

**Державний торговельно-економічний університет**

**Кафедра міжнародного менеджменту**

**ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**

на тему:

**« Організація імпорту пристроїв комунікації та маршрутизації »**

**(На матеріалах ТОВ «Контактуум, м. Київ»)**

Студента IV курсу, 3 групи,  
спеціальності 073 «Менеджмент»  
спеціалізації «Менеджмент  
зовнішньоекономічної  
діяльності»

Фурманчук  
Микола  
Миколайович

(підпис студента)

Науковий керівник к.е.н., доцент  
кафедри міжнародного  
менеджменту

Ковальова  
Марія Леонідівна

(підпис наукового  
керівника)

Гарант освітньої програми  
«Менеджмент»  
зовнішньоекономічної  
діяльності», к.е.н., доцент, доцент  
кафедри міжнародного  
менеджменту

П'янкова  
Оксана Василівна

(підпис гаранта)

**Київ 2022**

## **ЗМІСТ**

### **ВСТУП**

### **РОЗДІЛ 1 ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «КОНТАКТУУМ».**

1.1 Організаційно – економічна характеристика ТОВ «Контактуум».

1.2 Аналіз імпортової діяльності ТОВ «Контактуум».

Висновки до розділу 1

### **РОЗДІЛ 2 ОБГРУНТУВАННЯ ВИБОРУ КРАЇНИ КОНТР АГЕНТА, ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ІМПОРТУ ПРИСТРОЇВ КОМУНІКАЦІЇ ТА МАРШРУТИЗАЦІЇ.**

2.1 Аналіз ринку пристроїв комунікації та маршрутизації України.

2.2 Тенденції розвитку пристроїв комунікації та маршрутизації.

Висновки до розділу 2

### **РОЗДІЛ 3 ОРГАНІЗАЦІЯ ІМПОРТУ ПРИСТРОЇВ КОМУНІКАЦІЇ ТА МАРШРУТИЗАЦІЇ ТОВ «КОНТАКТУУМ»**

3.1 Стратегії організації та покращення імпортової діяльності підприємства ТОВ «Контактуум».

3.2 Шляхи подальшого розвитку імпортової діяльності підприємства ТОВ «Контактуум».

Висновки до розділу 3

### **ВИСНОВКИ**

### **СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

### **ДОДАТКИ**

## АНОТАЦІЯ.

Випускна кваліфікаційна робота за спеціальністю «Менеджмент» спеціалізацією «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності». Державний торговельно-економічний університет, Київ, 2022.

В роботі досліджено проблеми: “Організація імпорту пристроїв комунікації та маршрутизації”. В кваліфікаційній роботі розкрито проблему імпорту та надано пропозиції щодо напрямків вдосконалення управління ефективністю імпорту підприємства «Контактуум» та обґрунтовували їх. В процесі дослідження знайдено та зроблено висновки стосовно питань які потрібно покращити в роботі підприємства.

**Ключові слова:** імпорт, підприємство, економіка, маршрутизатор.

## SMMARY.

Graduation thesis in the specialty «Management» specialization «Management of foreign economic activity». State University of Trade and Economics, Kyiv, 2022.

The problems of «Organization of import of communication and routing devices» are investigated in the work. The qualification work revealed the problem of imports and provided suggestions on how to improve the management of import efficiency of the company «Contactum» and substantiated them. In the course of the research, conclusions were found and conclusions were made regarding the issues that need to be improved in the work of the enterprise.

**Key words:** import, business, economics, router.

# Державний торговельно-економічний університет

Факультет міжнародної торгівлі та права

Кафедра міжнародного менеджменту

Спеціальність, спеціалізація менеджмент

Затверджую

Зав. кафедри

«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ р.

## Завдання

### на випускн кваліфікаційну роботу студентів

Фурманчук Микола Миколайович

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема випускної кваліфікаційної роботи

Організація імпорту пристроїв комунікації та маршрутизації

Затверджена наказом ДТЕУ від «20» 12 2022р. № \_\_\_\_\_

2. Строк здачі студентом закінченої роботи

08.06.2022

3. Цільова установка та вихідні дані до роботи

Мета роботи є дослідження організації імпорту пристроїв комунікації та маршрутизації на прикладі ТОВ «Контактуум».

Об'єкт дослідження даної роботи є процес організації імпорту пристроїв комунікації та маршрутизації.

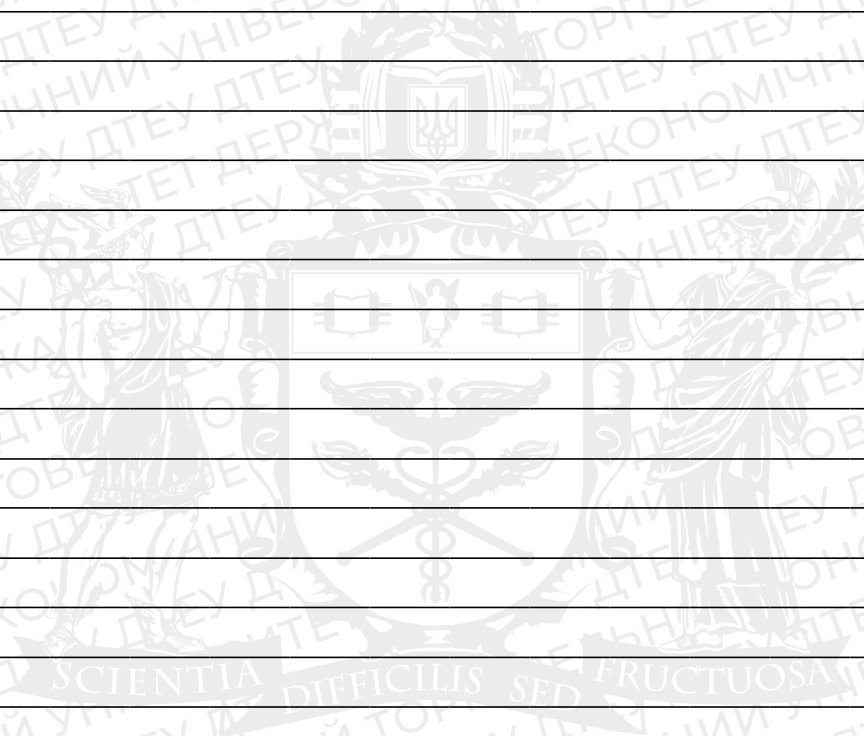
Предмет дослідження є механізм організації імпорту пристроїв комунікації та маршрутизації ТОВ «Контактуум».

4. Зміст випускного кваліфікаційної роботи (перелік питань за кожним розділом)

У розділі 1. Дослідження діяльності ТОВ «Контактуум».

У розділі 2. Обґрунтування вибору країни контр агента, для організації імпорту пристроїв комунікації та маршрутизації.

У розділі 3. Організація імпорту пристроїв комунікації та маршрутизації ТОВ «КОНТАКТУМ».



## 5. Календарний план виконання роботи

[illegible]

6.Дата видачі завдання «20» 12 2022 р.

7. Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи  
Ковальова М. Л.

(прізвище, ініціали, підпис)

8.Гарант освітньої програми П'янова О. В.

(прізвище, ініціали, підпис)

9.Завдання прийняв до виконання студент  
Фурманчук М. М.

Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи

*(nidnuc, data)*

## 11. Висновки про випускню кваліфікаційну роботу

Випускна кваліфікаційна робота студента  
Фурманчук М. М.

(прізвище, ініціали)

може бути допущена до захисту екзаменаційній комісії.

## Гарант освітньої програми

(підпис, прізвище, ініціали)

Завідувач кафедри

(підпис, прізвище, ініціали)

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2022р.

## ВСТУП

**Актуальність теми.** На сучасних етапах становлення ринкових відносин в Україні характеризується відсутність практичного рівня застосування новітніх технологій у багатьох сферах діяльності підприємств.

Важливим аспектом у соціально-економічному розвитку України є торгові мережі, які ефективніше функціонують у глобалізованому світі з жорстким конкурентним середовищем і повинні мати велику перевагу перед меншими торговими одиницями на ринку.

Покращення комунікації та мережевих систем дають можливість створювати ширший асортимент товарів, створювати кращі умови для зберігання та підготовки до продажу, глобалізувати можливості інноваційних технологій, використовувати передові методи збуту, надавати широкий спектр додаткових послуг, створювати сприятливіші умови для працівників та покращити обслуговування.

Ключовою особливістю сучасного розвитку ринкового середовища є швидке і невпинне зростання існуючої конкуренції. Враховуючи ступінь впливу конкуренції на окремі підприємства – товаровиробники – все більшого значення набуває зовнішньоекономічна діяльність підприємств.

На даний момент одним із найпопулярніших і високорентабельних видів зовнішньоекономічної діяльності компаній є імпорتنі та експортні операції, які разом займають найбільшу частину всієї зовнішньоекономічної діяльності учасників ринкової економіки та допомагають підприємствам вирішувати частину важливих проблем, пов'язаних із ринковою конкурентоспроможністю. Ринок електротехнічної продукції має високу місткість і характеризується постійним попитом, що є об'єктом інвестування та забезпечує імпортеру стабільний дохід.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Проблеми концептуальних імпорتنих аналізів та дослідження ринку пристроїв комунікації та маршрутизації України. Ці питання досліджували багато українських вчених: І. Андрієвський [1], Б. Данилишин, М. Корнєв [2], В. Міщенко [4], В. Костері, В. Островський [8].

**Метою кваліфікаційної роботи** є дослідження організації імпорту пристроїв комунікації та маршрутизації на прикладі ТОВ «Контактуум». Задля досягнення поставленої мети були поставлені наступні завдання:

- Оцінити організаційно – економічні характеристики ТОВ «Контактуум»;
- Проаналізувати імпорتنу діяльність ТОВ «Контактуум»;
- Дослідити ринок пристроїв комунікації та маршрутизації;
- Проаналізувати тенденції розвитку пристроїв комунікації та маршрутизації.
- Дослідити стратегії організації та покращення імпоротної діяльності підприємства ТОВ «Контактуум».
- Розробити шляхи подальшого розвитку імпоротної діяльності підприємства ТОВ «Контактуум».

**Об'єктом дослідження** даної роботи є процес організації імпорту пристроїв комунікації та маршрутизації.

**Предметом дослідження** є механізм організації імпорту пристроїв комунікації та маршрутизації ТОВ «Контактуум».

**Методи дослідження:** у даній роботі використовуються загальні та спеціальні методи досліджень, які дають змогу систематично розв'язувати проблеми в обраному напрямі дослідження.

Дослідження базується на використанні наступних методів: діалектичного знання (при вивченні теоретичних основ корпоративного управління у

зовнішньоекономічній діяльності), порівняльного аналізу (при вивченні господарсько-фінансової діяльності підприємства), систематизації (для логічного викладу та послідовності інформації).

Джерела інформації: офіційні матеріали Державного комітету статистики України, звіти та статистичні огляди СОТ, звіти керівництва та внутрішня статистика досліджуваного підприємства.



## РОЗДІЛ 1

### ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «КОНТАКТУУМ»

#### 1.1. Організаційно – економічна характеристика ТОВ «Контактуум».

Товариство з обмеженою відповідальністю «Контактуум» - підприємство зареєстровано в 2011 році та є офіційним представником ряду світових компаній які займаються розробкою обладнання та ІТ рішень.

Місія компанії швидко та бездоганно впроваджені проекти клієнтів з використанням сучасних передових ІТ-технологій, саме тому, створені цілі та задуми компанії яких дотримуються співробітники.

Цілі та задуми товариства з обмеженою відповідальністю «Контактуум».

Мета:

- Зробити бізнеси інших компаній більш ефективними, щоб ми були причиною їхніх успіхів;
- Звільнити час замовників при закупівлі ІТ-обладнання та ПЗ.

Задуми:

- Робити компанії успішними завдяки професійному оперативному впровадженню найсучасніших ІТ-технологій;
- Звільнити час замовників завдяки професійному підходу до поставок ІТ-обладнання та ПЗ.

Компанія орієнтується на розумову роботу з клієнтом. Технічні рішення, запропоновані компанією, дозволяють підібрати ще на етапі розробки проекту, найбільш відповідне по функціональності і доступне по бюджету.

Власноруч розроблені канали логістики, прямі відносини з виробниками обладнання дозволяють пропонувати одні з найкращих цінових умов і розумних термінів поставок. Для перевірки функціональності нових рішень компанія

пропонує проводити тести обладнання в реальних умовах його роботи у замовника. Якщо виникають складні технічні питання, компанія може забезпечити професійну технічну підтримку з боку виробника обладнання, завдяки консультаціям та рекомендаціям фахівців вендора, запитів в центри підтримки та при потребі виїзді до замовника.

У компанії чітко проглядається структура управління лінійно-функціональна, створення такої системи зосереджується на так званому «шахтному» елементі побудови та спеціалізації процесу керівництва через функціональні підсистеми організації (маркетинг, виробництво, фінанси, людські ресурси, розвиток та дослідження). Деякі із них утворюються ієрархією служб, завдяки чому, підсумки роботи відділів можна оцінити через показники відповідно до зайнятості. Структура управління ТОВ «Контактуум» представлена в рис 1.1

| Генеральний директор ТОВ «Контактуум»              |                            |                                               |                         |                                     |                      |
|----------------------------------------------------|----------------------------|-----------------------------------------------|-------------------------|-------------------------------------|----------------------|
| Адміністративний департамент                       |                            |                                               |                         |                                     |                      |
| /                                                  |                            |                                               |                         | \                                   |                      |
| Заступник ген. Директора з адміністративних питань |                            | Заступник ген. Директора з питань виробництва |                         | Заступник ген. Директора з розвитку |                      |
| Департамент побудови                               | Департамент розповсюдження | Департамент фінансовий                        | Департамент виробництва | Департамент кваліфікації            | Департамент розвитку |

**Рис. 1.1 Структура управління ТОВ «Контактуум»**

\* джерело [5]

Чим сучасніший лад підприємства, тим продуктивніше вплив менеджменту на процес самого виробництва (послуг). Для кращого результату менеджменту, структура організації має відповідати нижче переліченим вимогам [11]:

1. вона повинна бути адаптуватися, тобто, мати вміння адаптуватися до зміни того що навколо неї;
2. еластичність та швидкість, можливість системи швидко реагувати на зміни тенденцій ринку, модернізації технологій виробництва;
3. рівнозначність, за параметрами керованої системи;
4. спеціалізованою та функціонально закритою в структурні підрозділи з обмеженням і конкретизацією сфери роботи кожних рівней управління;
5. прийнятною, з урахуванням зв'язків між рівнями влади;
6. ефективною та здатною передбачити швидким змінам у налаштованій системі під час прийняття рішень;
7. стабільною, здатною забезпечити правдиву, швидку передачу інформації;
8. прибутковою, за умови дотриманні усіх видатків, із урахуванням вимог підприємства;

Важливою умовою для успішної роботи підприємства на даний момент, є забезпечення основними засобами та їх ефективне використання.

- аналіз імовірних форм покращення основних виробничих засобів на простій та розширеній основі;
- забезпечення продуктивного використання раніше сформованих та нововведених основних засобів та нематеріальних активів;
- утворення потрібних грошових запасів для відновлення необоротних активів та оптимізації структури [11, с. 205].

Не менш важливою частиною процесу управління активами є управління їх використанням.

Пріоритетна роль активів у забезпеченні ефективної діяльності суб'єкта господарювання в цілому визначається пріоритетністю та складністю завдань, об'єднаних із їх використанням.

Отже, у сучасних умовах розвитку національного ринкового господарства надзвичайно однією з головних є питання забезпечення конкурентоспроможності економіки країни загалом, її напрямків та окремих компаній і такої її складової, як стійка ефективність виробництва та господарювання. Саме тому для підвищення конкурентоспроможності підприємства одним з важливих елементів є підвищення ефективності використання активів підприємства.

Рівень результативності керування активами, пасивами в усьому світі розглядається як один з основних умов покращення нерушимості, надійності, ліквідності та фінансово вихідної діяльності.

При умові суворої конкуренції, що супроводжує еволюцію ринкової економіки, необхідно весь час підвищувати системи та форми керівництва активами і пасивами, хутко опановувати отриманими в теорії та практиці знаннями, знаходити нові не звичні рішення в динамічній ситуації. Саме цей підхід до керівництва забезпечує відповідні умови розвитку підприємства [8]. Для економічного аналізу діяльності ТОВ «Контактуум» було проаналізовано баланс підприємства та дослідженні показники рентабельності результатів фінансово-господарської діяльності, показники оцінки фінансової рівноваги, показники комерційної активності та конкурентоспроможності продукції, на основі яких був проведений аналіз економічного потенціалу даного підприємства.

Щоб сформулювати оцінку рекомендації щодо удосконалення наявних та створення нових переваг ТОВ «Контактуум» використаємо метод SWOT-аналізу. Як бачимо, підприємство має як сильні, так і слабкі сторони. В умовах ринкової нестабільності, загроз впровадження нових карантинних обмежень та скорочення купівельної спроможності споживачів оптимальним буде реалізація стратегії утримання існуючого положення для компанії.

