як видно з представленого рисунку, найвищі показники з-поміж обраних країн має Чехія: вона випереджає решту країн за якістю соціального капіталу, корпоративного управління, рівнем макроекономічної стабільності (хоча за цим показником високими є також позиції Польщі), навиками наявної робочої сили, відкритістю торгівлі. Стабільністю фінансової системи, культурою ведення бізнесу та динамікою досліджень. Водночас необхідно відзначити, що у цілому суттєвого розриву між країнами немає (хоча Румунія за низкою показників є слабшою за інші досліджувані держави), і таким чином після виходу на ринок Чехії і закріплення на ньому доцільно буде розглядати Польщу, Угорщину та Болгарію як подальші цілі для підприємства.

Наступним рейтингом, дані якого було нами використано для оцінки середовища потенційних країн-партнерів ТОВ «ЛЕГІТ ІНВЕСТ» є рейтинг економічної свободи. З-поміж показників, які використовуються для розрахунку цього індексу, ми використали такі:

- юридична ефективність – індикатор, який показує сприятливість регуляторного поля країни для ведення бізнесу;

- податковий тиск – індикатор привабливості країни для ведення бізнесу, що виступає показником попиту на послуги консалтингу;
- фіскальне здоров'я – індикатор, який можна використовувати для характеристики країни з точки зору її залучення у процеси відмивання коштів;
- свобода ведення бізнесу – індикатор диверсифікованості економіки:
- фінансова свобода – індикатор розвитку фінансової системи, спроможності вільно та ефективно здійснювати фінансові операції (рис. 2.2).

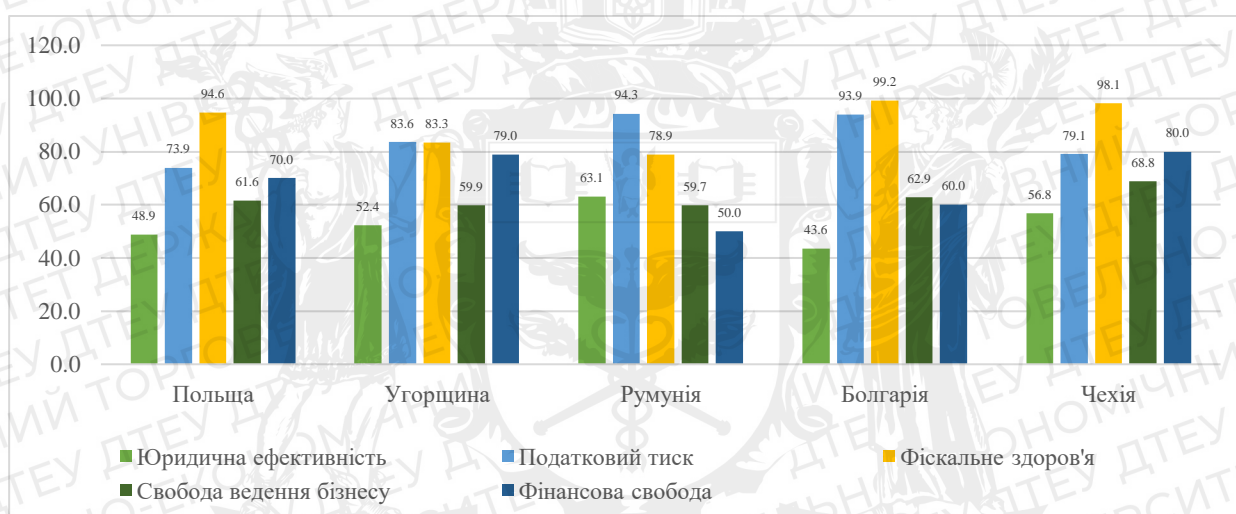


Рис. 2.2. Окремі індикатори економічної свободи потенційних країн-партнерів

ТОВ «ЛЕГІТ ІНВЕСТ»

Джерело: сформовано автором за даними [15]

Як видно з рисунку, за даними цього рейтингу Румунія є лідером серед розглянутих країн за рівнем юридичної ефективності та податкового тиску, у той час як за рівнем фінансової свободи та фіскальним здоров'ям позиції країни є найгіршими. Водночас за показниками свободи ведення бізнесу, фіскального здоров'я та фінансової свободи Чехія залишається найпривабливішою для ТОВ «ЛЕГІТ ІНВЕСТ» країною.

З-поміж показників рейтингу Doing business ми обрали такі:

- заснування бізнесу – індикатор потенційного місцевого попиту на послуги консалтингу;

- отримання кредитів – індикатор доступності джерел фінансування для місцевого бізнесу;
- стягнення податків – індикатор привабливості бізнес-середовища країни;
- торгівля через кордони – індикатор відкритості підприємств країни до міжнародної діяльності;
- виконання контрактів – індикатор довіри до місцевих партнерів (рис. 2.3).

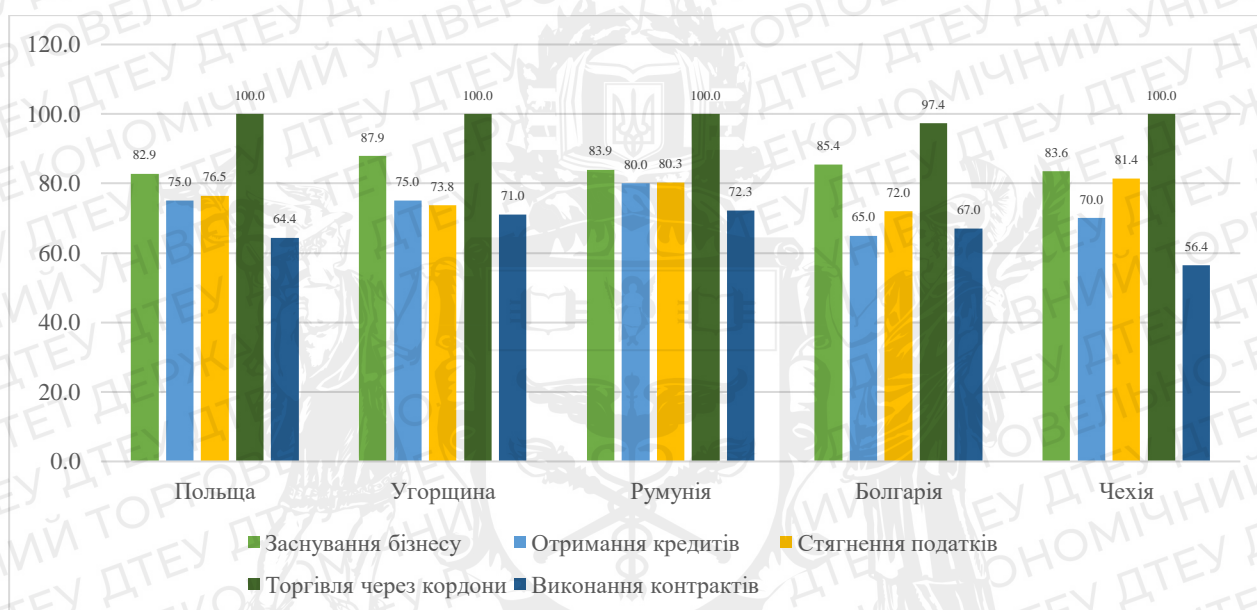


Рис. 2.3. Окремі індикатори рейтингу Doing Business потенційних країн-партнерів ТОВ «ЛЕГІТ ІНВЕСТ»

Джерело: сформовано автором за даними [16]

Дані на рисунку свідчать, що за привабливістю економіки для заснування бізнесу лідером з-поміж обраних країн є Угорщина, за доступністю кредитів та виконання контрактів - Румунія, за податковим навантаженням – Чехія. При цьому усі розглянуті нами країни є відкритими до міжнародної співпраці, хоча Болгарія має певні бар'єри для взаємодії з міжнародними партнерами.