Таблиця 1.1

**Матриця SWOT- аналізу ТОВ «Контактуум» [16]**

| Можливості                                                                                                                                                                                                                                                                                 | Загрози                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. Зростання ринку України, та, як наслідок, збільшення попиту<br>2. Розробка нових технологій в галузі виробництва<br>3. Зміна митного законодавства, що створить сприятливі умови для вітчизняних виробників<br>4. Участь в державних програмах підтримки вітчизняного підприємництва    | 1. Зростання конкуренції з боку імпортерів виробників<br>2. Обмеження руху транспорту в зв'язку з карантинними заходами приведе до збою у виробництві (доставка комплектуючих деталей)<br>3. Погіршення економічної ситуації в країні приведе до падіння купівельної спроможності споживачів<br>4. Зміна податкового законодавства вплине прибуток компанії (сплата більшої суми податків приведе до зниження прибутку власників) |
| Сильні сторони                                                                                                                                                                                                                                                                             | Слабкі сторони                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| 1. Наявність постійної клієнтської бази<br>2. Висока ринкова частка ТОВ «Контактуум»<br>3. Висока якість продукції ТОВ «Контактуум»<br>4. Наявність необхідного обладнання для виробництва продукції<br>5. Висока кваліфікація співробітників<br>6. Вітчизняні постачальники комплектуючих | 1. Погіршення фінансового стану компанії ТОВ «Контактуум»<br>2. Відсутність маркетингового відділу на підприємстві<br>3. Необхідність придбання більш сучасного обладнання<br>4. Високий рівень витрат на виробництво продукції                                                                                                                                                                                                   |

Ціллю економічного аналізу компанії, є оцінка його фінансового стану яка включає в себе динаміку змін, які утворилися за рахунок господарської діяльності підприємства за декілька останніх років, розуміння чинників, які подіяли на ці зміни, та пошук резервів збільшення його прибутковості, рентабельності та платоспроможності.

Головними джерелами інформаційного забезпечення аналізу фінансового стану підприємства слугує його фінансова звітність.

До фінансової звітності входить:

– форма 1 баланс - це звіт про фінансовий стан підприємства, він відображає на конкретну дату його активи, зобов'язання і власний капітал);

- форма 2 звіт про фінансові результати - це звіт про доходи, витрати і фінансові результати діяльності підприємства;
- форма 3 звіт про рух грошових коштів - це звіт про грошові потоки підприємства за відповідний період;
- форма 4 звіт про власний капітал;
- форма 5 примітки до щорічного фінансового звіту.

Щоб провести фінансовий аналіз, потрібні форми: форма №1, форма №2 та форма №3.

Результати проведеного аналізу використовуються для підготовки рекомендацій щодо подальшої діяльності підприємства, прогнозування його майбутнього фінансового стану або ін.

Загальний стан підприємства за 2020–2021 роки наведено в таблиці 2.1, яка побудована за даними фінансово-господарських показників.

Для більш детального аналізу діяльності підприємства необхідно розрахувати наступні показники: продуктивність праці, матеріаловіддача, матеріалоємність, фондівіддача, фондоємність, витрати на 1 гривню товарної продукції, рентабельність виробництва, продукції.

Розглянемо їх більш детально. Нижче приведено основні техніко-економічні показники ТОВ «Контактуум» за 2020 і 2021 рр. (табл.1.2).

Розраховані техніко-економічні показники діяльності підприємства представити у табл. 1.2.

Таблиця 1.2

**Основні техніко-економічні показники**

| №  | Показники                                             | Од.<br>виміру | Період         |               | Зміна                  |       |
|----|-------------------------------------------------------|---------------|----------------|---------------|------------------------|-------|
|    |                                                       |               | 2020           | 2021          | в абс.<br>виразі (+,-) | у %   |
| 1  | Обсяг продукції без ПДВ в діючих цінах                | тис. грн.     | 129 951,7      | 169 911,6     | 377 499                | 26,6  |
| 2  | Дохід від реалізації продукції без ПДВ в діючих цінах | тис. грн.     | 261 542        | 292 284       | 207 418                | 8,7   |
| 3  | Собівартість реалізованої продукції                   | тис. грн.     | 127 252        | 138 613       | 443 607                | 32,1  |
|    | в тому числі:                                         |               |                |               |                        |       |
| 4  | сировина і матеріали                                  | тис. грн.     |                |               |                        |       |
| 5  | паливо та енергія на технологічні нужди               | тис. грн.     | 892 488        | 982 268       | 89 780                 | 10,1  |
| 6  | адміністративні витрати                               | тис. грн.     | 154 887        | 180 908       | 26 021                 | 16,8  |
| 7  | витрати на реалізацію                                 | тис. грн.     | 96 113         | 72 425        | -25 674                | -27,8 |
| 8  | Середньо спискова чисельність працівників             | осіб          | 3 469          | 3 463         | -6                     | -0,2  |
| 9  | Фонд оплати праці                                     | тис. грн.     | 415 781        | 512 866       | 97 085                 | 23,4  |
| 10 | Прибуток від реалізації продукції                     | тис. грн.     | 764 275        | 314 065       | -450 210               | -58,9 |
| 11 | Вартість основних засобів на початок періоду          | тис. грн.     | 24 528,17      | 22 451,96     | -207 621               | -8,5  |
| 12 | Вартість основних засобів на кінець періоду           | тис. грн.     | 22 451,96      | 20 872,75     | -157 921               | -7,0  |
| 13 | Середньорічна вартість основних засобів               | тис. грн.     | 234 900,6<br>5 | 216<br>6235,5 | -182 771               | -7,8  |

Обсяг продукції у 2021 році склав 1699116 тис. грн., що на 26,6% більше, ніж у 2020 році.

У той же час дохід, відповідно, теж збільшилась на 7,9% в 2021 році порівняно з 2020 роком (29 154,27 тис. грн.) і склала 30 742 тис. грн., що є показником ефективного функціонування підприємства.

Але в свою чергу, собівартість реалізованої продукції збільшилась на 8,7% у 2021 році порівняно з 2020 роком та склала 11 136 тис. грн. Це пов'язано, по-

перше, зі зростанням обсягу продукції та, по-друге, зі зростанням ціни на сировину та матеріали.

При цьому, витрати на реалізацію зменшились у 2021 році на 32,7%, що в абсолютному виразі становить 23 688 тис. грн.

Одна з найбільш головних характеристик фінансового стану підприємства це – його фінансова стійкість.

Пропоную розглянути комплекс показників які описують фінансову стабільність підприємства в самостійності та свободі у використанні власних засобів. Аналіз фінансової стійкості проведемо в таблиці 1.3.

Наведеним критеріям підходить визначена сукупність абсолютних і відносних показників фінансової стабільності, де враховуються нормативні потреби до характеристик фінансового стану підприємств в Україні.

Таблиця 1.3

### Аналіз фінансової стійкості

| Показник                                                                                 | На початок звітної періоду 2020 року | На кінець звітної періоду 2021 року |
|------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------|-------------------------------------|
| Власний капітал, тис.грн.                                                                | 2303,9                               | 5063,4                              |
| Необоротні активи, тис.грн.                                                              | 1799,9                               | 3675,9                              |
| Власні оборотні кошти, тис.грн.                                                          | 504                                  | 1387,5                              |
| Довгострокові зобов'язання, тис.грн.                                                     | -                                    | -                                   |
| Наявність власних і довгострокових джерел покриття запасів, тис.грн.                     | 504                                  | 1387,5                              |
| Короткострокові кредити і позики, тис.грн.                                               | 260,1                                | 426,7                               |
| Загальний розмір основних джерел покриття запасів, тис.грн.                              | 764,1                                | 1814,2                              |
| Запаси, тис.грн.                                                                         | 309                                  | 577,2                               |
| Надлишок (+) або нестача (-) власних оборотних коштів, тис.грн.                          | +195                                 | +810,3                              |
| Надлишок (+) або нестача (-) власних засобів і довгострокових кредитів і позик, тис.грн. | +195                                 | +810,3                              |

|                                                                        |         |           |
|------------------------------------------------------------------------|---------|-----------|
| Надлишок (+) або нестача (-) власних джерел покриття запасів, тис.грн. | +455,1  | +1237     |
| Тип фінансової стійкості                                               | хитлива | Нормальна |
| Запас стійкості фінансового стану, днів                                | +58,6   | +70       |
| Надлишок (+) або нестача (-) засобів на 1 грн. запасів, коп.           | 1,47    | 2,14      |

В таблиці 1.3 охарактеризовано ступінь фінансової самостійності підприємства щодо володіння власним майном, його використанням. Цю міру незалежності можна оцінювати в наслідок розглянутих нижче різних критеріїв:

- ступенем покриття матеріальних оборотних коштів (запасів) стабільними джерелами фінансування;
- можливістю оплати підприємства (його можливість покривати строкові зобов'язання мобільними активами);
- елементом своїх або стабільних джерел у колективних джерелах фінансування.

Серед безлічі показників виділимо наступні.

Стійкість ринку вирішується низкою показників, які в свою чергу описують прибутковість підприємства, ефективність менеджменту, ділову активність, інвестиційну діяльність, дивідендну політику й інше.

Відповідаючи стандартам фінансової звітності ці показники показують напрямок фінансової діяльності підприємства. По формулюванню – це діяльність, що описує зміни розміру, складу власного і запозиченого капіталу підприємства.

Вітчизняна та світова практики використовують цілу низку показників для аналізу фінансової стійкості з переконань структури джерел фінансування.

## **1.2. Аналіз імпортової діяльності ТОВ «Контактуум».**

Основним напрямком діяльності компанії є імпорт пристроїв комунікації та маршрутизації.

ТОВ «Контактуум» включає кілька структурних підрозділів, відповідальних у виконанні певних функцій.

Департамент маркетингу та реклами - відповідає за розробку та виконання плану маркетингових та рекламних заходів, спрямованих на збільшення збуту продукції.

Фінансовий департамент відповідає за управління фінансовими потоками, розробку та підтримку ПЗ, документальний супровід діяльності компанії.

Юридичний департамент - здійснює юридичну підтримку діяльності компанії та відповідає за дотримання всіх договірних та правових норм.

Виконавчий департамент відповідає за зовнішньоекономічну діяльність, зв'язки України із постачальниками, контроль якості продукції.

Департамент логістики відповідає за зберігання та перевезення продукції.

Департамент управління персоналом відповідає за кадрову політику компанії, навчання та розвиток персоналу.

ІТ-департамент здійснює технічну підтримку всіх інформаційних систем компанії.

Департамент регіонального продажу здійснює розвиток дистрибуції на регіональному ринку.

Імпорт пристроїв комунікації та маршрутизації у квітні 2021 року зріс щодо квітня 2020 року на 24,3%, а за підсумками січня-квітня – на 9,5%., при цьому обсяги пристроїв комунікації та маршрутизації практично рівні між собою.

Це приблизно і є той поріг, який був перевищений у січні-квітні 2020 року для створення запасу.

Серйозне зростання демонструють пристроїв комунікації та маршрутизації: якщо в січні - квітні 2020 року вони були за обсягом майже в 2 рази меншими за білі високої якості і в 3 рази менші за червоні високої якості, то вже в 2021 році вони всього на 46% нижчі за обсяг лідера – білих вин найвищої якості.

Потреби нашого ринку в дешевому імпортному пристрої комунікації та маршрутизації практично дорівнюють обсягу 2020 року.

Аналіз ефективності зовнішньоекономічної діяльності має вагоме значення для оцінювання дійсних економічних справ підприємства, перспектив його розвитку і попередження фінансових втрат.

Аналіз є основною, а б сказав невід'ємною та визначальною частиною загального аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Об'єднаний аналіз суб'єкта господарювання, який здійснює зовнішньоекономічну діяльність, передбачає таке:

- а) аналіз зовнішньоекономічної діяльності всього підприємства та його підрозділів;
- б) установлення рівня міжнародної конкурентоспроможності товарів, які експортуються;
- в) виявлення можливих резервів покращення результативності зовнішньоекономічної діяльності;
- г) постановку проблеми стосовно стратегії, тактики поведінки на зовнішньому ринку та розробка заходів по реалізації поставлених завдань.

Оцінку ефективності ТОВ «Контактуум» здійснюється на основі бухгалтерської звітності за 2020-2021 рр. Основні показні експортно-імпортних операцій наведено в таблиці 1.4.

Таблиця 1.4

**Показники експортно-імпоротної діяльності ТОВ «Контактуум» протягом  
2020 - 2021 рр. [10]**

| №<br>п/п | Показники експортно-імпоротної діяльності підприємства           | Звітний період |           |
|----------|------------------------------------------------------------------|----------------|-----------|
|          |                                                                  | 2020 р.        | 2021 р.   |
| 1        | Контрактна вартість імпоротної сировини, тис. грн.               | 189 606,9      | 164 455,3 |
| 2        | Транспортні витрати, тис. грн.                                   | 128 661,7      | 150 750,8 |
| 3        | Вантажно-розвантажувальні витрати, тис. грн.                     | 6 771,5        | 6 852,3   |
| 4        | Складські витрати, тис. грн.                                     | 33 858,29      | 13 704,67 |
| 5        | Експедиторські витрати, тис. грн.                                | 32 504,07      | 21 927,44 |
| 6        | Страхові витрати, тис. грн.                                      | 81 259,77      | 54 819    |
| 7        | Інші витрати на ЗЕД, тис. грн.                                   | 67 715,94      | 13 704,67 |
| 8        | Виробнича собівартість продукції, тис. грн.                      | 44 765,6       | 39 159    |
| 9        | Поза виробничі витрати, тис. грн.                                | 67 716,75      | 68 523,06 |
| 10       | Ціна імпорту, тис. грн.                                          | 135 438,4      | 143 894,6 |
| 11       | Кількість імпорту, тис. грн.                                     | 297 953,7      | 274 092,2 |
| 12       | Коефіцієнт кредитного впливу, тис. грн.                          | 1 384,9        | 1 401,5   |
| 13       | Експортний дохід за умов надання комерційного кредиту, тис. грн. | 85 397,22      | 88 502,88 |

Оцінку ефективності ТОВ «Контактуум» робимо в наступній послідовності:

1. Визначаємо накладні витрати в аналізованому і базовому роках:

$$C_{\text{н}} = C_{\text{т}} + C_{\text{зр}} + C_{\text{скл}} + C_{\text{експед}} + C_{\text{итр}} + C_{\text{ін}} \quad (1)$$

$C_{\text{т}}$  - транспортні видатки за базисом постачання, тис. грн.

$C_{\text{скл.}}$  - складські витрати тис.грн.

$C_{\text{експед.}}$  - експедиторські витрати тис. грн.

$C_{\text{итр.}}$  - страхові витрати тис.грн.

$C_{\text{ін}}$  - інші витрати на ЗЕД тис.грн.

$$C_{\text{н}} 2020 = 1\,507,50 + 685,23 + 137,04 + 219,27 + 54,81 + 137,04 = 2\,740,92$$

$$C_n 2021 = 1\,286,61 + 677,16 + 338 + 5829 + 325,04 + 81,25 + 67,71594 = 2\,776,38$$

2. Видатки на імпорту в аналізованому та базовому році.

$$C_{\text{зімп}} = C_k + C_n + C_m (2),$$

Де  $C_k$  - вартість імпортової сировини і матерії по контракті. Тис. грн.

$C_n$  - накладні витрати тис.грн.

$$C_{\text{зімп}} 2020 = 16\,445,53 + 2\,740,92 + 41,11386 + 95,93286 = 19\,323,5$$

$$C_{\text{зімп}} 2021 = 18\,960,69 + 2\,776,38 + 40,62 + 88,03 = 21\,865,73$$

3. Визначити виручку за готові гроші в аналізованому та базовому році. В

рексг = (3), де  $V_{\text{РексК}}$  - прибуток з експорту за умови комерційного кредиту тис. грн.

$K_{\text{кв}}$  - коефіцієнт кредитного впливу. част.од.

4. Визначити прибуток імпорту в аналізованому та базисному році.

$$V_{\text{рімп}} = U_{\text{ім}} * N_{\text{ім}} (4),$$

Де  $U_{\text{ім}}$  - середня ціна імпорту тис.грн.

$N_{\text{ім}}$  - кількість імпорту т.

$$V_{\text{рімп}} 2020 = 1\,438\,946 * 2\,740,92 = 39\,440,38$$

$$V_{\text{рімп}} 2021 = 1\,354\,384 * 2\,979,53 = 40\,354,37$$

5. Визначити експортні затрати в аналізованому та базовому році.

$$C_{\text{зтекс}} = C_{\text{свир}} + C_{\text{спв}} (5),$$

де  $C_{\text{свир}}$  - виробнича собівартість тис.грн.

$C_{\text{спв}}$  - поза виробничі витрати тис.грн.

$$C_{\text{зтекс}} 2020 = 39\,159 + 6\,852,3 = 46\,011,30$$

$$C_{\text{зтекс}} 2021 = 44\,765,6 + 6\,771,67 = 51\,537,27$$

6. Вирахувати дохід імпорту в аналізованому та базовому році.

$$P_{\text{ім}} = V_{\text{рімп}} - C_{\text{зімп}} (6),$$

де  $V_{\text{рімп}}$  - дохід від імпорту тис.грн.

$C_{\text{зімп}}$  - витрати на імпорту тис.грн.

$$\text{Пімп 2020} = 39\,440,38 - 193\,23,5 = 20\,116,88$$

$$\text{Пімп 2021} = 40\,354,37 - 21\,865,73 = 18\,488,63$$

7. Визначити прибуток з експорту в аналізованому та базовому році.

$$\text{Пекс} = \text{Врескг} - \text{Сзтекс} \quad (7),$$

де Врескг - дохід від експорт уз аготівку тис.грн.

Сзтекс - витрати на експорт тис.грн.

$$\text{Пекс 2020} = 63\,147,78 - 46\,011,30 = 17\,136,47$$

$$\text{Пекс 2021} = 61\,660,28 - 51\,537,27 = 10\,123,01$$

8. Вирахувати експортно – імпортні видатки в аналізованому та базовому роках.

$$\text{Векс-імп} = \text{Сзтекс} + \text{Сзтімп} \quad (8),$$

де Сзтекс - витрати на експорт, тис.грн.

Сзтімп - витрати на імпорт, тис.грн.

$$\text{Векс-імп 2021} = 46\,011,30 + 19\,323,5 = 65\,334,80 \text{ тис.грн.}$$

$$\text{Векс-імп 2020} = 51\,537,27 + 21\,865,73 = 73\,403,00 \text{ тис.грн.}$$

9. Визначити прибуток експортно - імпортних операцій в аналізованому та базовому році.

$$\text{Пекс-імп} = \text{Пекс} + \text{Пімп} \quad (9),$$

Пімп- прибуток від експорту, тис. грн.

$$\text{Пекс-імп 2021} = 17\,136,47 + 20\,116,88 = 37\,253,36$$

$$\text{Пекс-імп 2020} = 10\,123,01 + 18\,488,63 = 28\,611,65$$

10. Визначити ефективність ЗЕД в аналізованому та базовому роках,  $E_{зед} =$  (10), де Пекс-імп - дохід з експортно – імпортних операцій - тис.грн.

В екс-імп. - експортно-імпортні витрати тис.грн.

Отримані результати зводимо в табл 1.5.

Таблиця 1.5

## Показники для аналізу ефективності ТОВ «Контактуум» [15]

| Показники                                 | Індекс             | Одиниця виміру | Величина |          | Відхилення |     |
|-------------------------------------------|--------------------|----------------|----------|----------|------------|-----|
| Середня ціна імпорту                      | $\Pi_{\text{ІМП}}$ | тис. грн.      | 143894,6 | 135438,4 | 8456,2     | 106 |
| Кількість імпорту                         | $K_{\text{ІМП}}$   | т.             | 274092,2 | 297953,7 | 23861,5    | 92  |
| Контрактна вартість сировини              | $C_K$              | тис. грн.      | 164455,3 | 186069   | 21613,7    | 87  |
| Накладні витрати                          | $C_H$              | тис. грн.      | 27409,23 | 27863,87 | -354584    | 98  |
| Транспортні витрати за базисом постачання | $C_T$              | тис. грн.      | 15075,08 | 12866,17 | 2208,91    | 117 |
| Вантажно-розвантажувальні витрати         | $C_{ЗР}$           | тис. грн.      | 6852,30  | 6771,65  | 80,63      | 101 |
| Складські витрати                         | $C_{СКЛ}$          | тис. грн.      | 13704,67 | 33858,2  | -20153,62  | 40  |
| Експедиторські витрати                    | $C_{ЕКСПЕД}$       | тис. грн.      | 21927,44 | 32504,07 | -10576,63  | 67  |
| Страхові витрати                          | $C_{СТР}$          | тис. грн.      | 5481,9   | 8125,9   | -2644,77   | 67  |
| Інші витрати                              | $C_{ІН}$           | тис. грн.      | 13,704   | 6771,15  | 6933,07    | 202 |

Результати розрахунків показали, про зростання ефективності ЗЕД досліджуваного об'єкту.

Відповідно до проведених вище підрахунків з таблиці 1.3 можна побачити, що ефективність підприємства в аналізованому періоді склала 21%, що на 14% більше ніж в базовому році [13].

Пояснюється це тим, що збільшився прибуток експортно-імпортних операцій на 8 223,54 грн. і зниження витрат на експортно-імпортні операції на 7 230,48 грн., що становить 11%.

В році який аналізується, прибуток від експорту збільшився на 7 122,28 грн., що становить 131%.

На збільшення доходів зіграло важливу роль зниження витрат на експорт якщо порівнювати з базовим періодом, а саме на 5 125,72 грн., що складає 10%. Аналізованому періоді зросли доходи від експорту за рахунок надання комерційного кредиту на 2234, 27 грн., тобто на 4%.

Заробіток з експорту зріс за рахунок зниження виробничої собівартості продукції на 5135,41 грн., що становить 11 %. Відносно мале збільшення поза виробничих витрат, а саме на 9,69 грн. не впливає на величину отриманого прибутку від експорту.

Дохід від імпорту зріс на 1 101,26 грн., що становить 15%.

Незначне збільшення прибутку з боку імпорту у порівнянні з експортом, пов'язане з зменшенням виручки від імпорту на 1 003,49 грн. і підвищення середньої ціни на 0,541 грн. Кількість імпорту також зменшилась в аналізованому періоді на 204,64 грн. при невеликому зростанні середньої ціни.

Видатки на імпорт зменшились на 2 104,76 грн., якщо брати в порівняння з базовим роком 13 %.

Затрати вдалося зменшити завдяки зниженню:

- накладання витрат - 3%,
- контрактної вартості сировини - 15%.

Накладні видатки знизились на 3% завдяки складських, експедиторських, страхових витрат.

В досліджуваному періоді витрати на транспорт, навантажувально-розвантажувальні роботи збільшились відносно базового періоду, що в свою чергу вплинуло на зниження величини дохідності від імпорту.

При цьому зменшились обсяги імпорту фінансових – на 131,6 млн.дол. (на 12,1%), роялті та ліцензійні – на 50,5 млн.дол. (на 11,6%) та іншої ділової послуги - на 12,5 млн.дол. (на 5,3%). (Табл 1.6).

Таблиця 1.6

**Темпи зростання імпорту України за 2017-2021 рр. [10]**

|                                                                                                                                                                                            | 2017   | 2018   | 2019    | 2020   | 2021   |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|--------|---------|--------|--------|
| Імпорт                                                                                                                                                                                     | 65,55  | 92,18  | 50,60   | 66,19  | 88,85  |
| (Млрд. дол. США)                                                                                                                                                                           | -      | 26,63  | - 41,58 | 15,58  | 22,67  |
| Абсолютне зростання                                                                                                                                                                        |        |        |         |        |        |
| Темп зростання:                                                                                                                                                                            |        |        |         |        |        |
| базисний:                                                                                                                                                                                  | 1,00   | 1,41   | 0,77    | 1,01   | 1,36   |
| коефіцієнти                                                                                                                                                                                | 100,00 | 140,63 | 77,20   | 100,97 | 135,55 |
| %                                                                                                                                                                                          |        |        |         |        |        |
| Темп зростання:                                                                                                                                                                            |        |        |         |        |        |
| ланцюговий:                                                                                                                                                                                | 1,00   | 1,41   | 0,55    | 1,31   | 1,34   |
| коефіцієнти                                                                                                                                                                                | 100,00 | 140,63 | 54,90   | 130,79 | 134,25 |
| %                                                                                                                                                                                          |        |        |         |        |        |
| Темп приросту                                                                                                                                                                              | -      | 40,63  | - 22,80 | 0,97   | 35,55  |
| базисний                                                                                                                                                                                   | -      | 40,63  | - 45,10 | 30,79  | 34,25  |
| ланцюговий                                                                                                                                                                                 |        |        |         |        |        |
| Середньорічний темп<br>роста <sup>2</sup>                                                                                                                                                  | 1,151  |        |         |        |        |
| коефіцієнт                                                                                                                                                                                 | 15,1   |        |         |        |        |
| при розрахунку середньорічного темпу зростання досліджувані періоди повинні мати один<br>напрямок розвитку. Виходячи з цього, для розрахунку цього показника взято період 2019-<br>2021рр. |        |        |         |        |        |

З табл. 1.6 можна побачити, що темпи зростання імпорту операцій підприємств України з 2017 по 2021 роки зростали, внаслідок кризи 2018 р. стався спад (з 1,41 до 0,55), після чого у 2019 почалося зростання імпорту операцій та у 2020р. перевищив на 135,6% 2019р.

Починаючи з 2009р. середньорічний темп зростання імпорту пристроїв комунікації та маршрутизації становив 15,1%, що є позитивною тенденцією для розвитку цих операцій загалом.

З огляду на те, що за 2017-2021рр. сальдо зовнішньоторговельних операцій негативне, а темпи зростання імпорту (15,1%), необхідно зазначити, що ця тенденція негативно впливає на розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємств України.

Для того, щоб змінити цю тенденцію, необхідно застосовувати державні програми щодо стимулювання імпорту.

За підсумками проведеного аналізу необхідно зазначити, що зовнішньоекономічні зв'язки України на сучасному етапі розвиваються динамічно. Прогноз про затяжний посткризовий період відновлення ослаблених міжнародних конкурентних позицій України на ринках традиційного експорту не виправдався.

У сегменті імпорту пристроїв комунікації та маршрутизації товарів, показники вартісних обсягів 2018 р. були на 75,8% досягти у 2020 р., що при збереженні подібної позитивної тенденції у 2021 р. забезпечить не лише досягнення експортних товарних обсягів 2018 р., але та їх перевищення.

В рисунку 1.2 наведено країни контр агентів із яких відбувався імпорту продукції.



**Рис. 1.2 Графічна структура імпорту**

Таким чином, аналіз який було проведено підтверджує стійкість зовнішньоекономічних зв'язків України до негативних змін зовнішньої кон'юнктури у довгостроковій перспективі.

Різкий спад значень основних показників зовнішньої торгівлі товарами у період фінансово-економічної кризи 2018-2019 років. виявив низку проблем, характерних для сучасного етапу розвитку зовнішньоекономічних зв'язків України:

- слабка диверсифікованість потоків, як у географічному, так і структурному аспектах, що призводить до торгових дисбалансів та системної економічної нестабільності у відповідь на негативні кон'юнктурні флуктуації зовнішніх ринків;
- стратегічна орієнтація на традиційні локальні зовнішні ринки на шкоду розвитку перспективних імпорту пристроїв комунікації та маршрутизації;
- переважання у структурі товарного та продукції низьких технологічних переділів, що знижує потенційну експортну виручку за рахунок низької частки доданої вартості в кінцевому продукті;
- недостатній обсяг капіталовкладень у реконструкцію та модернізацію транспортної інфраструктури, що забезпечує безперервний рух зовнішньоторговельних потоків;
- скорочення обсягу прямих іноземних інвестицій, що спрямовуються в реальний сектор економіки, що відображається у уповільненні процесу технологічного переозброєння у промисловості.

Для комплексного вирішення вищевикладених проблем можна запропонувати такі заходи:

- розвиток національних інфраструктури через збільшення обсягу та питомої ваги інвестицій у дані сектора, залучення іноземного капіталу для забезпечення ефективного здійснення Україною торгових операцій на трансконтинентальних ринках товарів та послуг;

- забезпечення диверсифікації імпорту з допомогою перегляду традиційної систем постачальників товарів та послуг із включенням до структури нових ринків, які пропонують якісну продукцію за оптимальними цінами;
- стимулювання виробництва продукції з високою доданою вартістю через надання податкових пільг національним підприємствам-технологічним лідерам та створення передумов для зростання обсягів іноземного інвестування, що спрямовується у переробні галузі промисловості;
- скорочення дисбалансу в обсягах імпорتنих потоків товарів на основі раціонального використання переваг лібералізації міжнародної торгівлі.

### **Висновки до розділу 1**

У висновку до першого розділу можна сказати, що компанія ТОВ «Контактуум» доволі успішна в плані імпорتنих операцій.

Але не завжди вона вигіда, тому як є багато інших компаній які можуть швидше закрити питання з логістики та виробників обладнання в них більший пріоритет, тому як більші компанії розміщують набагато більші замовлення відповідно до чого, терміни виробництва збільшуються і стає не доцільним самому розміщувати замовлення.

Якщо правильно організувати роботу на не бути націленим на заробіток і диференціювати вартість обладнання, то можна стати серйозним конкурентом для більших компаній.

В заключення до першого розділу можна сказати, що експортно – імпорتنі операції з отриманих результатів показали зростання ефективності ЗЕД досліджуваного об'єкту.

## РОЗДІЛ 2

### ОБГРУНТУВАННЯ ВИБОРУ КРАЇНИ ЕКСПОРТЕРА, ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ІМПОРТУ ПРИСТРОЇВ КОМУНІКАЦІЇ ТА МАРШРУТИЗАЦІЇ

#### 2.1. Аналіз ринку пристроїв комунікації та маршрутизації України.

З часом розвивалися різні типи мереж.

Телефонна мережа, що спочатку існувала, використовувалася для комп'ютерного зв'язку. Це було комутоване.

У проміжних вузлах був буферизації. Згодом розвинулася мережа з комутацією повідомлень, у якій використовувалася концепція зберігання у буфері та пересилання [15].

Потім з'явилися мережі з комутацією пакетів, в яких повідомлення фрагментуються на пакети невеликого розміру, які можна зберігати в основній пам'яті, на відміну від попередніх повідомлень, для яких вимагалось вторинне сховище.

Згодом з'явилися Frame Relay, АТМ і віртуальна комутація пакетів, що є комбінацією комутації каналів і пакетної комутації.

Крім того, під час передачі даних використовуються різні методи мультиплексування.

Деякими методами мультиплексування, що широко використовуються, є мультиплексування з частотним поділом або FDM, мультиплексування з тимчасовим поділом або TDM і статистичне мультиплексування з тимчасовим поділом.

Мультиплексування з частотним поділом використовувало модуляцію на стороні відправника та демодуляцію на стороні прийому.

Але він не був такий популярний, як TDM. Але в мережах зв'язку

останнього покоління використовують мультиплексування з ортогональним частотним поділом каналів (OFDM). Також у галузі комунікаційних технологій у нас були розробки GSM, розширеного спектру та CDMA.

Ще одним аспектом передачі даних, який зазнав багатьох змін, є технологія середовища передачі.

Він може бути як дротовим, і бездротовим. Для провідних середовищ передачі у нас були кручена пара, коаксіальні та оптоволоконні кабелі. Були проведені дослідження щодо зменшення спотворення сигналу через загасання, затримку та інтерференцію різних типів шуму.

Методи еквалайзера використовуються, щоб уникнути різноманітних спотворень [1] (табл 2.1).

Таблиця 2.1

### Методи еквалайзеру

|                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|--------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Динамічний еквалайзер    | Це найсучасніший тип еквалайзера. На відміну від параметричних еквалайзерів динамічні еквалайзери адаптують свої налаштування на основі вхідної інформації. Вони часто мають регулятори атаки та відпускання, які забезпечують компресію у контексті налаштувань еквалізації.                                                                                                                                                                                                                                          |
| Параметричний еквалайзер | Це найбільш поширені та універсальні еквалайзери, що використовуються у музичному виробництві. Параметричні еквалайзери мають регульовані частотні смуги з регульованим коефіцієнтом підсилення та типами фільтрів. Більшість параметричних еквалайзерів відображають повний спектр частот, що полегшує інженеру оперативне скорочення аудіосигналу. Тим не менш, існують параметричні еквалайзери з апаратнішим зовнішнім виглядом для інженерів, які люблять використовувати свої вуха в першу чергу, а очі в другу. |
| Графічний еквалайзер     | Графічні еквалайзери можуть посилювати або стискати діапазон спеціалізованих частот за допомогою повзункових регуляторів. Хоча ви не можете налаштувати тип фільтра або смугу пропускання, як у параметричному еквалайзері, вони можуть бути корисними для певних проектів.                                                                                                                                                                                                                                            |

У бездротовому зв'язку ми використовуємо мікрохвильовий або супутниковий зв'язок з використанням геостаціонарних супутників.

Наступним важливим питанням, пов'язаним із мережею зв'язку, є розробка мережевих протоколів.

Спочатку ми мали семи рівневі протоколи ISO/OSI. Після цього розвинувся п'яти рівневий протокол TCP/IP. Метою цих протоколів було забезпечення контролю помилок, управління потоком, маршрутизацією та контролем навантаження.

У цих протоколах існує віртуальний зв'язок між відповідними рівнями у двох різних вузлах. Це відбувається за допомогою додавання заголовків пакетів, у той час як інформація переміщується вниз за рівнем у вузлі-джерелі та видалення/видалення заголовка пакета відповідним рівнем, у той час як інформація тече вгору у вузлі-одержувачі.

З недавнім розвитком Інтернету речей (IOT) з'явилася модифікована версія протоколу TCP/IP, що отримала назву 6LoWPAN.

Зі зростанням використання комунікаційних мереж у повсякденному житті вони стали вразливими для атак з боку злоумисників. Зазвичай існує два різні типи атак, а саме пасивні атаки та активні атаки.

При пасивних атаках інформація, що передається, потрапляє до перехоплювача, але повідомлення, що передається, залишається незмінним. Цього можна уникнути, використовуючи складні методології шифрування та дешифрування.

Навпаки, активні атаки включають зміну вмісту повідомлення, маскування, не відмовність та відмову в обслуговуванні. Модифікація вмісту повідомлення може виконуватись за допомогою різних методів виявлення та виправлення помилок.

Було кілька робіт, пов'язаних з різними типами кодування у сфері комунікативних досліджень.

Не відмовність може бути забезпечена за допомогою криптографічного методу цифрового підпису або коду автентифікації повідомлень (MAC). Відмова в обслуговуванні включає заповнення мереж сміттєвими пакетами від зловмисників.

Для виявлення таких атак використовують кілька методів машинного навчання для виявлення викидів або аномалій [13].

З появою останні кілька десятиліть розподілених обчислювальних платформ і комп'ютерних мереж автономних комп'ютерів майже залишилося.

Останні кілька десятиліть автономні комп'ютери у розподіленій системі взаємодіють друг з одним спільного використання обчислювальної потужності.

Комунікація в комп'ютерних мережах спочатку була спрямована на спільне використання ресурсів, але в даний час вона виконує безліч функцій, включаючи спільне використання обчислювальної потужності.

Було проведено безліч досліджень у галузі зв'язку, присвячених розробці нових мережових протоколів, засобів передачі та різних поколінь комунікаційних технологій.

Державні витрати пристрої комунікації та маршрутизації впали в інших країнах після того, як вони досягли пікового рівня в період 2009-2021, оскільки уряди були змушені різко скоротити витрати.