Загалом, розрахунок середнього рівня привабливості країн на основі розглянутих індикаторів дозволив зробити висновок, що ринок Чехії є найбільш цікавим для ТОВ «ЛЕГІТ ІНВЕСТ», у той час як решта країн за своїми характеристиками є дуже близькими (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

**Характеристика привабливості ринків потенційних країн-партнерів
ТОВ «ЛЕГІТ ІНВЕСТ» на основі глобальних рейтингів**

Індикатор	Польща	Угорщина	Румунія	Болгарія	Чехія
Соціальний капітал	49,40	49,40	48,70	48,60	50,00
Корпоративне управління	61,40	55,70	61,10	67,00	62,30
Проникнення інформаційних технологій	65,40	64,20	72,00	73,40	68,40
Макроекономічна стабільність	100,00	90,00	89,70	90,00	100,00
Навики робочої сили	48,50	43,60	44,90	49,10	54,70
Навики майбутньої робочої сили	66,70	69,20	52,60	61,60	58,40
Внутрішня конкуренція	56,80	44,90	54,20	54,70	53,00
Відкритість торгівлі	59,50	60,00	56,60	56,70	61,70
Стабільність фінансової системи	91,20	91,30	88,40	85,50	93,60
Культура ведення бізнесу	46,40	40,90	48,10	50,70	53,50
Дослідження та розвиток	52,20	48,60	34,80	35,40	57,60
Середнє значення показників рейтингу глобальної конкурентоспроможності	63,41	59,80	59,19	61,15	64,84
Юридична ефективність	48,90	52,40	63,10	43,60	56,80
Податковий тиск	73,90	83,60	94,30	93,90	79,10
Фіскальне здоров'я	94,60	83,30	78,90	99,20	98,10
Свобода ведення бізнесу	61,60	59,90	59,70	62,90	68,80
Фінансова свобода	70,00	79,00	50,00	60,00	80,00
Середнє значення показників рейтингу економічної свободи	69,80	71,64	69,20	71,92	76,56
Заснування бізнесу	82,85	87,89	83,90	85,38	83,56
Отримання кредитів	75,00	75,00	80,00	65,00	70,00
Стягнення податків	76,49	73,81	80,30	72,00	81,42
Торгівля через кордони	100,00	100,00	100,00	97,41	100,00
Виконання контрактів	64,36	70,98	72,25	67,04	56,38
Середнє значення показників рейтингу Doing Business	79,74	81,54	83,29	77,37	78,27
Рівень привабливості зовнішнього ринку	70,98	70,99	70,56	70,15	73,22

Джерело: складено автором за даними [14, 15, 16]

Таким чином, у найближчій перспективі ТОВ «ЛЕГІТ ІНВЕСТ» доцільно сформулювати план виходу на ринок Чехії, після закріплення на якому підприємству доцільно буде здійснити спробу одночасного налагодження контактів з клієнтами з інших розглянутих нами країн. Розширення міжнародної діяльності є наразі оптимальним для підприємства шляхом збільшення обсягів діяльності, і перехід

усього світу до онлайн формату створює для компанії додаткові можливості реалізувати свій потенціал.

2.2. Пріоритети розвитку та пропозиції щодо вдосконалення мережевих структур ТОВ «ЛЕГІТ ІНВЕСТ» на зовнішніх ринках

У найближчій перспективі ТОВ «ЛЕГІТ ІНВЕСТ» доцільно сформувавши план виходу на ринок Чехії, після закріплення на якому підприємству доцільно буде здійснити спробу одночасного налагодження контактів з клієнтами з інших розглянутих нами країн. Розширення міжнародної діяльності є наразі оптимальним для підприємства шляхом збільшення обсягів діяльності, і перехід усього світу до онлайн формату створює для компанії додаткові можливості реалізувати свій потенціал.

Оптимальним варіантом при виході на іноземний ринок для ТОВ «ЛЕГІТ ІНВЕСТ» є європейська країна, та поєднання традиційних засобів комунікацій з нетрадиційними. Цільова аудиторія даних каналів може не пересікатися, що значно підвищить ефективність їх використання. Розглянемо основні засоби просування на ринок ЄС (Чехія). (табл. 2.2)

Нагадаємо, що у квітні набуло чинності рішення ЄС про одностороннє зниження митного збору на українські товари, що постачаються на ринки Європейського Союзу. Для українських експортерів це означає спрощення доступу на ринки ЄС. Розширення торговельних можливостей з іншими країнами має позитивно вплинути на українську економіку, а, отже, і на добробут населення країни [22].

На основі проведеного дослідження, були розроблені пропозиції для вдосконалення маркетингової стратегії ТОВ «ЛЕГІТ ІНВЕСТ» на зовнішніх ринках:

- Посилення інформаційного впливу на потенційних іноземних клієнтів.
- Адресна розсилка презентаційних матеріалів на керівників європейських компаній.

- Розробка окремого нового сайту, орієнтованого на співробітництво в мережевій структурі.

Таблиця 2.2

Основні інструменти розробки програми розвитку просування продукції ТОВ «ЛЕГІТ ІНВЕСТ» на зовнішній ринок ЄС (Чехія)

<i>Заходи</i>	<i>Особливість використання у процесі розширення зовнішнього ринку</i>	<i>Очікувані результати від використання</i>
1	2	3
Посилення інформаційного впливу на потенційних іноземних клієнтів	Розміщення інформації про підприємство та його продукції на інформаційних ресурсах ЄС	Розширення клієнтської бази
Адресна розсилка презентаційних матеріалів на керівників європейських компаній	Підприємство планує організувати відрядження декількох працівників збуту задля проведення зустрічей з представниками компаній ЄС. Будуть проведені презентації продукції та надані комерційні пропозиції	Отримання нових угод на постачання продукції до ЄС.
Розробка окремого нового сайту, орієнтованого для зарубіжного покупця	Потрібно сформувати новий сайт, на якому буде міститися інформація про продукцію	Ефектом від впровадження нового сайту буде посилення іміджу компанії на європейському ринку

Джерело: складено автором

У найближчій перспективі ТОВ «ЛЕГІТ ІНВЕСТ» доцільно сформувати план виходу на ринок Чехії, після закріплення на якому підприємству доцільно буде здійснити спробу одночасного налагодження контактів з клієнтами з інших розглянутих нами країн. Розширення міжнародної діяльності є наразі оптимальним для підприємства шляхом збільшення обсягів діяльності, і перехід усього світу до онлайн формату створює для компанії додаткові можливості реалізувати свій потенціал.

Для розрахунку прогнозу на кінець 2021-2023 рр. без урахування вдосконалень, що були запропоновані, необхідно розглянути фінансову звітність за останні 5 років діяльності компанії (Додаток А-Е). Результати розрахунку вказаний в таблиці 2.3. Методи розрахунку наведені в Додатку Ж.