Зіткнувшись із втратою зайнятості на пристрої комунікації та маршрутизації, люди прийняли низку стратегій подолання, щоб пережити фінансову кризу.

Хоча продовження кризи ускладнює повну оцінку стратегій подолання, застосовуваних сьогодні, низка останніх досліджень досліджувала природу стратегій подолання в окремих країнах та регіонах світу.

Диверсифіковані джерела доходу, а також доступ до неформальних та

офіційних кредитів допомогли ситуації з доходами, особливо в країнах із середнім рівнем доходу.

Економічні показники виробів пристрої комунікації та маршрутизації постраждали, але не однаково в усьому світі.

У той час як деякі країни з ринком, що розвиваються, помітно покращили свій ВВП на душу населення у порівнянні з докризовим періодом, багато інших зазнали погіршення [5].

Загалом, за оцінками, у 2021 році на піку кризи доходи на душу населення зменшуються у 95 країнах світу. ВВП з виробів пристроїв комунікації та маршрутизації в середньому впав на 3 відсотки в країнах Єврозони, причому найбільший спад спостерігався в країнах, які найбільше постраждали від економічних та фінансових криз в Європі (наприклад, Греція, Ірландія, Ісландія, Італія та Іспанія).

Попередній аналіз, що зосереджувався на наборі розвинених та країн, що розвиваються протягом чотирьох десятиліть, справді свідчить про те, що збільшення волатильності ВВП з виробів пристроїв комунікації та маршрутизації від нормального до рівня, пов'язаного з кризою, може зменшити довгострокове зростання ВВП приблизно на 2 процентних пункти на рік.

Основною причиною відносно стабільних економічних показників України з виробів пристроїв комунікації та маршрутизації у 2021 році був макроекономічний розвиток країни.

До кінця року валютні резерви збільшилися до 28,5 млрд доларів США. Зростання валютних резервів було можливе, оскільки Україна отримала величезний прибуток від своєї зовнішньої торгівлі.

Умови торгівлі України значно покращилися у 2021 році, оскільки ціни на

експортні сировинні товари, вирости, в той час, як ціни на імпортні енергоносії впали.

Це дозволило Україні отримати профіцит рахунку поточних операцій, що дорівнює чотирьом відсоткам ВВП, в той час, як у неї зазвичай спостерігається дефіцит близько трьох відсотків ВВП. Цей разовий ефект навряд чи повторіться.

До інших причин макроекономічної стабільності в Україні можна віднести той факт, що у 2021 році міжнародний туризм практично припинився. Це зробило позитивний вплив на економіку, оскільки українці зазвичай витрачають за кордон набагато більше, ніж країна отримує від туристів, що прибувають.

Коротко кажучи, Україна зазнала багато з найбільш поширених негативних економічних наслідків пандемії, але вплив було менш серйозним, ніж в інших країнах.

Він знизив інфляцію за допомогою відповідальної грошово-кредитної політики та закриття більше сотні шахрайських банків в рамках всебічної реформи. Завдяки цим заходам обмінний курс гривні у 2021 році стабілізувався і навіть зміцнився.

В Україну надійшов імпорту пристроїв комунікації та маршрутизації на 4701,9 млн.дол., або 5,7% загального обсягу імпорту країни. На давальницьких умовах надходили різні товари. Основні надходження здійснювалися з Німеччини та Угорщини.(табл 2.2).

Таблиця 2.2

**Обсяги імпорту пристроїв комунікації та маршрутизації України за 2017-2021рр., млрд. дол. [6]**

| рік  | Імпорт | Експорт |
|------|--------|---------|
| 2017 | 4,88   | 4,11    |
| 2018 | 6,65   | 5,05    |
| 2019 | 5,17   | 4,35    |
| 2020 | 5,45   | 6,31    |
| 2021 | 6,25   | 7,45    |

Обсяги імпорту послуги України за 2021 рік становили 13,7 млрд. дол. США та 6,25 млрд. дол. і по відношенню до 2020 р. становили 116,5% та 114,7%. Позитивне сальдо зовнішньої торгівлі послугою становило 7,45 млрд. дол. (за 2020 р. – 6,31 млрд. дол.).

Україна здійснювала зовнішньоторговельну операцію послугою із 217 країною світу [7].

Питома вага; імпорту пристроїв комунікації та маршрутизації (25,1%).

Частка імпорту послуги країною становила 18,6%.

Частка імпорту із країни ЄС - становила 53,6% та зменшилася на 1,9 п.п. щодо минулого року.

Найбільші обсяги імпорту здійснювалися з Кіпру (13,1%), Великої Британії (10,2%), Німеччини (7,2%), США (6,2%), Туреччини (4,5%) та Австрії (3, 7%).

Імпорт послуги збільшився порівняно з 2020 р. на 800,3 млн.дол. за рахунок зростання обсягів отриманої різної ділової, професійної та технічної послуги – на 243,4 млн.дол.

У перші місяці 2021 року шукає ренти українська еліта вимагала більш низьких процентних ставок, нижчих обмінних курсів і більш високої інфляції, щоб вони могли заробляти більше, роблячи менше.

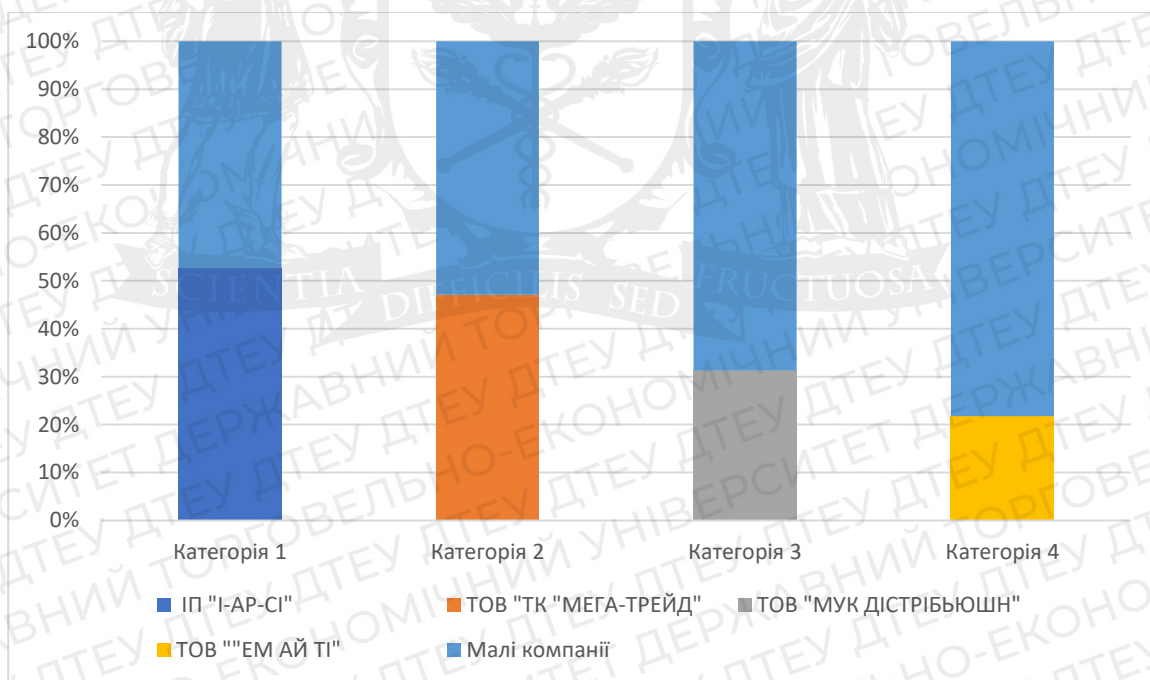
Україна була однією з багатьох інших європейських країн, які ввели високі зелені тарифи, щоб стимулювати інвестиції в пристроїв комунікації та маршрутизації.

Це дозволило залучити в Україну значні прямі іноземні інвестиції. Однак у 2021 році український уряд не знав, що робити з такими високими тарифами. Чекали занадто довго, в результаті чого державна заборгованість склала близько 1 мільярда доларів.

Передові компанії з імпорту пристроїв комунікації, маршрутизації, IP телефонії та інших передових технологій.

Виступають такі компанії як:

1. ТОВ "ТК "МЕГА-ТРЕЙД" – частка ринку 24%
2. ТОВ "ЕМ АЙ АЙ ТІ" – частка ринку 7,5%
3. ТОВ "МУК ДІСТРИБЬЮШН" – частки ринку 12,3%
4. ІП "І-АР-СІ" – частка ринку 30%
5. Менші компанії які імпортують тільки під замовлення – частка ринку близько 27%



**Рис. 2.1 Імпортна частка ринку**

В даний час, конкуренція для імпортової діяльності дуже висока, відповідно до чого потрібно весь час контролювати ринок та грати на випередження, мати свої канали логістики та знайти свій сегмент ринку і тих виробників в яких ви будете партнером номер один.

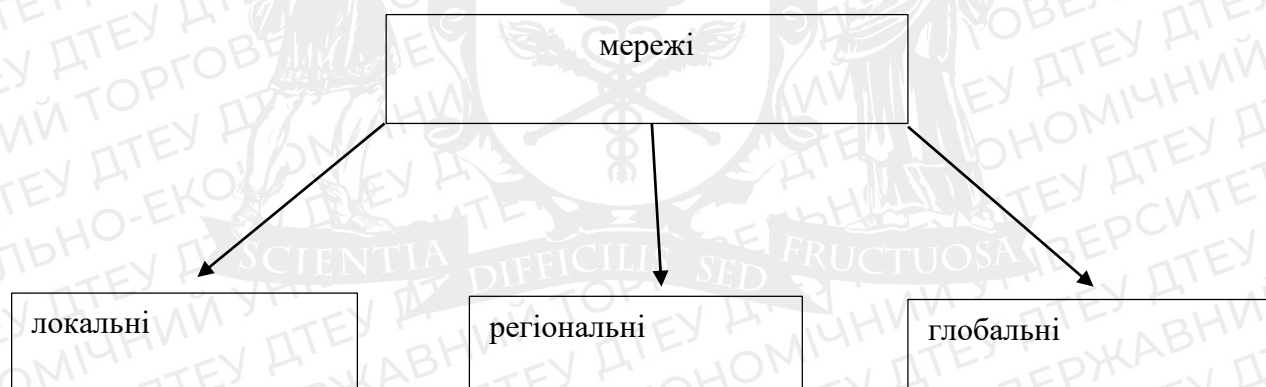
В діаграмі 1.1 наведено лише чотири компанії які є гігантами на нашому ринку із якими ТОВ «Контактуум» є партнерами.

Нажаль компанія займає малу частку ринкову частку в імпорті і питання власного імпорту стоїть зараз займає вагому частку в обговореннях на нарадах.

## 2.2. Тенденції розвитку пристроїв комунікації та маршрутизації.

На сьогоднішній день у світі існує понад 150 мільйонів комп'ютерів і понад 80% їх об'єднані в різні інформаційно-обчислювальні мережі [7].

За зонами обслуговування абонентів мережі поділяються на (рис 2.1)



**Рис 2.1 Види мереж**

Від малих локальних офісів до глобальних типу інтернет. Світовий напрям до об'єднання ПК у одній мережі пояснюється рядом важливих причин, а саме: прискорення передачі повідомлень, можливість надшвидкого обміну інформацією між користувачами, отримання та передача повідомлень (факсів, E-Mail листів та іншого) прямо на робочому місці, можливість миттєвого отримання інформації з якого завгодно місця земної кулі, де є світова мережа, а також обмін інформацією між комп'ютерами різних підприємств, що працюють під різним програмним забезпеченням.

Між собою обчислювальні мережі об'єднуються різними пристроями, такими як мости, комутатори, шлюзи та маршрутизатори та по різних каналах комунікації.

З усіх вище пригаданих пристроїв маршрутизатори мають один із найбільш повних наборів функцій для забезпечення ефективної міжмережевої взаємодії (збір інформації про топологію міжмережевих з'єднань, ізоляція трафіку окремих частин мережі один від одного, вибір найбільш раціонального маршруту з декількох можливих, можливість об'єднувати в єдину мережу підмережі, побудовані з використанням різних мережевих технологій, наприклад Ethernet та X.25 та ін.

Можливості, які несуть у собі маршрутизатори і той новий потенціал, який при цьому відчуває інформаційний комплекс, а також значне прискорення виробничого процесу не дають нам права не приймати до розробки та досліджень та не застосовувати їх на практиці.

Тому є вагома необхідність у вивченні, дослідженні моделей різних виробників та пристроїв мереж та комутаційного обладнання, принципів їх роботи та логічної побудови мережі.

Канали зв'язку можуть бути будь-якими. Вони лише повинні забезпечувати прийнятний час доставки мережних пакетів (повідомлень).

Локальні мережах в більшості випадків використовують різні мережеві плати (наприклад, Ethernet), що в свою чергу забезпечують високі швидкості обміну (кілька мегабіт за секунду).

На жаль, такі мережеві плати можна використовувати лише для з'єднань на невеликі відстані (не більше будівлі) [8].

Для великих відстаней завдяки розвитку технологій за допомогою звичайних SFP модулів можна не втрачаючи швидкості в декілька мегабіт передавати інформацію на відстань до 160 кілометрів.

Взагалі тенденцію задає компанія Cisco, вони можна сказати як Rolls – Royce в світі автомобілів, тільки в їх випадку це світ мережевого обладнання.

Зараз вже технологія передачу даних по радіо покриттю, звісно потрібен Enthernet щоб дати команду пристрою про передачу даних, але це вже майбутнє. В нас поки це дуже холодна тема, але в США, вже практикують отримання різних показань із лічильників за допомогою маленького FM модулятора, який через радіо хвилі передає вам показники.

В сучасному світі обчислювальні мережі розвиватися семи мільйонними кроками. Розрив локальних і глобальних мереж постійно зменшується в основному через появу високошвидкісних територіальних каналів зв'язку, які за якістю кращі за кабельні системи локальних мереж. У світових мережах з'являються служби в яких є доступ до ресурсів, вони такі ж зручні і прозорі, як і служби локальних мереж. Подібних прикладів у досить великій кількості демонструють найпопулярнішу глобальну мережу - Enthernet.

Змінюються і локальні мережі. Замість пасивного з'єднання комп'ютера через кабель, це можна робити і через Wi-Fi, у великій кількості з'являється різне комунікаційне мережеве обладнання: комутатори, маршрутизатори, шлюзи. Завдяки цьому обладнанню є можливість для будівництва великих мереж, що можуть нараховувати тисячі комп'ютерів і мати складну структурованість. Відроджується і інтерес до великих комп'ютерів - в через те, що після спаду ейфорії з стосовно того, як легко працювати з персональними комп'ютерами, тому що системи, які збудовані із сотень серверів, обслуговувати важче, в порівнянні із декількома великими комп'ютерами. Відповідно, новий виток

еволюційної спіралі, мейнфрейми повертаються до корпоративних обчислювальних систем, але як повноправні мережеві вузли, які підтримують технологію інтернет або Token Ring, а також стек протоколів TCP / IP, що стали завдяки Ethernet мережевим стандартом де-факто.

Із оновленням та розширенням знань, з'явилась ще одна цікава та важлива тенденція яка зачіпає в повністю як локальну, так і світову мережу. Вони стали обробляти невластиві раніше обчислювальним мережам інформацію - голос, відеозображення, малюнки. Це потребує редагування в роботі протоколів, мережевих операційних систем та комунікаційного устаткування. Ускладнюється передача такого типу мультимедійної інформації через мережу через її чутливість до затримок при передачі пакетів даних - затримки в більшості випадків призводять до спотворення вихідної інформації в кінцевих вузлах мережі. Так як загальноприйняті служби обчислювальних мереж – а саме передача файлів, електронна пошта - створюють малочутливий до затримок трафік за рахунок чого всі елементи мережі розроблялися в розрахунку на нього, але поява трафіку реального часу привело до великих проблем.

Ці проблеми потребують вирішення різноманітними способами, в тому числі за допомогою розрахованої спеціально на передачу різних видів трафіку технології ATM.