Таблиця 2.3

**Прогноз результатів діяльності ТОВ «ЛЕГІТ ІНВЕСТ»
на 2021-2023 рр., тис.грн (без урахування пропозиції)**

Показники	Факт	Прогноз		
	2020	2021	2022	2023
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), ЧД	5 897 449	10304230,00	14711011,00	19117792,00
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), СВ	-4914873	-8712293,33	-12509713,67	-16307134,00
Валовий прибуток, ВП	948059	19016523,33	27220724,67	35424926,00
Інші операційні доходи, ІД	-51439	-61443	-71447	-81451
Адміністративні витрати, АВ	-13351	104	13559	27014
Витрати на збут, ВЗ	795828	1521657,00	2247486	2973315
Інші операційні витрати, ІОВ	-7853	161222,667	330298,3333	499374
Фінансовий результат від операційної діяльності прибуток, ФР	106730	17272096,67	24557934,33	31843772,00
Інші фінансові доходи, Діф	-479	-479	-479	-479
Інші доходи, Ід	0	0	0	0
Фінансові витрати, ФВ	-1195	-1195	-1195	-1195
Фінансовий результат до оподаткування, ФРоп	107370	17272812,67	24558650,33	31844488,00
Витрати (дохід) з податку на прибуток, Пп	0	3422974,2	4899730,44	6376486,68
Чистий фінансовий результат: прибуток, ЧП	85116	13849838,47	19658919,89	25468001,32

Джерело: виконано на основі Додатку А-Е.

Бюджет витрат на заходи з просування продукції на ринок ЄС наведено у табл. 2.4. Отже, бюджет заходів на впровадження онлайн-торгівлі підприємства на ринок ЄС становить 3 722 тис.грн та 200000 грн щорічно.

Таблиця 2.4

**Можливі витрати та результати від реалізації експортної стратегії
ТОВ«ЛЕГІТ ІНВЕСТ» на території Чехії**

Пропозиція	Можливі витрати на реалізацію	Очікуваний дохід
Адресна розсилка презентаційних матеріалів для європейських компаній	Додатково 200000 грн щорічно	Очікуваний дохід компанії 12% від загального обороту щорічно
Розробка окремого нового сайту, орієнтованого для зарубіжного покупця	Витрати на розширення складатимуть 10% (3 722 тис. грн) від вартості основних засобів	

Джерело: складено автором

Виходячи з таблиці 2.3, необхідно провести аналогічне прогнозування, але з коригуванням в залежності від потенційних витрат та прибутку від діяльності (табл. 2.5). Щорічно дохід компанії за прогнозними даними має становити 12% від загального обороту компанії.

Додатково необхідно включити наступні статті витрат до прогнозу: витрати на збут в розмірі 3 722 тис. грн (10% від вартості основних засобів), в які вже враховано складські послуги; інші операційні витрати (пов'язані з розробкою дистрибуційної політики) в розмірі 200000 грн щорічно.

Звісно потрібно очікувати підвищення такої статті розходів, як адміністративні витрати, адже разом з доходом буде збільшуватися сума податків, яку підприємство має виплатити державі.

Прогноз можливих результатів діяльності ТОВ «ЛЕГІТ ІНВЕСТ» на 2021-2023 рр., тис. грн (з урахування пропозиції)

Показники	Факт	Прогноз		
	2020	2021	2022	2023
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), ЧД	5 897 449	11011923,88	11011923,88	11011923,88
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), СВ	-4914873	-8708571,33	-8708571,33	-8708571,33
Валовий прибуток, ВП	948059	19720495,21	19720495,21	19720495,21
Інші операційні доходи, ІД	-51439	-61443	-61443	-61443
Адміністративні витрати, АВ	-13351	104	104	104
Витрати на збут, ВЗ	795828	1721657,00	1721657,00	1721657,00
Інші операційні витрати, ІОВ	-7853	164944,6667	164944,6667	164944,6667
Фінансовий результат від операційної діяльності прибуток, ФР	106730	21545757,88	21545757,88	21545757,88
Інші фінансові доходи, Діф	-479	-479	-479	-479
Інші доходи, Ід	0	0	0	0
Фінансові витрати, ФВ	-1195	-1195	-1195	-1195
Фінансовий результат до оподаткування, ФРоп	107370	2585576,87	2585576,87	2585576,87
Витрати (дохід) з податку на прибуток, Пп	0	3549689,138	3549689,138	3549689,138
Чистий фінансовий результат: прибуток, ЧП	85116	-964112,27	-964112,27	-964112,27

Джерело: виконано на основі Додатку А-Е.

Розрахувавши можливі сценарії розвитку фінансових результатів для ТОВ «ЛЕГІТ ІНВЕСТ» на 2021-2023 роки можна виконати їх порівняльну характеристику та оцінити ефективність розроблених пропозицій (рис. 2.4).

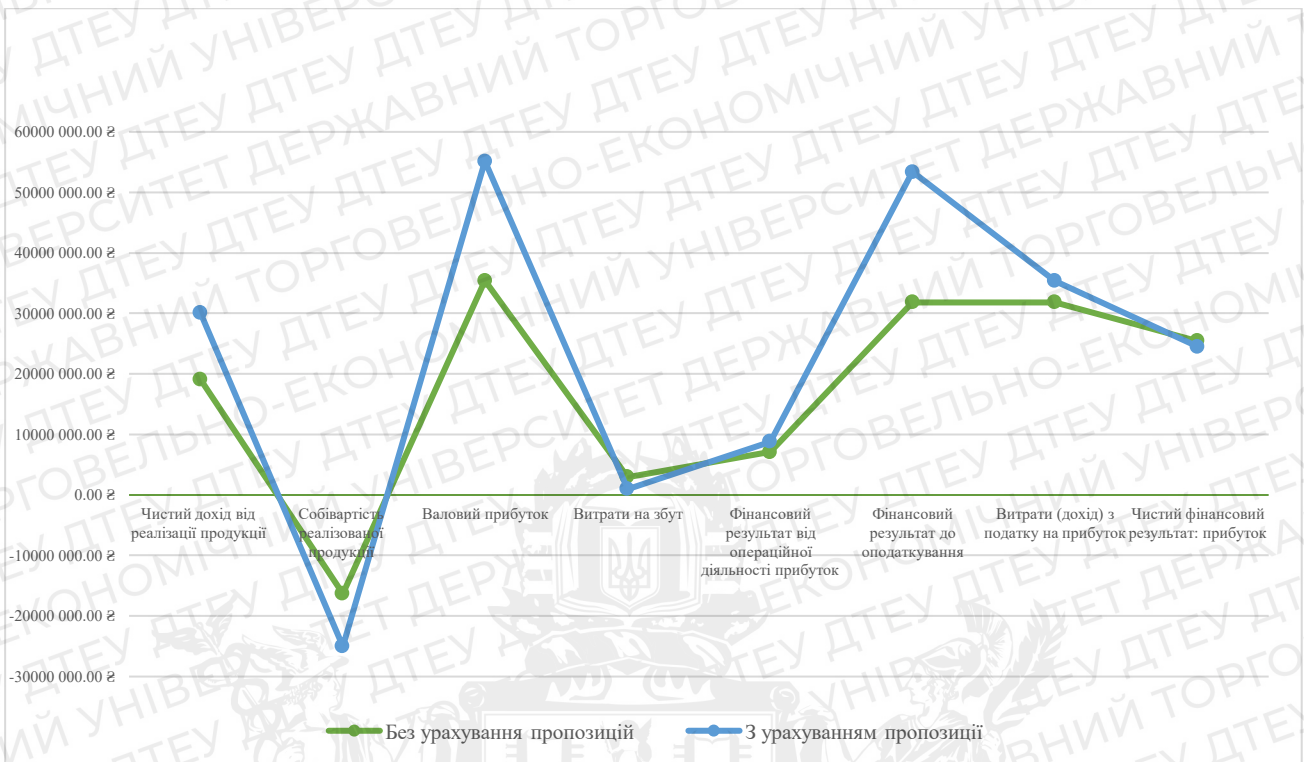


Рис. 2.4. Тренд фінансового стану ТОВ «ЛЕГІТ ІНВЕСТ» станом на 2023 рік з/без рахування пропозицій

Джерело: складено автором на основі таблиці 2.3 та таблиці 2.5.