Але, все ж незважаючи на великі зусилля, що прикладаються в даній галузі, до вирішення цієї проблеми поки далеко, і в цій області потрібно ще пройти великий та важкий шлях, для досягнення поставленої мети - злиття технологій не тільки локальних і світових мереж, технологій будь-яких інформаційних мереж - обчислювальних, телефонних, радіо, телевізійних і т. п. Багатьом сьогодні ця ідея здається утопією, високо поставлені фахівці вважають, передумови для такого об'єднання вже існують, і їх думки різняться тільки в

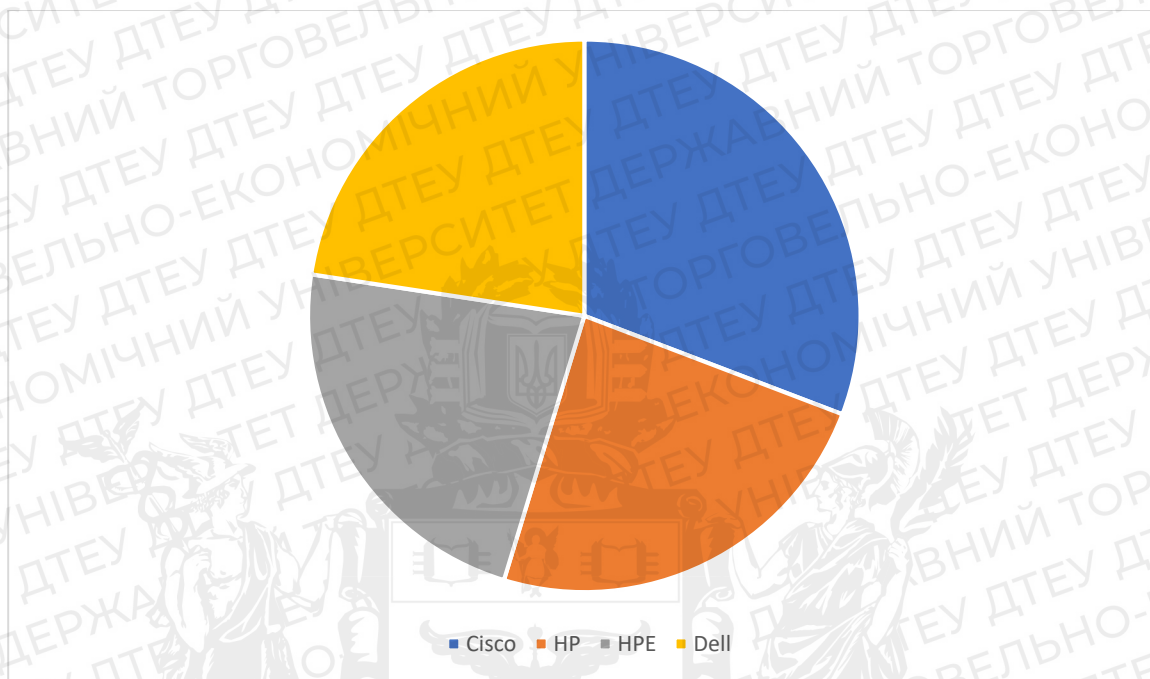
оцінці приблизних термінів такого синтезу - обговорюються терміни від 10 до 25 років. Причому вважається, що основою для об'єднання послужить технологія комутації пакетів, що застосовується сьогодні в обчислювальних мережах, а не технологія комутації каналів, використовувана в телефонії, що, напевно, повинно підвищити інтерес до мереж цього типу. Але все ж так технології не стоять на місці і зараз для передачі даних потрібно лише надати свою геолокацію іншому пристрою, і все, ви з'єднані.

Головні постачальники послуг та вони ж і задають тенденцію ринку мережевого обладнання:

1. Cisco
2. HP
3. HPE
4. Dell

Я написав лише кращих в своїй справі. Є багато інших виробників які надають не гірші послуги, але рекомендувати я можу лише тих, які перелічені вище.

На рисунку 2.1, я відобразив як ділиться ринок розробки нових технологій, та хто є лідером в даній ніші.



**Рис. 2.1 Лідери з розробки нових технологій.**

Цим компанія ми повинні бути вдячні за такі пристрої як комутатори, маршрутизатори, та інші щоденні засоби на які навіть не звертаєш уваги.

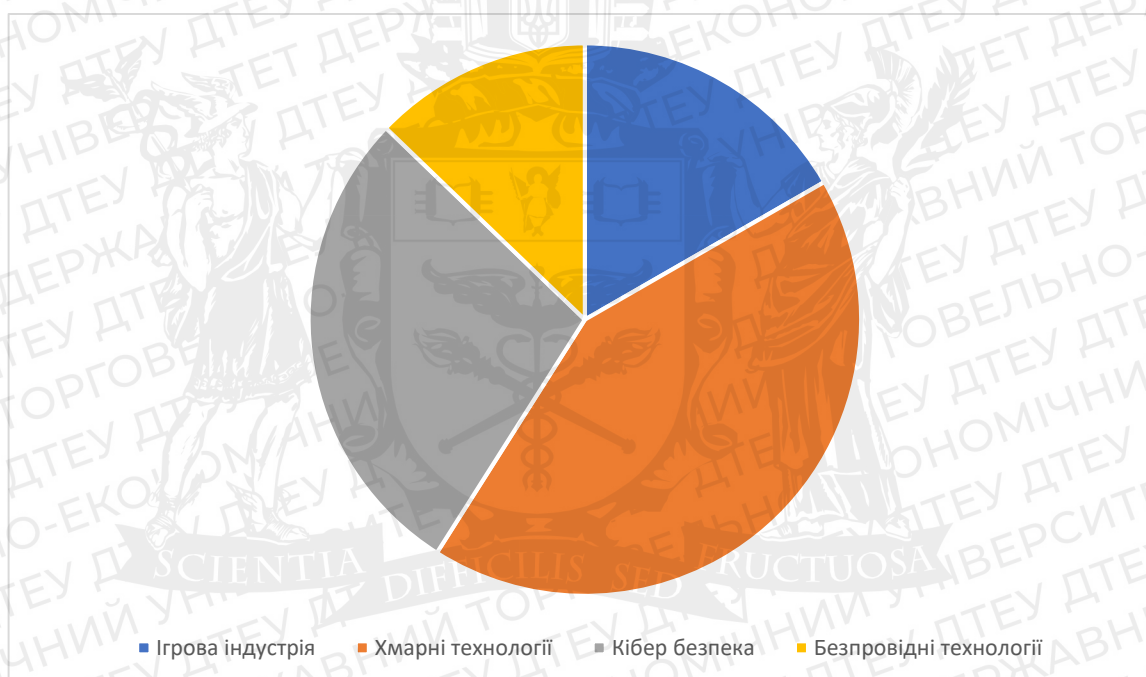
Саме ці компанії задають тенденцію ринку мережевого обладнання, та кажуть, що буде актуально найближчих рік або ж півтора.

Але Enthernet це не лише передача даних та спілкування, це ще безпека. Через мережу можна отримати доступ майже до будь-якого комп'ютера, тому питання безпеки стоїть як ніколи гостро. Інтелектуальні додатки, сервіси набагато частіше стали використовуватися та розроблятися в усіх трьох форматах: 1) на сервері; 2) в хмарі; 3) на периферії. Для користування усіма можливостями кожного з них, підвищуючи продуктивність і ефективність рішень.

Саме тому мережева безпека, один із основних факторів який буде забезпечуватись шляхом взаємодії між пристроями і додатками за допомогою підписаних прошивок (signed firmware), оновлення програмного забезпечення,

безпечного завантаження, шифрування даних/відео контенту і багатофакторної ідентифікації, ці всі заходи допоможуть уникнути викрадення ваших даних.

Взагалі тенденція розвитку обладнання кожного року змінюється, далі в рисунку 2.3 буде приведено важливі технологічні тренди на мою думку в 2021 році.



**Рис. 2.3 ІТ тенденції Європейського ринку 2021 року**

2021 бурхливий рік, під час якого світ показав: якщо в чомусь можна бути впевненими, то в тому, що все в світі не є статичним. За останні роки ми стали свідками масштабної цифровізації суспільства та підприємств — тепер абсолютно кожна компанія має бути в онлайні скрізь і завжди, інакше вона просто не зможе стати прибутковою. Тому сьогоднішні ставки дуже високі як ніколи: якщо будуть перебої у роботі систем компанії, ці питання можуть призвести до загрози успіху компанії або навіть краху бізнесу.

Більшість компаній зрозуміли ці ризики та прийняли до роботи, до покращення своєї мережі та адаптації її під нові стандарти. В сучасному світі ІТ

відділ має вагоме слово за столом переговорів в компаніях, коли йдеться про довгострокові стратегії та успіх бізнесу.

## **Висновки до розділу 2**

Отже, швидкий розвиток технологій призвів до того, що багато хто з тих, хто спеціалізувався на бездротовій технології, збільшив продуктивність і отримав безліч засобів.

Технологія швидко розвивається і стає більш досконалою забезпечуючи більш швидкі канали для комунікації. У той же час сектор динамічно змінюється, залишаючись одним із найважливіших для європейської та світової економіки.

Деякі з переваг нових технологій полягають у тому, що вони забезпечує високу швидкість та швидку передачу даних у порівнянні з попередніми поколіннями, підтримують інтерактивні медіа, потокове відео з потоком голосу, нескінченну передачу даних у рамках останньої мобільної операційної системи тощо [12].

Не варто боятись нових технологій, вони спрощують та покращують вам життя. Буває в них важко розібратись, але це того варте.

Можна із впевненістю стверджувати, що українська ІТ-галузь — вже досить зріла індустрія, але якій ще багато чого доведеться опанувати, подолати, втілити для подальшого успіху... Спільними зусиллями ми наближаємо момент, коли Україна з перспективної стане дуже вдалою, і нинішні тенденції це лише підтверджують.

## РОЗДІЛ 3

### РОЗДІЛ 3. ОРГАНІЗАЦІЯ СТРАТЕГІЙ ІМПОРТУ ТОВ «КОНТАКТУМ»

#### 3.1. Стратегії організації та покращення імпортової діяльності підприємства ТОВ «Контактуум».

Впродовж останніх років в Україні є спроби змінити застарілу концепцію імпорту, але поки що всі спроби недостатньо ефективні.

Головна причина такого явища, це погана забезпеченість висококваліфікованими кадрами, які здатні творчо, на професійному рівні вирішувати складні завдання. Забезпечення нормальних умов праці має винятково важливе значення [22].

Щоб забезпечити максимально ефективне управління імпортової діяльності, керівники підприємства мають дотримуватися наступних принципів:

- 1) працівник (людина) – основа корпоративної культури.

Успішні компанії приділяють велику увагу персоналу; коли людей ставлять на вершину змін, ці є люди стають рушійною силою цих змін;

- 2) менеджмент для всіх.

Керування повинне робитись на трьох рівнях: вище керівництво, середнє керівництво (“команда”) і нижня ланка (“співробітники ”);

- 3) ефективність як критерій успіху підприємства, що полягає в досягненні мети з мінімальними витратами та мінімальним використанням ресурсів і максимальним отриманням прибутку;

- 4) взаємовідносини як критерій успіху підприємства.

Якість продукції/обслуговування, як критерій ефективності;

- 5) команда - критерій успіху підприємства.

Усі команди й окремі співробітники, які входять до єдиної команди, роблять вклад в успіх, і в провали організації;

- 6) навчання – ключ до розвитку та змін;
- 7) збільшувати зони обслуговування робітниками: оператори машин, механізмів одночасно їх наладчики; елеваторники, бульдозеристи одночасно є водіями вантажних транспортних засобів, об'єднати професії електриків, механіків та інших споріднених професій і спеціальностей;
- 8) дотримуватися умов контракту;
- 9) постійно інформувати колектив про доступні вакансії і про перспективу підприємства, звертатися до працівників щоб вони рекомендували на вакантні місця своїх знайомих і друзів;

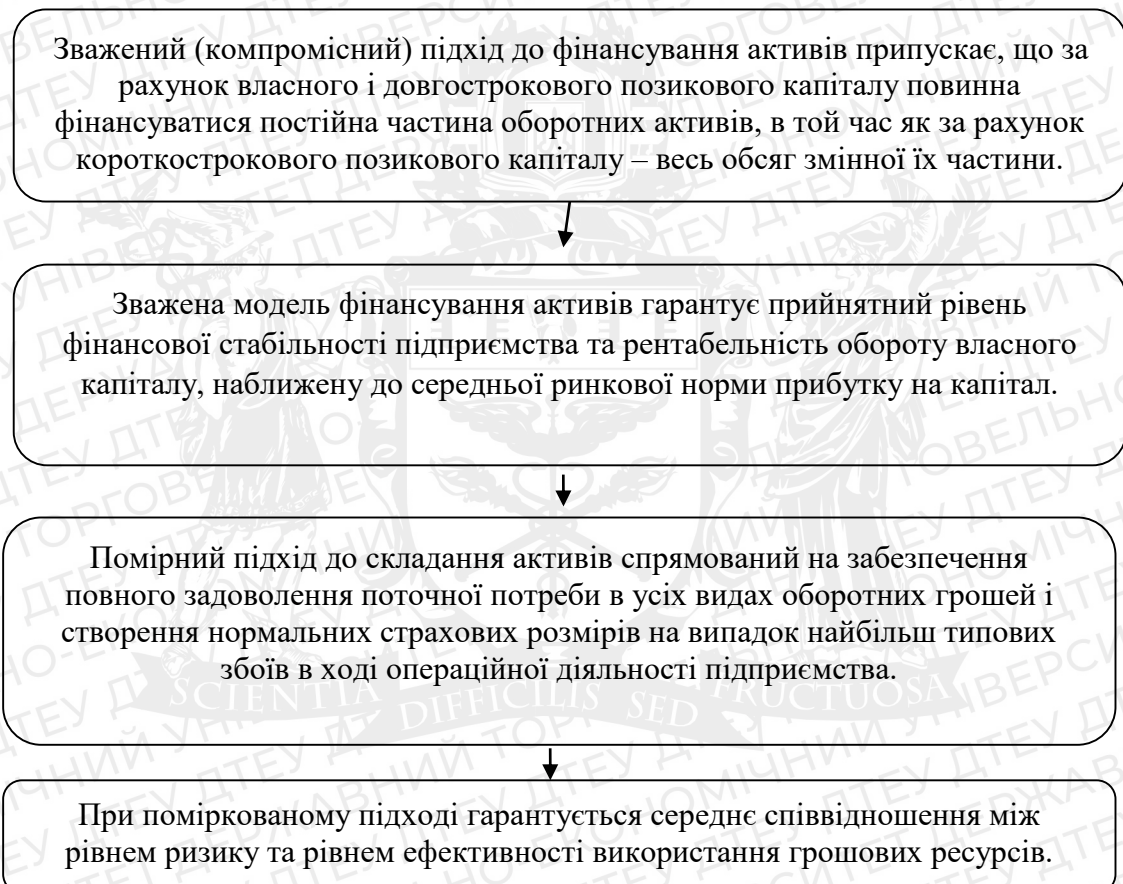
Отже, імпорт відіграє важливу роль серед інших ресурсів та факторів виробництва, тому успішна діяльність підприємства залежить саме від формування та ефективного використання імпорту.

Таким чином, за допомогою методів ефективного використання ресурсів, кожне підприємство буде мати підґрунтя для розробки індивідуальних заходів з удосконалення управління персоналом у своїй структурі.

Підвищення ефективності імпорту ТОВ «Контактуум» сприяє економічне стимулювання їх раціонального використання. Так, основними шляхами підвищення ефективності ТОВ «Контактуум» можна вважати [11]:

- 1) збільшення об'єму виготовленої та реалізованої продукції;
- 2) зниження собівартості процесу продажу продукції;
- 3) зниження витрат підприємства;
- 4) систематичний контроль за розподілом засобів виробництва;
- 5) підвищення продуктивності праці працівників;
- 6) підвищення кваліфікації фахівців;
- 7) впровадження новітніх технологій;
- 8) створення маркетингових служб на підприємстві;
- 9) реконструкцію та модернізацію підприємства.

Пропонуємо в ТОВ «Контактуум» перейти від консервативного до помірнього (компромісного) підходу до фінансування підприємства. На рис. 3.1 наведемо особливості здійснення помірнього фінансування ТОВ «Контактуум»



**Рис. 3.1. Особливості здійснення імпортного фінансування ТОВ «Контактуум» [14]**

Таким чином, формування і використання імпорту пов'язане з ризиками фінансових втрат.

Тому, на основі аналізу ефективності активів повинна будуватися фінансова політика управління підприємством.

Для швидкого зростання імпортної діяльності підприємства необхідно працювати з товарообігом. Це можуть бути заходи щодо збільшення товарообігу

з допомогою рекламних заходів, за допомогою роботи з асортиментом, мотивацією персоналу, стимулюванням збуту, тощо.

Другий напрямок поліпшення показників імпортої діяльності підприємства - поліпшення фінансових показників.

Для цього потрібна робота з запасами, щорічне забезпечення приросту прибутку, зниження витрат, робота по збільшенню фінансової стійкості, оптимізації запасів, оборотності, рентабельності та ін.

Рівень конкурентоспроможності ТОВ «Контактуум» нижчий, ніж у основних конкурентів.

Для підвищення конкурентоспроможності компанії, потрібно розробити ряд заходів.

Відповідальним за виконання цієї мети призначається начальник відділу продажів. Так само компанія планує залучити 10% нових клієнтів.

Відповідальний за виконання начальник відділу продажів.

Для досягнення поставленої цілі, начальник відділу продажів, від менеджерів отримує дані про те, де територіально розташовуються клієнти компанії.

За зібраними даними можна буде зробити висновок, яку територію не охопили.

Так, одним із резервів підвищення ефективності використання основних виробничих фондів є фондівдача, вона може розраховуватися як по відношенню до всієї вартості виробничих основних фондів, так і до вартості машин та обладнання [3].

Це дає можливість простежити ефективність використання найбільш рухливої та вирішальної частини основних фондів – обладнання.

Разом з тим не варто забувати і про якість сировини: слабка матеріально - технічна база в господарствах, неможливість доведення сировини до показників,

необхідних для стійкого зберігання, тривалість транспортування призводять до того, що завод заготовляє сировину не кращої якості – відповідно отримує таку саму продукцію, яка вже не в змозі на рівних конкурувати на зовнішніх ринках.

Відповідно необхідна більш ретельна робота з постачальниками з організації якісного доопрацювання та відвантаження сировини.

Слід пам'ятати, що європейський ринок не зацікавлений у постачанні якісної сировини навіть за низькими цінами.

Отже, необхідно виробити цілеспрямовану політику підприємства у сфері якості спрямовану на [2]:

- цілеспрямоване вивчення поточних та перспективних вимог споживачів з метою розширення ринків збуту;
- проведення постійного моніторингу та оцінки задоволеності споживачів;
- Вибір надійних постачальників якісної сировини, матеріалів;
- розвиток творчої співпраці з основними постачальниками щодо вдосконалення їх виробництв на взаємовигідній основі;
- модернізацію та оновлення обладнання з метою вдосконалення технологічних процесів виробництва продукції, високий рівень виробничого контролю;
- підвищення кваліфікації та професіоналізму фахівців усіх рівнів та робітників;
- зміцнення позиції та авторитету підприємства шляхом підтримки у робочому стані та постійного вдосконалення системи менеджменту якості.

Необхідна цілеспрямована розробка політики підприємства спрямовану зниження собівартості продукції.

1 зниження собівартості буде можливим після виходу повну потужність нового екстракційного цеху з допомогою “ефекту масштабу”.

2 певному сенсі ця ситуація склалася через високий рівень транспортних витрат, закладених у відпускну ціну.

Дивлячись можливості впливу на діяльність компанії та за рівнем управління, чинники імпорту поділяться на дві групи: зовнішні та внутрішні.

До зовнішніх факторів належать [11]:

1. загальноекономічні - визначають загальні умови покращення продуктивності роботи на всіх підприємствах (політика держави, розвиток науково-технічного прогресу, кваліфікаційний рівень населення, рівень інфляції, рівень матеріального добробуту населення та ін.);
2. галузеві чинники – вони зумовлюють рівень продуктивності праці в окремій галузі порівняно з іншими (спеціалізація галузі, стабільність попиту на продукцію, кон'юнктура споживчого ринку, динаміка грошових доходів населення та ін.).

ТОВ «Контактуум» не може активно впливати на перелічені чинники, компанія має врахувати їх у своїй діяльності, передусім під час розробки перспективних програм розвитку.

Внутрішні чинники приросту продуктивності роботи повинні мати більш практичне значення, з боку мобілізації наявних резервів.

До них належать такі фактори:

1. організаційні (поглиблена спеціалізація, зменшення широти асортименту, вдосконалення систем управління в компанії, введення передових форм організації роботи, забезпечення стабільності постачання та реалізації товарів);
2. технічні (покращення рівня механізації, автоматизації роботи та рівня використання техніки та обладнання, поновлення обладнання зі застарілого на більш потужне та прогресивніше);
3. технологічні (покращення торговельно-технологічного процесу та

технології проведення окремих облікових та інших операцій (складських, фасувальних, касових), запровадження новітніх форм обслуговування клієнтів);

4. економічні (підвищення обсягу товарообігу, робота тільки з якісними товарами із зручним по ширині асортиментом, скорочення апарату управління та допоміжного персоналу, оновлення методів планування і контролю, вдосконалення системи оплати та стимулювання праці, введення передових форм організації трудових відносин, застосування системи участі в прибутках та капіталі);
5. соціальні (створення умов праці та відпочинку, забезпечення соціальним пакетом, наявністю профілактично – лікувальних закладів, дитячих садочків та ін.).

Зміна внутрішніх факторів і характер їх впливу на ступінь продуктивності праці дають можливість знайти та дати оцінку наявним резервам зростання продуктивності роботи та організувати працю.

Але зовнішні чинники без сумнівно мають важливе для підприємства господарське значення.

Взявши їх до уваги, можна ґрунтовніше спонукати відповідні адміністративні рішення, що в свою чергу, дають можливість розробити план для покращення продуктивності праці.

### **3.2. Шляхи подальшого розвитку імпортої діяльності підприємства ТОВ «Контактуум»**

В Україні в продовж останніх років намагаються змінити застарілу концепцію імпорту, але поки що даний процес є недостатньо ефективним.

Слабка забезпеченість кадрами, це в основному причини поганих умов роботи, багато роботодавців хочуть кваліфікованих працівників але не готові давати конкуренту заробітну плату, соціальний пакет та в цілому не будують корпоративної культури компанії [22].

Щоб отримати максимально ефективний результат з імпоротної діяльності керівники компаній мають дотримуватися таких принципів роботи:

- 1) працівник (людина) – основа корпоративної культури компанії.

Успішні підприємства приділяють велику увагу персоналу, людям які працюють в компанії; коли людей ставлять на вершину змін, вони стають рушійною силою цих змін;

- 2) менеджмент, управління має повинне бути трьох рівнів: вище керівництво, середнє керівництво (“команда”) і нижня ланка (“співробітники”);

- 3) ефективність – критерій успіху підприємства, що полягає в досягненні мети з мінімальними витратами та отриманням максимального прибутку;

- 4) взаємовідносини – критерій успіху, без здорового спілкування та обговорення, далеко не зайдеш.

Якість як критерій ефективності;

- 5) працівники повинні розуміти, що вони працюють всі для однієї мети.

Усі команди й окремі співробітники, які входять до єдиної команди, роблять внесок як в успіх, так і в провали організації;

- 6) навчання – ключ до розвитку та змін;

- 7) частково розширювати зони обслуговування працівниками, щоб було розуміння про важливість кожної ланки та правильне уявлення про цілу структуру компанії;

- 8) дотримуватися умов контракту;

9) часто доводити до відому колективу про нові вакансії і про перспективи підприємства, звертатися до працівників для рекомендацій на вакантні місця своїх знайомих і друзів;

Отже, імпорту відіграє важливу роль серед інших ресурсів та факторів виробництва, тому успішна діяльність підприємства залежить саме від формування та ефективного використання імпорту.

Відповідно, при ефективному використанні ресурсів, кожне підприємство буде мати можливість для розробки та запровадження індивідуальних заходів з вдосконалення управління персоналом.

Підвищення ефективності імпорту ТОВ «Контактуум» сприяє економічне стимулювання їх раціонального використання.

Так, основними шляхами підвищення ефективності ТОВ «Контактуум» можна вважати [11]:

- 1) збільшення об'єму виготовленої та реалізованої продукції;
- 2) зниження собівартості процесу продажу продукції;
- 3) зниження витрат підприємства;
- 4) систематичний контроль за розподілом засобів виробництва;
- 5) підвищення продуктивності праці працівників;
- 6) підвищення кваліфікації фахівців;
- 7) впровадження новітніх технологій;
- 8) створення маркетингових служб на підприємстві;
- 9) реконструкцію та модернізацію підприємства.

Пропонуємо в ТОВ «Контактуум» перейти від консервативного до помірної (компромісного) підходу до фінансування підприємства.

Таким чином, формування і використання імпорту пов'язане з ризиками фінансових втрат.

Отже, на основі аналізу ефективності активів повинна будуватися фінансова політика управління підприємством.

Для формування оцінки, рекомендацій та економічного обґрунтування заходів для покращення ефективності імпортової діяльності підприємства та удосконалення наявних та створення нових переваг ТОВ «Контактуум» проведемо аналіз.

Як і всі підприємства на ринку, ТОВ «Контактуум» має ряд можливостей для розвитку, але паралельно із ним також є ряд загроз. В умовах сьогодення, ринкової нестабільності, загроз, впровадження нових обмежень через війну та ще більше скорочення купівельної спроможності споживачів оптимальним буде реалізація стратегії утримання існуючого положення для компанії.

Для швидкого зростання імпортової діяльності підприємства необхідно працювати з товарообігом.

Це можуть бути заходи щодо збільшення товарообігу з допомогою рекламних заходів, за допомогою роботи з асортиментом, мотивацією персоналу, стимулюванням збуту, розробкою тендерних пропозицій.

Аналіз можливостей та загроз ТОВ «Контактуум» [16]

Можливості:

1. Зростання ринку України, та, як наслідок, збільшення попиту;
2. Розробка нових технологій в галузі виробництва;
3. Зміна митного законодавства, що створить сприятливі умови для вітчизняних виробників;
4. Участь в державних програмах підтримки вітчизняного підприємництва.

Загрози:

1. Зростання конкуренції з боку імпортерів виробників;

2. Обмеження руху транспорту в зв'язку з карантинними заходами приведе до збою у виробництві (доставка комплектуючих деталей);
3. Погіршення економічної ситуації в країні приведе до падіння купівельної спроможності споживачів;
4. Зміна податкового законодавства вплине на прибуток компанії (сплата більшої суми податків приведе до зниження прибутку власників).

Другий напрямок поліпшення показників імпортої діяльності підприємства - поліпшення фінансових показників.

Для цього потрібна робота з запасами, щорічне забезпечення приросту прибутку, зниження витрат, робота по збільшенню фінансової стійкості, оптимізації запасів, оборотності, рентабельності та ін.

Рівень конкурентоспроможності ТОВ «Контактуум» нижчий, ніж у основних конкурентів.

Для підвищення конкурентоспроможності компанії, потрібно розробити ряд заходів.

Відповідальним за виконання цієї мети призначається начальник відділу продажів. Так само компанія планує залучити 10% нових клієнтів.

Відповідальний за виконання начальник відділу продажів.

Для досягнення поставленої цілі, начальник відділу продажів, від менеджерів отримує дані про те, де територіально розташовуються клієнти компанії.

За зібраними даними можна буде зробити висновок, яку територію не охопили.

Так, одним із резервів підвищення ефективності використання основних виробничих фондів є фондівдача, вона може розраховуватися по відношенню так і до всієї вартості виробничих основних фондів, так і до вартості машин та обладнання [3].

Це дає можливість простежити ефективність використання найбільш рухливої та вирішальної частини основних фондів – обладнання.

Разом з тим не варто забувати і про якість сировини: слабка матеріально - технічна база в господарствах, неможливість доведення сировини до показників, необхідних для стійкого зберігання, тривалість транспортування призводять до того, що завод заготовляє сировину не кращої якості – відповідно отримує таку саму продукцію, яка вже не в змозі на рівних конкурувати на зовнішніх ринках.

Відповідно необхідна більш ретельна робота з постачальниками з організації якісного доопрацювання та відвантаження сировини.

Слід пам'ятати, що європейський ринок не зацікавлений у постачанні якісної сировини навіть за низькими цінами.

Отже, необхідно виробити цілеспрямовану політику підприємства у сфері якості спрямовану на [2]:

- цілеспрямоване вивчення поточних та перспективних вимог споживачів з метою розширення ринків збуту;
- проведення постійного моніторингу та оцінки задоволеності споживачів;
- Вибір надійних постачальників якісної сировини, матеріалів;
- розвиток творчої співпраці з основними постачальниками щодо вдосконалення їх виробництв на взаємовигідній основі;
- модернізацію та оновлення обладнання з метою вдосконалення технологічних процесів виробництва продукції, високий рівень виробничого контролю;
- підвищення кваліфікації та професіоналізму фахівців усіх рівнів та робітників;
- зміцнення позиції та авторитету підприємства шляхом підтримки у робочому стані та постійного вдосконалення системи менеджменту якості.

Необхідна цілеспрямована розробка політики підприємства яка була б спрямована на зниження собівартості продукції.

1. Зниження собівартості буде можливим після виходу повну потужність нового екстракційного цеху з допомогою “ефекту масштабу”.

2. Певному сенсі ця ситуація склалася через високий рівень транспортних витрат, закладених у відпускну ціну.

Дивлячись на діяльність підприємства та за її рівнем керованості всі чинники імпорту діляться на дві групи: зовнішні та внутрішні.

До зовнішніх чинників належать [11]:

1. загальноекономічні чинники - вони визначають умови зростання продуктивності праці на всіх підприємствах;
2. галузеві чинники – вони зумовлюють рівень продуктивності роботи в окремих галузях порівняно з іншими;

ТОВ «Контактуум» не силах активно вплинути на перелічені вище чинники, компанія має врахувати їх у своїй діяльності, передусім під час розробки перспективних програм розвитку.

Внутрішні чинники зростання продуктивності роботи мають більш практичне застосування з погляду оптимізації наявних резервів. До них належать наступні чинники:

1. організаційні, а саме поглиблення спеціалізації, зменшення широти асортименту, пліпшення системи управління, введення новітніх форм організації, забезпечення стабільності постачання та реалізації товарів;
2. технічні, а саме підвищення рівня автоматизації роботи та рівня використання наявної техніки і обладнання, заміна обладнання більш потужним та прогресивним;

3. технологічні - поліпшення торговельно-технологічного процесу та технології проведення окремих процедур (складських, фасувальних, касових), упровадження новітніх форм обслуговування покупців;
4. економічні - збільшення обсягу товарообігу, покращення якості та широти асортименту товару, зменшення органу управління та допоміжного персоналу, вдосконалення методів планування і контролю, вдосконалення системи оплати та стимулювання праці;
5. соціальні такі як створення належних умов праці та відпочинку, наявність профілактично – лікувальних закладів, соціальних пакетів, дитячих садочків та ін.

При зміні внутрішніх чинників, ступеню їх впливу на рівень продуктивності праці дають можливість віднайти і оцінити резерви які є в наявності для подальшого зростання продуктивності праці та організування роботи.

Варто не забувати, що зовнішні чинники мають вагоме значення для підприємства, та велике господарське значення.

При врахуванні зовнішніх чинників, відривається можливість ґрунтовніше пояснювати відповідні керівні рішення, які в свою чергу відкриваються можливість виробити стратегію для підвищення продуктивності праці.

Для імпорту потрібні точні розрахунки, він залежить від того, в кого буде купуватись те чи інше обладнання, із керівництвом ведуться розрахунки чи вигідно самим займатись імпортом.

Переважній більшості випадків, процес себе повністю виправдовує, тому що більшість країн контр агентів знаходиться на території ЄС.

За умов поставки EXW відповідно з Міжнародними правилами тлумачення торгівельних термінів Incoterms 2020, якщо нічого більше не

передбачене додатковими угодами до договору або специфікаціями на поставку окремими партіями товару.

Для того аби краще дослідити механізми здійснення імпорتنих операцій ТОВ «Контактуум», пропоную розрахувати ефективність імпорту маршрутизатора з Китаю.

Таблиця 3.1

### Умови угоди імпорту товарів

|                                     |                                   |
|-------------------------------------|-----------------------------------|
| Найменування товару                 | Маршрутизатор Huawei S6730-H48X6C |
| Код УКТ ЗЕД                         | 8517 62 00 00                     |
| Країна-експортер                    | Китай                             |
| Ціна за одиницю, євро               | 2400                              |
| Загальна кількість, шт..            | 1                                 |
| Умови постачання                    | EXW                               |
| Курс НБУ на час здійснення платежів | 33,39                             |
| Ставка митного тарифу: повна        | 0%                                |
| Пільгова                            | 0%                                |
| ПДВ                                 | 20%                               |

Приблизна вартість продажу на внутрішній ринок України складає 230 255 грн за одиницю. Структуру витрат, пов'язаних із закупівлею товару та його реалізацією на внутрішньому ринку наведено в таблиці.

Таблиця 3.2

### Структура витрат щодо ціни контракту

|                                          |                     |
|------------------------------------------|---------------------|
| Витрати                                  | % до ціни контракту |
| Витрати на транспортування до кордону    | 5%                  |
| Витрати на транспортування після кордону | 3,5%                |

|                               |      |
|-------------------------------|------|
| Витрати на страхування        | 10%  |
| Витрати на навантаження       | 0,3% |
| Витрати на розвантаження      | 2%   |
| Комісійні експедитора         | 0,5% |
| Матеріальні витрати імпортера | 2,5% |
| Витрати на оплату праці       | 5%   |

За рахунок наведених вище даних, розрахуємо ефективність розробленої зовнішньоторговельної імпоротної операції.

Вартість контракту =  $2400 * 1 = 2400 \text{ €} = 2400 * 33,39 = 80\,136 \text{ грн.}$

Митна вартість =  $2400 * (1 + 0,035 + 0,05 + 0,005) = 2\,616 \text{ €} = 87\,348,24 \text{ грн}$

Мито =  $2400 * 33,39 = 80\,136 * 0 = 0.$

ПДВ =  $87\,348,24 * 0,2 = 17\,469,64 \text{ грн}$

Витрати імпортера =  $2400 * (0,025 + 0,05 + 0,05 * 0,383) = 225,96 \text{ €} = 7\,544,80 \text{ грн}$

Імпортна Ціна Контракту =  $225,96 + 2\,616 = 2\,841,96 \text{ €} = 94\,893,04 + 17\,469,64 = 112\,362,68 \text{ грн}$

Ефект імпорту =  $230\,000 - 112\,362,68 = 117\,637,32 \text{ грн.}$

Ефективність імпорту =  $(6\,888,28 * 1 * 33,39) / 112\,362,68 = 2,04$

В заключенні ми можемо зробити висновок того, що імпортна операція, яку проводить компанія ТОВ «Контактуум» є ефективною, тому що на одну гривню витрат приходить 2,04 гривні доходу.

Обґрунтування чи доцільно здійснення альтернативної імпоротної операції на досліджуваному підприємстві

Мета аналізу це вибір одного із вигідних та раціональних для бізнесу сегменту ринку, вибір країни-контрагента, з якою буде вигідно здійснювати визначений вид зовнішньоекономічної операції.

При виборі цільового ринку, при здійсненні імпортової операції, правильно було б обрати такі країни, як Німеччина, Польща, Австрія і Китай. Тому що на території даних країн знаходяться заводи з виробництва мережевого обладнання.

Таблиця 3.3.