Розглядати тенденцію розвитку фінансових показників з та без урахування пропозицій для вдосконалення діяльності підприємства було проведено на основі прогнозу на 2023 рік, адже прогноз був створений пропорційно до попередніх років. Це допоможе нам побачити зміни в довгостроковій перспективі.

Ми можемо спостерігати покращення фінансових результатів ТОВ «ЛЕГІТ ІНВЕСТ», незважаючи на те що інші операційні витрати підвищились (3 722 тис. грн щорічно) та витрати на розробку дистрибуційної політики збільшились (200 000 грн щорічно), чистий прибуток від реалізації продукції збільшився на 6 432 113,59 тис. грн, та чистий дохід від реалізації продукції підвищився, але незначно. Незважаючи на це за рахунок розроблених пропозицій було перекрито збитки за період пандемії, через це стрімкий ріст чистого прибутку не спостерігається.

Отже, результат даного прогнозування щодо виходу ТОВ «ЛЕГІТ ІНВЕСТ» на ринок європейської країни, а саме, Чехії, є ефективним та позитивно відобразиться на фінансових показниках підприємства.

Висновки до розділу 2

Як зазначалося вище, наразі важливе значення у діяльності ТОВ «ЛЕГІТ ІНВЕСТ» для поступового збільшення обсягів діяльності та підвищення рентабельності підприємству доцільно розглянути можливість виходу на нові ринки. З огляду на це, вважаємо, що у якості потенційних країн-партнерів для розширення клієнтської мережі підприємству доцільно обрати Польщу, Угорщину, Румунію, Болгарію та Чехію.

Таким чином, у найближчій перспективі ТОВ «ЛЕГІТ ІНВЕСТ» доцільно сформулювати план виходу на ринок Чехії, після закріплення на якому підприємству доцільно буде здійснити спробу одночасного налагодження контактів з клієнтами з інших розглянутих нами країн.

На основі проведеного дослідження, були розроблені пропозиції для вдосконалення маркетингової стратегії ТОВ «ЛЕГІТ ІНВЕСТ» на зовнішніх ринках:

- Посилення інформаційного впливу на потенційних іноземних клієнтів.
- Адресна розсилка презентаційних матеріалів на керівників європейських компаній.
- Розробка окремого нового сайту, орієнтованого на співробітництво в мережевій структурі.

Отже, бюджет заходів на впровадження онлайн-торгівлі підприємства на ринок ЄС становить 3 722 тис.грн та 200000 грн щорічно.

Ми можемо спостерігати покращення фінансових результатів ТОВ «ЛЕГІТ ІНВЕСТ», незважаючи на те що інші операційні витрати підвищились (3 722 тис. грн щорічно) та витрати на розробку дистрибуційної політики збільшились (200 000 грн щорічно), чистий прибуток від реалізації продукції збільшився на 6 432 113,59 тис. грн, та чистий дохід від реалізації продукції підвищився, але незначно.

Отже, результат даного прогнозування щодо виходу ТОВ «ЛЕГІТ ІНВЕСТ» на ринок європейської країни, а саме, Чехії, є ефективним та позитивно відобразиться на фінансових показниках підприємства.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Мережеві структури в економіці – поняття не нове, а його втілення вже давно стали об'єктом вивчення для науковців і практиків. Ці дослідження стосуються кластерних утворень, стратегічних альянсів, мереж неформальних відносин, аутсорсингу тощо. Потрібно зауважити, що під мережевою структурою у сфері господарювання розуміється мережева організація, мережеві форми організації, міжфірмові мережі, організаційні мережі, гнучка спеціалізація, квазі-фірма тощо. Головною ознакою, за якою варто відносити ту чи іншу організаційну форму до мережевої, слід вважати автономність економічних агентів, які вступають у повторювані акти обміну, але між ними існує взаємозалежність в отриманні власної вигоди [1].

В межах економічної теорії найбільш значущими є досягнення у поясненні феномену міжфірмових мережевих структур в межах інституційної економіки, теорії промислових організацій та теорії фірми. Інституційна економіка визначила місце мережевих структур між ринком та ієрархією. Економіка галузевих ринків пояснює існування мережевих структур недосконалістю ринкового механізму, а потреба в них виникає задля економії на масштабі з урахуванням спеціалізації та наявного досвіду минулих взаємодій; також мережеві структури виникають у зв'язку зі специфічністю активів, які залучають в процесі взаємодії тощо [1].

Існуюча сьогодні форма управління діяльністю малих підприємств з боку державних органів різного рівня в більшості випадків є недосконалою та малоефективною. Це пояснюється в першу чергу тим, що відсутнє повномасштабне планування їх діяльності в межах певного регіону та фінансово-кредитна підтримка, що іноді призводить до нескоординованих дій як у виробничій, так і в соціальній сфері, перенасичення місцевого ринку однією продукцією та дефіцитом іншої. Те ж саме стосується невиробничої сфери: можливе нераціональне розміщення цих підприємств за територіальною ознакою чи густотою населення регіону може призвести до їх концентрації в одному місці і недостачі в іншому. Запровадження мережевої моделі з координаційним органом управління дозволить

певною мірою усунути вказані недоліки в їх діяльності та розвитку. Роблячи висновок із вищесказаного, відмітимо, що мережева форма, її поява не суперечить ринковій, а, навпаки, доповнює її, робить можливим існування різних форм координації та управління розвитком малих підприємств і об'єктів соціальної інфраструктури. Мережі являють собою об'єднання організацій, засноване на кооперації та взаємному володінні акціями учасників групи – виробників, постачальників, торговельних і фінансових компаній [7].

Проаналізувавши можливі переваги та недоліки створення і функціонування мережевих структур, можна виділити основні умови ефективного формування міжгосподарських взаємовідносин, а саме: розвитком визначення та узгодження цілей партнерів, розробки в процесі інтерактивної взаємодії стратегії формування та розвитку взаєминами, організації контролю та моніторингу ефективності взаємовідносин.