**Обґрунтування вибору цільового ринку при здійсненні імпортової операції**

| № пор. | Фактори, що визначають вибір ринку                            | Німеччина | Польща | Австрія | Китай |
|--------|---------------------------------------------------------------|-----------|--------|---------|-------|
| 1      | Низький потенціал збуту                                       |           |        |         |       |
| 2      | Високий потенціал збуту                                       | ✓         | ✓      | ✓       | ✓     |
| 3      | Атомістична конкуренція                                       |           |        |         |       |
| 4      | Олігополістична конкуренція                                   |           |        |         |       |
| 5      | Низькі виробничі витрати                                      | ✓         | ✓      |         | ✓     |
| 6      | Високі виробничі витрати                                      |           |        | ✓       |       |
| 7      | Обмежувальна політика щодо імпорту                            | ✓         |        |         |       |
| 8      | Ліберальна політика щодо імпорту                              |           | ✓      | ✓       |       |
| 9      | Низька географічна відстань                                   | ✓         | ✓      | ✓       |       |
| 10     | Значна географічна відстань                                   |           |        |         | ✓     |
| 11     | Економіка, що динамічно розвивається                          | ✓         | ✓      | ✓       | ✓     |
| 12     | Економіка зі стагнаційними процесами                          |           |        |         |       |
| 13     | Жорсткий валютний контроль                                    |           |        | ✓       |       |
| 14     | Ліберальна валютна політика                                   |           | ✓      |         |       |
| 15     | Довгострокові перспективи зниження курсу національної валюти  | ✓         | ✓      |         |       |
| 16     | Довгострокові перспективи зростання курсу національної валюти |           |        | ✓       |       |
| 17     | Незначні відмінності соціально-культурного середовища         |           | ✓      |         |       |
| 18     | Значні відмінності соціально-культурного середовища           | ✓         |        | ✓       | ✓     |
| 19     | Невисокий політичний ризик                                    | ✓         | ✓      | ✓       | ✓     |
| 20     | Високий політичний ризик                                      |           |        |         |       |

Проаналізувавши фактори, наведені у табл. 3.1. доцільним є вибір Китаю як одного із потенційних контрагентів. Він має непоганий потенціал реалізації продукції, веде доволі достатньо ліберальну політику стосовно експорту, має врегульовану законодавчу базу і є одним із основних партнерів у міжнародній торгівлі України, [15]. Нажаль, за географічною ознакою поставка з Китаю буде не дуже вигідною для ТОВ «Контактуум», оскільки витрати на транспортування будуть високими.

У Китаї розташовані крупні представництва торгових посередників мережевого обладнання, та якщо в них розміщувати замовлення, то терміни виготовлення не будуть виходити за рамки двох тижнів, в них багато продукції є в наявності, відповідно із чим дуже вигідно працювати з боку термінів виробництва.

Для ТОВ «Контактуум» правильнішим є обрання прямого здійснення імпорتنних операцій. В свою чергу, це дозволить отримати додаткову фінансову вигоду, через що будуть меншими витрати на комісійні винагороди посереднику.

Також буде меншим ризик і залежність результатів комерційної діяльності від можливої недобросовісної чи недостатнього професіоналізму посередницької компанії. Прямий метод дає можливість постійно бути на ринку, брати до уваги його зміни і вчасно на них реагувати. ТОВ «Контактуум» здійснює імпорتنу діяльність через свій відділ закупівель та логістики.

Для встановлення контакту із китайським партнером варто обрати надсилання запиту на оферту мережевого обладнання.

Далі буде обґрунтування базисних умов поставки.

Так як минула імпортна операція відбувалась на умовах поставки EXW, за якими покупець ніс усі витрати та ризики, пов'язані з логістикою товару від виробництва постачальника до місця призначення, для змінної операції було б

доцільно застосувати умови поставки DDP Поставка зі сплатою мита. Головними перевагами цієї умови поставки є наступні:

- Продавець за свій рахунок укладає договір на доставку товару до потрібного місця призначення;
- Продавець несе всі видатки та ризики, пов'язані з логістикою товару до місця призначення;
- Продавець буде відповідати за проходження необхідних митних процедур експортних і імпорتنних;
- Продавець здійснює оплату затрат за митне очищення, податки, митні та інших збори на імпорту до країни отримувача;
- Продавець відповідальний за страхування товару в дорозі;
- Продавець несе усі витрати які пов'язані із перевіркою товару, його пакуванням та маркуванням.

У висновку, можна сказати, що вищезазначені умови поставки є найбільш вигідними для ТОВ «Контактуум».

Далі буде йти вибір транспортного засобу та обґрунтування.

В першу чергу, як обираєте транспортний засіб для доставки товару слід звернути увагу на специфіку і практику перевезення мережевого обладнання. Врахувавши це, доцільно було б даної імпортової операції обрати авто транспорт, а ще краще авіа доставку. Аналіз видів транспорту можна проілюструвати у таблиці 3.4.

Таблиця 3.4.

#### Оцінка видів транспорту за критеріями великих відправників

| Вид транспорту | Швидкість | Надійність | Перевізна спроможність | Доступність | Вартість |
|----------------|-----------|------------|------------------------|-------------|----------|
| Авіа           | 5         | 5          | 5                      | 5           | 5        |
| Автомобільний  | 4         | 4          | 4                      | 5           | 3        |

Із наведених вище даних бачимо, що для цієї доставки не розглядались інші види транспорту, по тій причині, що вони не доцільні по термінам та умовам доставки.

Для перевезення мережевого обладнання було б доцільно використати авіа транспорт, оскільки це швидко.

Аргументація валютно-фінансових умов даної операції.

До валютних умов зовнішньо – торговельного договору відносять:

- Ціна валюти;
- В якій валюті буде платіж;
- По якому курсу буде перерахунок валюти ціни у валюту здійснення платежу при їх не співпадінні;
- Валюти захисту для застереження проти небезпеки валютних втрат у разі зміни курсу.

Фінансові умови зовнішньо - торговельного контракту належать:

- Види платежів, а саме: негайний платіж, кредит, комбінований платіж, кредит з опціоном негайного платежу;
- Форми розрахунку, є наступні: банківський переказ, акредитив, інкасо, відкритий рахунок;
- Способи розрахунку є вексель та чек [8].

Валютою вартості в більшості випадків виступає вільноконвертована валюта країн в яких розвинена ринкова економіка, відповідно для здійснення імпортової процедури ТОВ «Контактуум» доцільніше було б обрати євро (EUR), що буде вигідним як для України, так само і для Китаю.

Валютні ризики страхуються шляхом використання захисних валютних застережень – умов, які прописуються в контракті та забезпечують перегляд суми платежу у тому ж відношенні, в якому відбувається зміна курсу валюти платежу відносно валюти страхуванн. Оскільки валютою ціни виступає Євро,

валютою платежу також, правильно було б використати пряме валютне застереження а валютою застереження правильно було б, щоб виступав долар США (USD), що має стабільний курс.

Розрахунок для майбутньої операції, контрагенти обрали банківський переказ з платежем після поставки товару. Переказ представляє під собою звичайну довіреність комерційного банку імпортера своєму банку-кореспонденту (банку експортера) виплатити зазначену суму грошей за дорученням та за рахунок переказодавця (імпортера) експортеру із зазначенням способу відшкодування банку-платнику виплаченої ним суми. Для компанії розрахунок за платежем після поставки товару є вигідним, через те, що у нього є можливість зробити платіж після отримання товару, в даному випадку ризики невиконання експортером своїх зобов'язань мізерні.

### **Висновки до розділу 3**

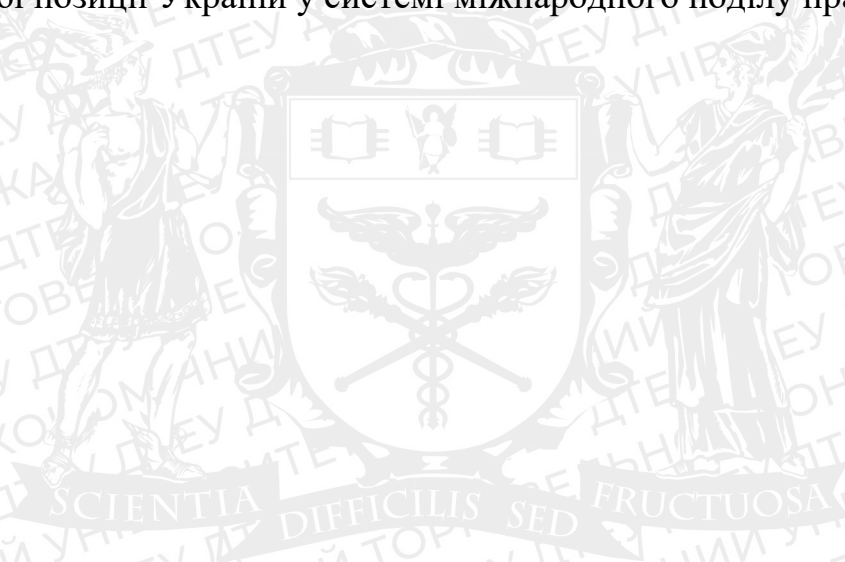
Узагальнюючи все вищесказане, зазначимо, що проблеми, характерні для сучасного етапу розвитку зовнішньоекономічних зв'язків України, не є унікальними і на практиці їх вирішення накопичено достатній міжнародний досвід.

Враховуючи мультивекторність України на сучасному етапі, диверсифікація імпортних потоків з метою зниження зовнішньоторговельних ризиків є першочерговим завданням у рамках реалізації ефективної зовнішньоекономічної політики.

Більше того, компанії необхідно сконцентруватися на практиці виділення окремих торгових напрямків, А - брендів як пріоритетних, оскільки неринкові

преференції призводять до диспропорційності розвитку та зниження загальноекономічної ефективності зовнішньої торгівлі.

Загалом, існуюча динаміка зростання обсягів міжнародних торгових трансакцій у поєднанні з раціональною політикою вирішення окремих зовнішньоторговельних протиріч забезпечать формування сталого довгострокового тренду зростання національної економіки та зміцнення конкурентної позиції України у системі міжнародного поділу праці.



## ВИСНОВКИ

У кваліфікаційній роботі досліджувалося підприємство ТОВ «Контактуум».

Місія досліджуваної компанії швидко та бездоганно впроваджені проекти клієнтів з використанням сучасних передових ІТ-технологій, саме тому, створені цілі та задуми компанії яких дотримуються співробітники.

У першому розділі проводилось дослідження діяльності підприємства ТОВ «Контактуум». Було зроблено характеристику та аналіз імпортої діяльності підприємства. Виходячи із отриманих результатів, можна із впевненістю сказати, що підприємство успішне стосовно імпортних операцій, але нажаль, не завжди вони приносять той результат, який хотіло би.

При правильній організації та постановці задач, за рахунок диференціювання вартості обладнання, можна скласти конкуренцію компаніям гігантам на нашому ринку.

У другому розділі було проведено аналіз ринку та було обговорено тенденції розвитку світового та Українського ринку мережевого обладнання.

У заключенні можемо сказати, що в Україні є багато висококваліфікованих спеціалістів, але нажаль багато хто працює на іноземні компанії. Про те, не зважаючи на це, ринок та розробки в країні розвиваються доволі швидко.

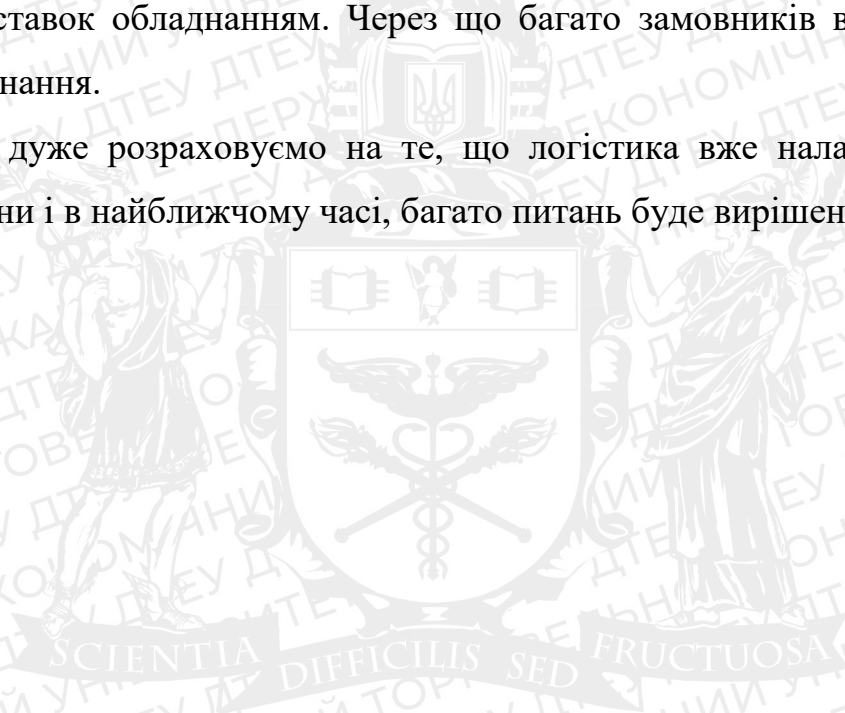
В третьому розділі було організовано імпортну операцію, та прораховано її рентабельність, з'ясували на яких умовах краще працювати із контрагентами.

Було зроблено наступні висновки, що компанії вигідно займатись імпортними операціями але на умовах коли всі питання із організації доставки, та всіх платежів бере на себе відправник.

Підводячи загальний підсумок, можна сказати, що на даному етапі розвитку, мережевого обладнання в Україні трішки пригальмувалось, по тій причині, що вдарило по економіці карантинні обмеження та з недавніх пір війна.

Через останню причину були порушені канали логістики та збиті всі терміни поставок обладнанням. Через що багато замовників відмовились від свого обладнання.

Зараз дуже розраховуємо на те, що логістика вже налагодилась через сусідні країни і в найближчому часі, багато питань буде вирішено.



## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Шредер С. Визначення та виявлення імпорту/ С. Шредер // Міжнародний журнал соціальної економіки. . - Т.36. - № 3. - Р. 287-307.
2. Обстфельд, М. Глобалізація та ринки капіталу імпорту / Обстфельд М., Тейлор А // Робочий документ NBER. - 2012. - 69 с.
3. Зовнішньоекономічна діяльність: підприємство-регіон. Навч. посібник. — 6-те вид., перероб. та доп. / За ред. Ю. Г. Козака. — К. : Центр учбової літератури. 2016.
4. Кравчук О. І. Оптимізація трудових відносин на основі активізації індивідуальних мотиваційних механізмів / О. І. Кравчук, А. А. Роговська // Соціально-трудові відносини: теорія та практика . – 2017.
5. Аудит : теорія і практика : Навч. посіб./ За заг. ред. Загороднього. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Львів : Вид-во Національного університету „Львівська політехніка”, 2018.
6. Петрушенко Ю. М. Мікроекономіка: теорія та приклади розв'язання задач : Навчальний посібник. Суми : ВТД «Університетська книга», 2017. 325 с.
7. Поплавська Ж.В. Мікроекономіка. Теорія і практика управлінської економіки : навчальний посібник / Ж.В. Поплавська, [ще один автор] ; Міністерство освіти і науки України. Київ : Алерта, 2016. 283 с.
8. Рудий М.М. Мікроекономіка : навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / М.М. Рудий. Київ : Каравела, 2016. 360 с.
9. Мусієнко Г. В. Мотивація персоналу в умовах обмеженого бюджету / Г. В. Мусієнко // Всеукраїнський конкурс студентських наукових робіт зі спеціальності «Управління персоналом і економіка праці». Шифр «Мотивація». – 2018

10. Відякіна, М. Сучасна світова фінансова криза в деструктивних вимірах інвестиційного прагматизму [Текст] / М. Відякіна, Н. Резнікова // Вісник Національного банку України. – 2010. - №5. - С. 22-27
11. Мамалуй, О. Економічні кризи: сутність, бачить та шляхи подолання [Електронний ресурс]. – <http://pidruchniki.ws>  
14350120 / politekonomiya / ekonomichna\_nestabilnist\_bezrobittya
12. Щербак В .Г. Розробка системи мотивації персоналу підприємства / В. Г. Щербак, І. В. Яцук // II всеукраїнська наукова конференція «Освітньо-ініціативна інтерактивна платформа «Підприємницькі ініціативи». – 2017.- С. 357-363
13. Бондаренко С.І. Використання акредитива при розрахунках за зовнішньоекономічними операціями // Фінанси України. – 2017.
14. Продіус О.І. Мотивація як основа управління персоналом підприємства / О. І. Продіус, Ю. П. Клишань // Інфраструктура ринку. Економіка та управління підприємствами. – 2017.
15. Світова фінансова криза: причини і перебіг [Електронний ресурс]. – 23.01.2010. - Режим доступу: [http://www.lysty.com.ua/index.php?option=com\\_content&view=article&id=87:20100123&catid=1:2009-10-04-13-34-51&Itemid=31](http://www.lysty.com.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=87:20100123&catid=1:2009-10-04-13-34-51&Itemid=31)
16. Шаров, О. Дихотомія Маркса – Спенсера як причина світової фінансової кризи [Текст] / О. Шаров // Вісник Національного банку України. - 2017. - №10. –С. 18-23.
17. Бураковський, І. В. Глобальна фінансова криза: уроки для світу та України [Текст] // І. В. Бураковський, О. В. Плотніков. - Х. : Фоліо, 2019. - 302с.
18. Грошові бульбашки: вплив світової фінансової кризи на Україну [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://ukraineanalysis.wordpress.com/2008/11/05/грошові-бульбашки-впливу-світової-фін/>

19. Монетарний огляд [Електронний ресурс]. - 2008. - Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document;jsessionid=3A890EA800E26FCE40A516D304668DB0?Id=60903>
20. Економічна криза в Україні: виміри, ризики, перспективи. - Жаліло Я. А., Бабанін О. С., Белінська Я. В. та ін. / за заг. ред. Я. А. Жаліло. - К.: НІСД, 2019. - 142 с.
21. Монетарний огляд [Електронний ресурс]. <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document;jsessionid=2410C90AD01A7BE24575C32EE3354240?id=69436>
22. Монетарний огляд [Електронний ресурс]. - 2009. - Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document;jsessionid=5BA2011B1722FC0A75BB714CCC6F4B80?Id=6090>
23. Коваленко, В. В. Антикризове управління в забезпеченні фінансової стійкості банківської системи: монографія / В.В. Коваленко, О.В. Крухмаль. - Суми: УАБС НБУ. - 2017. - 198 с.
24. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [http://bank.gov.ua/Bank\\_supervision/dynamics.htm](http://bank.gov.ua/Bank_supervision/dynamics.htm).
25. Богдан, Т.П. Глобальна фінансова криза та виклики для економічної політики в посткризовий період / Т.П. Богдан // Фінанси України. - 2010. - №6. - С.3-14.
26. Геєць, В.М. Посткризові перспективи та проблеми розвитку економіки України й Росії (макроекономічний аспект) / В.М. Геєць // Фінанси України. - 2018. - №3. - С.3-18.
27. Бутук, О. Антидепресивні заходи в умовах світової кризи / Олександр Бутук // Банківська справа. - 2010 р. - №2-3. - С.34-41.
28. Про невідкладні заходи з посилення фінансово-бюджетної дисципліни та мінімізації негативного впливу світової фінансової кризи на економіку

України [Електронний ресурс]: рішення РНБОУ від 20.10.2008 р. - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/n0032525-08>

29. Про здійснення діагностичного обстеження банків [Електронний ресурс]: постанова ПНБУ № 389 від 21.11.2018 р. - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0413500-08>

30. Про затвердження Порядку участі держав у капіталізації банків [Електронний ресурс]: постанова КМУ № 960 від 04.08.2018 р. - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/960-2008-%D0%BF>

31. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо заборони банків змінити умови договорів банківського вкладу та кредитного договору в односторонньому порядку [Електронний ресурс]: закон України від 12.12.2018 р. - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/661-17>

32. Про використання статутного капіталу відкритого акціонерного товариства «Державний ощадний банк України» [Електронний ресурс]: постанова КМУ від 27 грудня 2018 р. № 1119. - Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1149.1111.0>

33. Про використання статутного капіталу відкритого акціонерного товариства «Державний експортно-імпортний банк України» та внесення змін до його статуту [Електронний ресурс]: постанова КМУ від 17 грудня 2008 р. № 1116. - Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1149.1103.0>

34. Верховна Рада України. Новини [Електронний ресурс]: 11.12.2008 р. - Режим доступу: <http://portal.rada.gov.ua/rada/control/uk> / публікація / стаття / news\_left? Art\_id = 137049 & cat\_id = 37486

35. Міністерство промислової політики України. Новини [Електронний ресурс] // Режим доступу: [http://industry.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article;jsessionid=375E5E8D427DA2BA1519210AADCCBFF4?art\\_id=72117&cat\\_id=63631](http://industry.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article;jsessionid=375E5E8D427DA2BA1519210AADCCBFF4?art_id=72117&cat_id=63631)

## ДОДАТКИ

### Додаток А

#### Показники для аналізу ефективності ТОВ «Контактуум»

| Показники                                 | Індекс              | Одиниця виміру | Величина  |          | Відхилення |     |
|-------------------------------------------|---------------------|----------------|-----------|----------|------------|-----|
| Середня ціна імпорту                      | $\Pi_{\text{ІМП}}$  | тис. грн.      | 14, 38946 | 1354384  | 0, 84562   | 106 |
| Кількість імпорту                         | $N_{\text{ІМП}}$    | т.             | 2740, 922 | 2979537  | 238615     | 92  |
| Контрактна вартість сировини              | $C_K$               | тис. грн.      | 16445, 53 | 186069   | 251516     | 87  |
| Накладні витрати                          | $C_H$               | тис. грн.      | 274092    | 27863837 | -354584    | 98  |
| Транспортні витрати за базисом постачання | $C_T$               | тис. грн.      | 1507, 508 | 1286617  | 220891     | 117 |
| Вантажно-розвантажувальні витрати         | $C_{ЗР}$            | тис. грн.      | 685, 2305 | 6771675  | 8063       | 101 |
| Складські витрати                         | $C_{СКЛ}$           | тис. грн.      | 1370467   | 3385829  | -2015362   | 40  |
| Експедиторські витрати                    | $C_{\text{ЕКСПЕД}}$ | тис. грн.      | 2192744   | 3250407  | -1057663   | 67  |
| Страхові витрати                          | $C_{СТР}$           | тис. грн.      | 54819     | 8125977  | -2644077   | 67  |
| Інші виграти                              | $C_{\text{ІН}}$     | тис. грн.      | 1370467   | 67711594 | 6933076    | 202 |

## Додаток Б

## Показники експортно-імпоротної діяльності ТОВ «Контактуум» протягом 2020 - 2021 рр.

| № п/п | Показники експортно-імпоротної діяльності підприємства          | Звітний період |         |
|-------|-----------------------------------------------------------------|----------------|---------|
|       |                                                                 | 2020 р.        | 2021 р. |
| 1     | Контрактна вартість імпоротної сировини, тис. грн.              | 1896069        | 1644553 |
| 4     | Транспортні витрати, тис. грн.                                  | 1286617        | 1507508 |
| 5     | Вантажно-розвантажувальні витрати, тис. грн.                    | 6771675        | 6852305 |
| 6     | Складські витрати, тис. грн.                                    | 3385829        | 1370467 |
| 7     | Експедиторські витрати, тис. грн.                               | 3250407        | 2192744 |
| 8     | Страхові витрати, тис. грн.                                     | 8125977        | 54819   |
| 9     | Інші витрати на ЗЕД, тис. грн.                                  | 6771594        | 1370467 |
| 10    | Виробнича собівартість продукції, тис. грн.                     | 447656         | 39159   |
| 11    | Поза виробничі витрати, тис. грн.                               | 6771675        | 6852306 |
| 12    | Ціна імпорту, тис. грн.                                         | 1354384        | 1438946 |
| 13    | Кількість імпорту, тис. грн.                                    | 2979537        | 2740922 |
| 14    | Коефіцієнт кредитного впливу, тис. грн.                         | 1384963        | 140152  |
| 15    | Експортна дохід за умов надання комерційного кредиту, тис. грн. | 8539722        | 8850288 |

## Додаток В

## Темпи зростання імпорту України за 2017-2021 рр.

|                                                                                                                                                                                     | 2017   | 2018   | 2019    | 2020   | 2021   |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|--------|---------|--------|--------|
| Імпорт                                                                                                                                                                              | 65,55  | 92,18  | 50,60   | 66,19  | 88,85  |
| (Млрд. дол. США)                                                                                                                                                                    | -      | 26,63  | - 41,58 | 15,58  | 22,67  |
| Абсолютне зростання                                                                                                                                                                 |        |        |         |        |        |
| Темп зростання:                                                                                                                                                                     |        |        |         |        |        |
| базисний:                                                                                                                                                                           | 1,00   | 1,41   | 0,77    | 1,01   | 1,36   |
| коефіцієнти                                                                                                                                                                         | 100,00 | 140,63 | 77,20   | 100,97 | 135,55 |
| %                                                                                                                                                                                   |        |        |         |        |        |
| Темп зростання:                                                                                                                                                                     |        |        |         |        |        |
| ланцюговий:                                                                                                                                                                         | 1,00   | 1,41   | 0,55    | 1,31   | 1,34   |
| коефіцієнти                                                                                                                                                                         | 100,00 | 140,63 | 54,90   | 130,79 | 134,25 |
| %                                                                                                                                                                                   |        |        |         |        |        |
| Темп приросту                                                                                                                                                                       | -      | 40,63  | - 22,80 | 0,97   | 35,55  |
| базисний                                                                                                                                                                            | -      | 40,63  | - 45,10 | 30,79  | 34,25  |
| ланцюговий                                                                                                                                                                          |        |        |         |        |        |
| Середньорічний темп<br>роста <sup>2</sup>                                                                                                                                           | 1,151  |        |         |        |        |
| коефіцієнт                                                                                                                                                                          | 15,1   |        |         |        |        |
| при розрахунку середньорічного темпу зростання досліджувані періоди повинні мати один напрямок розвитку. Виходячи з цього, для розрахунку цього показника взято період 2019-2021рр. |        |        |         |        |        |

## Додаток Г

## Основні техніко-економічні показники

| №  | Показники                                                               | Од.<br>виміру | Період    |           | Зміна                  |       |
|----|-------------------------------------------------------------------------|---------------|-----------|-----------|------------------------|-------|
|    |                                                                         |               | 2020      | 2021      | в абс.<br>виразі (+,-) | у %   |
| 1  | Обсяг продукції без ПДВ в діючих цінах                                  | тис. грн.     | 1299517   | 1699116   | 377 499                | 26,6  |
| 2  | Дохід від реалізації продукції без ПДВ в діючих цінах                   | тис. грн.     | 2615427   | 2922845   | 207 418                | 7,9   |
| 3  | Собівартість реалізованої продукції                                     | тис. грн.     | 1382524   | 1276131   | 443 607                | 32,1  |
|    | в тому числі:                                                           |               |           |           |                        |       |
| 4  | сировина і матеріали                                                    | тис. грн.     |           |           |                        |       |
| 5  | паливо та енергія на технологічні нужди                                 | тис. грн.     | 892 488   | 982 268   | 89 780                 | 10,1  |
| 6  | адміністративні витрати                                                 | тис. грн.     | 154 887   | 180 908   | 26 021                 | 16,8  |
| 7  | витрати на реалізацію                                                   | тис. грн.     | 96 113    | 69 425    | -25 674                | -27,8 |
| 8  | Середньоспискова чисельність працівників                                | осіб          | 3469      | 3 463     | -6                     | -0,2  |
| 9  | Фонд оплати праці                                                       | тис. грн.     | 415 781   | 512 866   | 97 085                 | 23,4  |
| 10 | Прибуток від реалізації продукції                                       | тис. грн.     | 764 275   | 314 065   | -450 210               | -58,9 |
| 11 | Вартість основних виробничих фондів основних засобів на початок періоду | тис. грн.     | 2 452817  | 2245196   | -207 621               | -8,5  |
| 12 | Вартість основних засобів на кінець періоду                             | тис. грн.     | 2245196   | 2 087 275 | -157 921               | -7,0  |
| 13 | Середньорічна вартість основних засобів                                 | тис. грн.     | 2349006,5 | 2166235,5 | -182 771               | -7,8  |

Підприємство: 37571013 Товариство з обмеженою відповідальністю "Контактуум"

Звіт: 1-м, 2-м. Фінансовий звіт  
За період: 9 Місяців, 2021 р.

За період: 9 Місяців, 2021 р.  
Звіт доставлено до Центру обробки електронних звітів Держстату України 25.10.2021 у 11:16:40

Звіт доставлено до Центру обробки електронних звітів Держстату України 25.10.2021 у 11:00.  
Регістраційний номер звіту: 9003021615 (800100037571013S011001310000002092021.XML)

Звіт відповідає формату, визначеному Держстатом України.

Звіт відповідає формату, визначеному держ.  
Кваліфіковані електронні підписи перевірено.

Звіт прийнято для подальшої обробки. У випадку виявлення помилок 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 1  
до Національного положення (стандарту)  
бухгалтерського обліку 25 "Спрощена фінансова  
звітність"  
(пункт 4 розділу I)

**ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО**

### Фінансова звітність малого підприємства

Підприємство

Товариство з обмеженою відповідальністю "Контактгум"

Територія Шевченківський район м. Києва

Організаційно-правова форма господарювання Товариство з обмеженою відповідальністю

Вид економічної діяльності Оптова торгівля комп'ютерами, периферійним устаткуванням і програмним забезпеченням

Середня кількість працівників, осіб 6

Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком

Адреса, телефон вулиця Пирогова, буд. 1/35, оф. 9/9, м. Київ, 01030, Україна

Дата(рік,місяць,число)

за ЄДРПОУ

за КАТОТТГ

за КОПФГ

за КВЕД

| Коди                |    |    |
|---------------------|----|----|
| 2021                | 10 | 01 |
| 37571013            |    |    |
| UA80000000001078669 |    |    |
| 240                 |    |    |
| 46.51               |    |    |

300-09-63

1.Баланс на 30 вересня 2021

р.

Форма № 1-м

Код за ДКУД

1801006

| Актив                                                                   | Код<br>рядка | На початок<br>звітного року | На кінець<br>звітного періоду |
|-------------------------------------------------------------------------|--------------|-----------------------------|-------------------------------|
| 1                                                                       | 2            | 3                           | 4                             |
| <b>I. Необоротні активи</b>                                             |              |                             |                               |
| Нематеріальні активи                                                    | 1000         | -                           | 12,1                          |
| Первісна вартість                                                       | 1001         | 8,0                         | 31,2                          |
| Накопичена амортизація                                                  | 1002         | ( 8,0 )                     | ( 19,1 )                      |
| Незавершені капітальні інвестиції                                       | 1005         | 192,6                       | 192,6                         |
| Основні засоби :                                                        | 1010         | 614,5                       | 519,0                         |
| первісна вартість                                                       | 1011         | 1 098,7                     | 1 119,5                       |
| знос                                                                    | 1012         | ( 484,2 )                   | ( 600,5 )                     |
| Довгострокові біологічні активи                                         | 1020         | -                           | -                             |
| Довгострокові фінансові інвестиції                                      | 1030         | -                           | -                             |
| Інші необоротні активи                                                  | 1090         | -                           | -                             |
| <b>Усього за розділом I</b>                                             | <b>1095</b>  | <b>807,1</b>                | <b>723,7</b>                  |
| <b>II. Оборотні активи</b>                                              |              |                             |                               |
| Запаси :                                                                | 1100         | 372,7                       | 358,8                         |
| у тому числі готова продукція                                           | 1103         | 279,1                       | 280,1                         |
| Поточні біологічні активи                                               | 1110         | -                           | -                             |
| Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги        | 1125         | 2 007,9                     | 890,4                         |
| Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом                   | 1135         | 2,0                         | 78,8                          |
| у тому числі з податку на прибуток                                      | 1136         | -                           | 4,4                           |
| Інша поточна дебіторська заборгованість                                 | 1155         | 653,7                       | 1 770,3                       |
| Поточні фінансові інвестиції                                            | 1160         | -                           | -                             |
| Гроші та їх еквіваленти                                                 | 1165         | 766,9                       | 976,7                         |
| Витрати майбутніх періодів                                              | 1170         | 12,8                        | 13,7                          |
| Інші оборотні активи                                                    | 1190         | 41,2                        | 12,4                          |
| <b>Усього за розділом II</b>                                            | <b>1195</b>  | <b>3 857,2</b>              | <b>4 101,1</b>                |
| <b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b> | <b>1200</b>  | <b>-</b>                    | <b>-</b>                      |
| <b>Баланс</b>                                                           | <b>1300</b>  | <b>4 664,3</b>              | <b>4 824,8</b>                |

| Пасив                                                                                                    | Код рядка | На початок звітного року | На кінець звітного періоду |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|--------------------------|----------------------------|
| 1                                                                                                        | 2         | 3                        | 4                          |
| <b>I. Власний капітал</b>                                                                                |           |                          |                            |
| Зареєстрований (пайовий) капітал                                                                         | 1400      | 1,0                      | 1,0                        |
| Додатковий капітал                                                                                       | 1410      | -                        | -                          |
| Резервний капітал                                                                                        | 1415      | -                        | -                          |
| Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)                                                              | 1420      | 1 309,7                  | 1 133,8                    |
| Неоплачений капітал                                                                                      | 1425      | ( - )                    | ( - )                      |
| Усього за розділом I                                                                                     | 1495      | 1 310,7                  | 1 134,8                    |
| <b>II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення</b>                              |           |                          |                            |
| <b>III. Поточні зобов'язання</b>                                                                         |           |                          |                            |
| Короткострокові кредити банків                                                                           | 1600      | -                        | -                          |
| Поточна кредиторська заборгованість за:                                                                  |           |                          |                            |
| довгостроковими зобов'язаннями                                                                           | 1610      | -                        | -                          |
| товари, роботи, послуги                                                                                  | 1615      | 2 522,7                  | 3 309,4                    |
| розрахунками з бюджетом                                                                                  | 1620      | 338,0                    | 2,5                        |
| у тому числі з податку на прибуток                                                                       | 1621      | 50,6                     | -                          |
| розрахунками зі страхування                                                                              | 1625      | -                        | 2,4                        |
| розрахунками з оплати праці                                                                              | 1630      | -                        | 10,5                       |
| Доходи майбутніх періодів                                                                                | 1665      | -                        | -                          |
| Інші поточні зобов'язання                                                                                | 1690      | 492,9                    | 365,2                      |
| Усього за розділом III                                                                                   | 1695      | 3 353,6                  | 3 690,0                    |
| <b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b> |           |                          |                            |
| Баланс                                                                                                   | 1700      | -                        | -                          |
|                                                                                                          | 1900      | 4 664,3                  | 4 824,8                    |

**2. Звіт про фінансові результати**  
за 9 Місяців 2021 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      | 17 270,3          | 7 620,8                                 |         |
| Інші операційні доходи                                         | 2120      | -                 | 0,9                                     |         |
| Інші доходи                                                    | 2240      | -                 | -                                       |         |
| Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)                              | 2280      | 17 270,3          | 7 621,7                                 |         |
| Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)   | 2050      | ( 16 259,7 )      | ( 6 900,7 )                             |         |
| Інші операційні витрати                                        | 2180      | ( 1 146,2 )       | ( 542,3 )                               |         |
| Інші витрати                                                   | 2270      | ( 40,3 )          | ( 47,1 )                                |         |
| Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)                             | 2285      | ( 17 446,2 )      | ( 7 490,1 )                             |         |
| Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)            | 2290      | (175,9)           | 131,6                                   |         |
| Податок на прибуток                                            | 2300      | ( - )             | ( - )                                   |         |
| Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)                         | 2350      | (175,9)           | 131,6                                   |         |

Керівник

Головний бухгалтер

(підпис)

(підпис)

ЕП Осередько  
Євген  
Олександрович

ОСЕРЕДЬКО ЄВГЕН ОЛЕКСАНДРОВИЧ

ЕП Данилов  
Денис Борисович

(ініціали, прізвище)

Данилов Денис Борисович

(ініціали, прізвище)