Товариство з Обмеженою Відповідальністю «ЛЕГІТ ІНВЕСТ» (далі ТОВ «ЛЕГІТ ІНВЕСТ») (код ЄДРПОУ 43635687). Основним видом діяльності обраного підприємства є діяльність телефонних центрів (КВЕД 82.20); також додаткові види діяльності: агентства нерухомості (КВЕД 68.31); діяльність у сфері інжинірингу, геології та геодезії, надання послуг технічного консультування в цих сферах (КВЕД 71.12); діяльність у сфері архітектури (КВЕД 71.11); управління нерухомим майном за винагороду або на основі контракту (КВЕД 68.32); надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна (КВЕД 68.20); купівля та продаж власного нерухомого майна (КВЕД 68.10); оброблення даних, розміщення інформації на веб-вузлах і пов'язана з ними діяльність (КВЕД 63.11); веб-портали (КВЕД 63.12); надання інших інформаційних послуг, н.в.і.у. (КВЕД 63.99); консультування з питань комерційної діяльності й керування (КВЕД 70.22); рекламні агентства (КВЕД 73.11); посередництво в розміщенні реклами в засобах масової інформації (КВЕД 73.12); дослідження кон'юнктури ринку та виявлення громадської думки (КВЕД 73.20); організування конгресів і торговельних виставок (КВЕД 82.30); надання інших допоміжних комерційних послуг, н.в.і.у. (КВЕД 82.99) [8].

Оскільки мережеві структури ще не були впроваджені в роботу ТОВ «ЛЕГІТ ІНВЕСТ», необхідно детально розглянути фінансову звітність даного підприємства для оцінки його перспектив та ефективності створення розглянутого явища.

Як можна побачити ТОВ «ЛЕГІТ ІНВЕСТ» має стабільні фінансові показники, що значно сприятиме формуванню мережевої структури підприємства. Разом з цим компанія підтримує сучасні тенденції в виробництві та реінвестує дохід в подальший розвиток виробництва та в удосконалення цього процесу, завдяки чому має значні конкурентні переваги на українському та зарубіжних ринках.

Як зазначалося вище, наразі важливе значення у діяльності ТОВ «ЛЕГІТ ІНВЕСТ» для поступового збільшення обсягів діяльності та підвищення рентабельності підприємству доцільно розглянути можливість виходу на нові ринки. При цьому компанія може як продовжувати працювати за існуючим сценарієм, співпрацюючи з зарубіжними гігантами, так і пропонувати свої послуги малому та середньому бізнесу країн-сусідів. З огляду на це, вважаємо, що у якості потенційних країн-партнерів для розширення клієнтської мережі підприємству доцільно обрати Польщу, Угорщину, Румунію, Болгарію та Чехію – країни, бізнес-середовище яких є близьким до українського (що дозволить ТОВ «ЛЕГІТ ІНВЕСТ» якісно задовольняти попит індивідуальних клієнтів), а ринок відкритий для діяльності міжнародних компаній, які також можуть виступати замовниками послуг досліджуваного підприємства.

Оцінку привабливості ринків обраних країн будемо здійснювати на основі міжнародних рейтингів, які є сьогодні дієвим джерелом отримання інформації про середовище будь-якої країни та можливості ефективного ведення бізнесу у ній.

Привабливістю економіки для заснування бізнесу лідером з-поміж обраних країн є Угорщина, за доступністю кредитів та виконання контрактів - Румунія, за податковим навантаженням – Чехія. При цьому усі розглянуті нами країни є відкритими до міжнародної співпраці, хоча Болгарія має певні бар'єри для взаємодії з міжнародними партнерами.

Загалом, розрахунок середнього рівня привабливості країн на основі розглянутих індикаторів дозволив зробити висновок, що ринок Чехії є найбільш цікавим для ТОВ «ЛЕГІТ ІНВЕСТ», у той час як решта країн за своїми характеристиками є дуже близькими.

Таким чином, у найближчій перспективі ТОВ «ЛЕГІТ ІНВЕСТ» доцільно сформулювати план виходу на ринок Чехії, після закріплення на якому підприємству доцільно буде здійснити спробу одночасного налагодження контактів з клієнтами з інших розглянутих нами країн. Розширення міжнародної діяльності є наразі оптимальним для підприємства шляхом збільшення обсягів діяльності, і перехід усього світу до онлайн формату створює для компанії додаткові можливості реалізувати свій потенціал.

На основі проведеного дослідження, були розроблені пропозиції для вдосконалення маркетингової стратегії ТОВ «ЛЕГІТ ІНВЕСТ» на зовнішніх ринках:

- Посилення інформаційного впливу на потенційних іноземних клієнтів.
- Адресна розсилка презентаційних матеріалів на керівників європейських компаній.
- Розробка окремого нового сайту, орієнтованого на співробітництво в мережевій структурі.

Отже, бюджет заходів на впровадження онлайн-торгівлі підприємства на ринок ЄС становить 3 722 тис.грн та 200000 грн щорічно.

Розглядати тенденцію розвитку фінансових показників з та без урахування пропозицій для вдосконалення діяльності підприємства було проведено на основі прогнозу на 2023 рік, адже прогноз був створений пропорційно до попередніх років. Це допоможе нам побачити зміни в довгостроковій перспективі.

Ми можемо спостерігати покращення фінансових результатів ТОВ «ЛЕГІТ ІНВЕСТ», незважаючи на те що інші операційні витрати підвищились (3 722 тис. грн щорічно) та витрати на розробку дистрибуційної політики збільшились (200 000 грн щорічно), чистий прибуток від реалізації продукції збільшився на 6 432 113,59 тис. грн, та чистий дохід від реалізації продукції підвищився, але незначно.

Незважаючи на це за рахунок розроблених пропозицій було перекрито збитки за період пандемії, через це стрімкий ріст чистого прибутку не спостерігається.

Отже, результат даного прогнозування щодо виходу ТОВ «ЛЕГІТ ІНВЕСТ» на ринок європейської країни, а саме, Чехії, є ефективним та позитивно відобразиться на фінансових показниках підприємства.



СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Шведюк О. Визначення мережевої структури як сучасної форми координації економічної діяльності // актуальні проблеми економіки. – 2017. - №5 (107). – с.22-29.
2. Кірдіна О.Г. Позитивні та негативні аспекти між фірмових відносин на ринку // Вісник ХНАУ ім. В.В.Докучаєва. Серія «Економічні науки»
3. Катенев В. И. Сетевой подход к организации взаимодействия предпринимательских структур / Владимир Иванович Катенев – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2017. – 217 с.
4. Мазіна Н.Є. Мережеві відносини у господарчій діяльності підприємств: інституціональний аспект // Методологія, теорія та практика соціологічного аналізу суспільства. – 2019. – №15 – с.250-253.
5. Иванов Н. Глобализация и общество: проблемы управления // Мировая экономика и международные отношения. – 2018. – № 4. – С. 3–15.
6. Голик М.И. Экономические связи и их модернизация в современных условиях хозяйствования // Современные проблемы экономической теории. В 2-х частях; отв. за выпуск В.П. Третьяк. – М.: Парад. – Часть 1. – 27 с.
7. Смоляр Л.Г., Котенко О.А. Мережеві структури як сучасна форма організації економічної діяльності. Електронне фахове видання «Ефективна економіка». – Дніпропетровський державний аграрний університет. – 2020.
8. Єдиний державний реєстр юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань // Офіційний сайт Міністерства Юстиції України // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://usr.minjust.gov.ua/content/free-search/person-result>
9. How Ecommerce creates jobs and reduces income // Progressive Policy Institute. 2017. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.progressivepolicy.org/wpcontent/uploads/2017/09/PPI_ECommenceInequality-final

10. IBM and e-business. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.ibm.com/ru/ebusiness/about_ebus.html
11. Офіційний сайт Nestlé в Україні експортує в ЄС. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.nestle.ua/media/pressreleases/export>
12. Forsgren M., Hagström P. Ignorant Internationalization? The Uppsala Model and internationalization patterns for Internet-Related Firms // *Communication & Strategies*, 42. P. 4.
13. Forsgren M., Hagström P. Op. cit. P. 4– 5.
14. World Economic Forum // The global competitiveness index. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www3.weforum.org/maintenance/public.htm>
15. The Heritage Foundation and The Wall Street Journal // Index of economic freedom // Country ranking. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.heritage.org/index/ranking>
16. The World Bank // Doing business. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.doingbusiness.org/en/data>
17. Корінев, В. Л. Оцінювання та планування фінансової діяльності підприємства [Текст] / В. Л. Корінев // *Економічний аналіз*. 2016 рік. Випуск 11. Частина 2. 45 *Економіка та підприємництво*. – 2011. – № 4. – С. 142-146
18. Міжнародні економічні відносини : підручник / А.А. Мазаракі, Т.М. Мельник, Л.П. Кудирко та ін. ; за заг. ред. А.А. Мазаракі, Т.М. Мельник. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2017. 254 с.
19. Дугінець Г. Визначення умов формування міжнародних виробничих мереж / Г. Дугінець // *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. - 2018. - № 3. - С. 33–46. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/uazt_2018_3_5.
20. World Industry Outlook, Healthcare and Pharmaceuticals, The Economic Intelligence Unit. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://store.eiu.com/product/healthcare-world-outlook/>

21. Зовнішньоекономічної діяльності підприємства: Підручник для вузів / І.В. Багрова, Н.І. Редіна, В. С. Власюк; за ред. д-ра екон. наук, проф. І.В. Багрової. - К.: Центр навчальної літератури, 2018. - 548с.
22. Шталь. Т. В., Писаренко. В. В., Гуржій. Н. Г., Мелушова. І. Ю. Стратегічне управління збутовою діяльністю підприємств на міжнародному ринку : маркетингово-логістичний аспект : монографія / Т.В. Шталь, В.В. Писаренко, Н.Г. Гуржій, І.Ю. Мелушова. - Харків : Видавництво «Лідер», 2017. - 230 с.
23. Потіха А. Україна – ЄС: підсумки засідання Ради асоціації та перспективи внесення змін до Угоди про асоціацію [Електронний ресурс] / А. Потіха // Україна: події, факти, коментарі. – 2021. – № 3 – С.4–12. – Режим доступу: <http://nbuviar.gov.ua/images/ukraine/2021/ukr3pdf>.
24. Державна служба статистики України. Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами у січні 2021 року [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
25. Ткаченко Т.М, Напрямки оптимізації інвестиційної діяльності підприємства/Т.М. Ткаченко, Н.В. Шевчук//Агросвіт.–2017.–№7.–С.45-48.
26. Єдиний експортний веб-портал. Чехія. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://export.gov.ua/country/117-chekhiia>
27. Світовий атлас даних. Чехія. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://knoema.ru/atlas/Чехия>
28. Сатир Л. М. Консалтинг – ефективний інструмент організації інноваційної політики підприємницької діяльності [Електронний ресурс] / Л. М. Сатир, В. М. Кепко, Л. І. Стаднік // Бізнес-навігатор. - 2020. - Вип. 3. - С. 119-124. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/bnav_2020_3_22
29. WTO Statistics on trade in commercial services [електронний ресурс]. – режим доступу: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/tradeserv_stat_e.htm
30. Average revenue per employee of management consultancies worldwide from 2015 to 2019 [електронний ресурс]. – режим доступу:

<https://www.statista.com/statistics/936922/management-consultancies-worldwide-revenue-per-employee/>

31. Trends Transforming The Management Consulting In 2021 [електронний ресурс]. – режим доступу: <https://linchpinseo.com/trends-in-the-management-consulting-industry/>



ДОДАТКИ

Додаток А

Підприємство	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ЛЕГІТ ІНВЕСТ"	Дата(рік,місяць,число)	Коди		
Територія	м. Київ, Голосіївський р-н	за ЄДРПОУ	2016	12	31
Організаційно-правова форма господарювання	приватне підприємство	за КОАТУУ	43635687		
Вид економічної діяльності	діяльність телефонних центрів	за КОПФГ	803610000		
Середня кількість працівників, осіб	231	за КВЕД	240		
Одиниця виміру:	тис. грн без десятичного знака		82.20		
Адреса, телефон	Україна, 03143, місто Київ, вул.Лебедева Академіка, будинок 1, корпус 6, офіс 33				

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2016 р.

Актив	Код рядка	Форма № 1-м Код за ДКУД 1801001	
		На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	195	-
первісна вартість	1001	508	-
накопичена амортизація	1002	(318)	-
Незавершені капітальні інвестиції	1005	396	3 575
Основні засоби :	1010	533	2 409
первісна вартість	1011	(981)	(3 143)
знос	1012	(458)	(746)
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
Інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	(125)	5 984
II. Оборотні активи			
Запаси :	1100	275 328	329 399
виробничі запаси	1101	275 328	329 399
Незавершене виробництво	1102	-	-
готова продукція	1103	-	-
Товари	1104	-	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	29 952	53 943
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансам	1130	-	-
з бюджету	1135	15 839	11 748
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	51 238	78 328
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	11 389	29 920
Готівка	1166	-	-
рахунки в банках	1167	-	-
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Інші оборотні активи	1190	24 983	2 597
Усього за розділом II	1195	408 729	505 935
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	408 604	511 919

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	10	10
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(15 328)	(23 345)
Неоплачений капітал	1425	--	-
Вилучений капітал	1430	-	-
Усього за розділом I	1495	(15 323)	(23 340)
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	126
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
Усього за розділом II	1595	-	126
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	310 437	400 348
розрахунками з бюджетом	1620	1 678	832
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	7	2
розрахунками з оплати праці	1630	-	-
За одержаними авансами	1635	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточні забезпечення	1660	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	72 849	69 927
Усього за розділом III	1695	384 971	471 109
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	408 604	447 895

1. Звіт про фінансові результати
за **Рік 2016** р.

Стаття	Код рядка	Форма № 2-м	Код за ДКУД
		За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	4 800 378	2 900 654
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(4 232 326)	(2 653 323)
Валовий			
Прибуток	2090	-	-
Збиток	2095	-	-
Інші операційні доходи	2120	20 298	3 193
Адміністративні витрати	2130	-	-
Витрати на збут	2150	-	-
Інші операційні витрати	2180	(550 251)	(297 381)
Фінансовий результат від операційної діяльності			
Прибуток	2190	-	-
Збиток	2195	-	-
Дохід від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	-	-
Інші доходи	2240	946	119
Фінансові витрати	2250	-	-
Втрати від участі в капіталі	2255	-	-
Інші витрати	2270	(26)	(7)
Фінансовий результат до оподаткування			
Прибуток	2290	378 283	139 237
Збиток	2295	-	-
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(2 144)	(459)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат			
Прибуток	2350	8 178	1 433
Збиток	2355	-	-

Підприємство	Дата(рік,місяць,число)	Коди		
ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ЛЕГІТ ІНВЕСТ"	за ЄДРПОУ	2017	12	31
Територія м. Київ, Голосіївський р-н	за КОАТУУ	43635687		
Організаційно-правова форма господарювання приватне підприємство	за КОПФГ	8036100000		
Вид економічної діяльності діяльність телефонних центрів	за КВЕД	240		
Середня кількість працівників, осіб 231		82.20		
Одиниця виміру: тис. грн без десяткового знака				
Адреса, телефон	Україна, 03143, місто Київ, вул.Лебедєва Академіка, будинок 1, корпус 6, офіс 33			

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

Актив	Код рядка	Форма № 1-м Код за ДКУД 1801001	
		На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	195	3 657
первісна вартість	1001	508	5 509
накопичена амортизація	1002	(318)	(1 943)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	3 575	(476)
Основні засоби :	1010	2 409	3 783
первісна вартість	1011	(3 143)	(4 549)
знос	1012	(746)	(843)
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
Інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	5 984	6 964
II. Оборотні активи			
Запаси :	1100	329 399	673 911
виробничі запаси	1101	329 399	673 911
Незавершене виробництво	1102	-	-
готова продукція	1103	-	-
Товари	1104	-	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	53 943	96 431
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансам	1130	-	32 383
з бюджету	1135	11 748	37 483
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	78 328	79 283
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	29 920	41 204
Готівка	1166	-	-
рахунки в банках	1167	-	-
Витрати майбутніх періодів	1170	-	53
Інші оборотні активи	1190	2 597	6 998
Усього за розділом II	1195	505 935	967 746
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	511 919	974 710

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	10	10
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(23 345)	(27 455)
Неоплачений капітал	1425	-	-
Вилучений капітал	1430	-	-
Усього за розділом I	1495	(23 340)	(27 450)
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	-
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
Усього за розділом II	1595	-	-
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	400 348	842 482
розрахунками з бюджетом	1620	832	1 531
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	1 531
розрахунками зі страхування	1625	2	2
розрахунками з оплати праці	1630	-	-
за одержаними авансами	1635	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточні забезпечення	1660	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	69 927	54 421
Усього за розділом III	1695	471 109	898 436
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	511 919	974 710

1. Звіт про фінансові результати
за Рік 2017 р.

Стаття	Код рядка	Форма № 2-м	Код за ДКУД
		За звітний період	1801007
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	5 910 482	4 800 378
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(5 332 161)	(4 232 326)
Валовий			
Прибуток	2090	635 757	-
Збиток	2095	-	-
Інші операційні доходи	2120	38 987	20 298
Адміністративні витрати	2130	14 947	-
Витрати на збут	2150	620 956	-
Інші операційні витрати	2180	(25 561)	(550 251)
Фінансовий результат від операційної діяльності			
Прибуток	2190	7 638	-
Збиток	2195	-	-
Дохід від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	1 286	-
Інші доходи	2240	-	946
Фінансові витрати	2250	-	-
Втрати від участі в капіталі	2255	-	-
Інші витрати	2270	(2)	(26)
Фінансовий результат до оподаткування			
Прибуток	2290	8 984	378 283
Збиток	2295	-	-
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-	(2 144)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	(3 288)	-
Чистий фінансовий результат			
Прибуток	2350	5 777	8 178
Збиток	2355	-	-

Підприємство	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ЛЕГІТ ІНВЕСТ"	Дата(рік,місяць,число)	Коди		
Територія	м. Київ, Голосіївський р-н	за ЄДРПОУ	2018	12	31
Організаційно-правова форма господарювання	приватне підприємство	за КОАТУУ	43635687		
Вид економічної діяльності	діяльність телефонних центрів	за КОПФГ	8036100000		
Середня кількість працівників, осіб	231	за КВЕД	240		
Одиниця виміру:	тис. грн без десяткового знака		82.20		
Адреса, телефон	Україна, 03143, місто Київ, вул.Лебедева Академіка, будинок 1, корпус 6, офіс 33				

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

Актив	Код рядка	Форма № 1-м Код за ДКУД 1801001	
		На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	3 657	7 452
первісна вартість	1001	5 509	12 092
накопичена амортизація	1002	(1 943)	(4 849)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	(476)	(7 073)
Основні засоби :	1010	3 783	3 932
первісна вартість	1011	(4 549)	(6 241)
знос	1012	(843)	(2 246)
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
Інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	6 964	4 311
II. Оборотні активи			
Запаси :	1100	673 911	784 012
виробничі запаси	1101	673 911	784 012
Незавершене виробництво	1102	-	-
готова продукція	1103	-	-
Товари	1104	-	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	96 431	630 319
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансам	1130	32 383	42 832
з бюджету	1135	37 483	22 838
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	79 283	3 888
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	41 204	32 048
Готівка	1166	-	-
рахунки в банках	1167	-	-
Витрати майбутніх періодів	1170	53	476
Інші оборотні активи	1190	6 998	14 187
Усього за розділом II	1195	967 746	1 530 600
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	974 710	1 534 911

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	10	10
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(27 455)	(61 535)
Неоплачений капітал	1425	-	-
Вилучений капітал	1430	-	-
Усього за розділом I	1495	(27 450)	(61 530)
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	-
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
Усього за розділом II	1595	-	-
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	842 482	1 127 289
розрахунками з бюджетом	1620	1 531	5 718
у тому числі з податку на прибуток	1621	1 531	5 718
розрахунками зі страхування	1625	2	-
розрахунками з оплати праці	1630	-	-
За одержаними авансами	1635	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточні забезпечення	1660	-	418
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	54 421	218 219
Усього за розділом III	1695	898 436	1 351 644
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	974 710	1 534 911

1. Звіт про фінансові результати
за **Рік 2018** 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	8 512 822	5 910 482
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(7 639 671)	(5 332 161)
Валовий			
Прибуток	2090	841 507	635 757
Збиток	2095	-	-
Інші операційні доходи	2120	22 873	38 987
Адміністративні витрати	2130	22 471	14 947
Витрати на збут	2150	780 565	620 956
Інші операційні витрати	2180	(19 611)	(25 561)
Фінансовий результат від операційної діяльності			
Прибуток	2190	44 382	7 638
Збиток	2195	-	-
Дохід від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	1 286	1 286
Інші доходи	2240	-	-
Фінансові витрати	2250	-	-
Втрати від участі в капіталі	2255	-	-
Інші витрати	2270	-	(2)
Фінансовий результат до оподаткування			
Прибуток	2290	42 185	8 984
Збиток	2295	-	-
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-	-
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	(7 628)	(3 288)
Чистий фінансовий результат			
Прибуток	2350	34 727	5 777
Збиток	2355	-	-

Додаток Д

Підприємство	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ЛЕГІТ ІНВЕСТ"	Дата(рік,місяць,число)	Коди		
Територія	м. Київ, Голосіївський р-н	за ЄДРПОУ	2019	12	31
Організаційно-правова форма господарювання	приватне підприємство	за КОАТУУ	43635687		
Вид економічної діяльності	діяльність телефонних центрів	за КОПФГ	8036100000		
Середня кількість працівників, осіб	231	за КВЕД	240		
Одиниця виміру:	тис. грн без десяткового знака		82.20		
Адреса, телефон	Україна, 03143, місто Київ, вул.Лебедева Академіка, будинок 1, корпус 6, офіс 33				

**Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2019 р.**

Актив	Форма № 1-м Код за ДКУД		1801001
	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	7 452	332
первісна вартість	1001	12 092	12 921
накопичена амортизація	1002	(4 849)	(13 491)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	(7 073)	-
Основні засоби :	1010	3 932	42 321
первісна вартість	1011	(6 241)	59 924
знос	1012	(2 246)	(17 468)
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
Інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	2 498
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	4 311	58 072
II. Оборотні активи			
Запаси :	1100	784 012	1 185 125
виробничі запаси	1101	784 012	1 185 125
Незавершене виробництво	1102	-	-
готова продукція	1103	-	-
Товари	1104	-	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	630 319	544 195
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансам	1130	42 832	46 322
з бюджету	1135	22 838	33 382
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	3 888	1 345
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	32 048	67 428
Готівка	1166	-	-
рахунки в банках	1167	-	-
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Інші оборотні активи	1190	-	-
Усього за розділом II	1195	1 530 600	1 877 797
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	1 290 114	1 689 636

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	10	10
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(61 535)	(71 352)
Неоплачений капітал	1425	-	-
Вилучений капітал	1430	-	-
Усього за розділом I	1495	(61 530)	(71 347)
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	1 174
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	31 467
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
Усього за розділом II	1595	-	32 641
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	7 383
товари, роботи, послуги	1615	1 127 289	1 571 893
розрахунками з бюджетом	1620	5 718	186
у тому числі з податку на прибуток	1621	5 718	186
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	-	-
За одержаними авансами	1635	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточні забезпечення	1660	418	11 685
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	218 219	137 195
Усього за розділом III	1695	1 351 644	1 728 342
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	1 290 114	1 689 636

1. Звіт про фінансові результати
за **Рік 2019** р.

Стаття	Код рядка	Форма № 2-м	Код за ДКУД
		За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	12 123 272	8 512 822
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(10 709 714)	(7 639 671)
Валовий			
Прибуток	2090	1 448 075	841 507
Збиток	2095	-	-
Інші операційні доходи	2120	61 733	22 873
Адміністративні витрати	2130	53 716	22 471
Витрати на збут	2150	1 381 659	780 565
Інші операційні витрати	2180	(35 171)	(19 611)
Фінансовий результат від операційної діяльності			
Прибуток	2190	38 822	44 382
Збиток	2195	-	-
Дохід від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	1 561	1 286
Інші доходи	2240	-	-
Фінансові витрати	2250	7 394	-
Втрати від участі в капіталі	2255	-	-
Інші витрати	2270	956	-
Фінансовий результат до оподаткування			
Прибуток	2290	32 859	42 185
Збиток	2295	-	-
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-	-
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	(7 381)	(7 628)
Чистий фінансовий результат			
Прибуток	2350	25 271	34 727
Збиток	2355	-	-

Підприємство	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ЛЕГІТ ІНВЕСТ"	Дата (рік, місяць, число)	Коди		
Територія	м. Київ, Голосіївський р-н	за ЄДРПОУ	2020	12	31
Організаційно-правова форма господарювання	приватне підприємство	за КОАТУУ	43635687		
Вид економічної діяльності	діяльність телефонних центрів	за КОПФГ	8036100000		
Середня кількість працівників, осіб	231	за КВЕД	240		
Одиниця виміру:	тис. грн без десяткового знака		82.20		
Адреса, телефон	Україна, 03143, місто Київ, вул. Лебедева Академіка, будинок 1, корпус 6, офіс 33				

**Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2020 р.**

Актив	Форма № 1-м Код за ДКУД 1801001		
	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	332	185
первісна вартість	1001	12 921	1 261
накопичена амортизація	1002	(13 491)	(843)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби :	1010	42 321	37 218
первісна вартість	1011	59 924	61 448
знос	1012	(17 468)	(24 780)
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
Інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	2 498	2 405
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	58 072	39 713
II. Оборотні активи			
Запаси :	1100	1 185 125	1 485 810
виробничі запаси	1101	1 185 125	956 711
Незавершене виробництво	1102	-	-
готова продукція	1103	-	-
Товари	1104	-	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	544 195	544 195
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансам	1130	46 322	80 484
з бюджету	1135	33 382	69 022
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	1 345	40
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	67 428	65 960
Готівка	1166	-	-
рахунки в банках	1167	-	-
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Інші оборотні активи	1190	-	39 065
Усього за розділом II	1195	1 877 797	2 697 092
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	1 689 636	2 736 805

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	10	10
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(71 352)	(180 289)
Неоплачений капітал	1425	-	-
Вилучений капітал	1430	-	-
Усього за розділом I	1495	(71 347)	180 290
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	1 174	1 155
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	31 467	23 657
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
Усього за розділом II	1595	32 641	24 812
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	7 383	11 456
товари, роботи, послуги	1615	1 571 893	2 283 957
розрахунками з бюджетом	1620	186	9 693
у тому числі з податку на прибуток	1621	186	9 429
розрахунками зі страхування	1625	-	306
розрахунками з оплати праці	1630	-	1 141
За одержаними авансами	1635	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточні забезпечення	1660	11 685	48 378
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	137 195	87 545
Усього за розділом III	1695	1 728 342	2 531 703
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	1 689 636	2 736 805

1. Звіт про фінансові результати
за Рік 2020 р.

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	18 020 721	12 123 272
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(15 624 587)	(10 709 714)
Валовий			
Прибуток	2090	2 396 134	1 448 075
Збиток	2095	-	-
Інші операційні доходи	2120	10 294	61 733
Адміністративні витрати	2130	40 365	53 716
Витрати на збут	2150	2 177 487	1 381 659
Інші операційні витрати	2180	(43 024)	(35 171)
Фінансовий результат від операційної діяльності			
Прибуток	2190	145 552	38 822
Збиток	2195	-	-
Дохід від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	1 082	1 561
Інші доходи	2240	-	-
Фінансові витрати	2250	6 199	7 394
Втрати від участі в капіталі	2255	-	-
Інші витрати	2270	206	956
Фінансовий результат до оподаткування			
Прибуток	2290	140 229	32 859
Збиток	2295	-	-
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-	-
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	(29 842)	(7 381)
Чистий фінансовий результат			
Прибуток	2350	110 387	25 271
Збиток	2355	-	-

Методи розрахунків прогнозу на майбутні періоди

Показники	Пояснення
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), ЧД	На основі середнього значення
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), СВ	
Валовий прибуток, ВП	$ВП = ЧД - СВ$
Інші операційні доходи, ІД	На основі середнього значення
Адміністративні витрати, АВ	
Витрати на збут, ВЗ	
Інші операційні витрати, ІОВ	
Фінансовий результат від операційної діяльності прибуток, ФР	$ФР = ВП + ІД - АВ - ВЗ - ІОВ$
Інші фінансові доходи, Діф	Зміни не прогнозуються
Інші доходи, Ід	
Фінансові витрати, ФВ	
Фінансовий результат до оподаткування, ФРоп	$ФРоп = ФР + Дук + Діф + Ід - ФВ$
Витрати (дохід) з податку на прибуток, Пп	Визначено на рівні 18% від оподаткованої бази
Чистий фінансовий результат: прибуток, ЧП	$ЧП = ФРоп - Пп$