

Міністерство освіти і науки України
Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника
Економічний факультет
Кафедра підприємництва, торгівлі та прикладної економіки

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на здобуття першого (бакалаврського) рівня вищої освіти

НА ТЕМУ

**«Управління стратегією зовнішньоекономічної діяльністю
підприємства в умовах глобалізації»**

Виконала:

студентка 4 курсу,

групи ПТБД-41 (з)

Спеціальності 076 Підприємництво,

торгівля та біржова діяльність

Ходовіцька Вікторія Ігорівна

Науковий керівник:

к.е.н. доцент кафедри фінансів

Мацьків Володимир Володимирович

Рецензент:

д.е.н. професор кафедри фінансів

Щур Роман Іванович

ЗМІСТ

ВСТУП.....	2
РОЗДІЛ 1. ТЕОРИТИЧНІ ОСНОВИ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	4
1.1. Сутність і характеристика потенціалу експортно-імпортного середовища підприємства.....	4
1.2. Методологія оцінки та дослідження експортно-імпортного можливості підприємств.....	12
РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ВОЛИНЬДОРІНВЕСТ».....	24
2.1. Загальна характеристика діяльності підприємства.....	24
2.2. Аналіз зовнішнього середовища ТОВ «ВОЛИНЬДОРІНВЕСТ»	31
2.3. Аналіз фінансових показників ТОВ «ВОЛИНЬДОРІНВЕСТ»	37
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ МОЖЛИВОСТЕЙ ТОВ «ВОЛИНЬДОРІНВЕСТ».....	45
3.1. Розроблення проекту збільшення виробництва для удосконалення імпортно-експортної діяльності підприємства.....	45
3.2. Оцінка ризиків та економічне обґрунтування запропонованих варіантів.....	55
РОЗДІЛ 4. ОХОРОНА ПРАЦІ.....	59
ВИСНОВКИ.....	64
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	66
ДОДАТКИ.....	71

ВСТУП

Актуальність дослідження Значення експортної діяльності вітчизняних підприємств для розвитку національної економіки та інтеграції України на міжнародну арену, мають великий вплив. Успіх на світових ринках багато в чому залежить від здатності підприємців задовольняти високі вимоги до якості та безпеки, а також від потенціалу компанії конкурувати на внутрішньому ринку. Це потребує впровадження сучасних технологій та інновацій, законів і заходів для підвищення експортного потенціалу підприємств. Тому дослідження, що аналізують експортний потенціал підприємств і визначають необхідні кроки для підвищення конкурентоспроможності в цьому відношенні, мають велике значення.

Вивчення експорту України є важливим інструментом стратегічного планування та прийняття зважених рішень у сфері розвитку бізнесу. Це дозволяє визначати перспективні напрямки, адаптуватися до мінливих ринкових умов і забезпечувати сталий розвиток галузі, яка є життєво необхідною для економічного добробуту країни.

Метою роботи Визначити теоретичні аспекти та розробити практичні рекомендації щодо формування експортного потенціалу ТОВ «ВОЛИНЬДОРІНВЕСТ».

Відповідно до встановленої мети були визначені і вирішені такі **завдання**:

- дослідити концептуальні підходи до визначення експортного потенціалу підприємств;
- визначення особливостей формування експортного потенціалу підприємств;
- розробити методику оцінки експортного потенціалу;
- аналізувати тенденції розвитку світового ринку;
- оцінка експортного потенціалу будівельної галузі України;
- охарактеризувати експортний потенціал досліджуваних підприємств;

- визначити можливі шляхи підвищення експортного потенціалу підприємств;
- оцінити ефективність запропонованих методів підвищення експортного потенціалу підприємств.
- дослідження світових трендів будівельного ринку
- оцінити ефективність запропонованих заходів

Об'єктом дослідження експортний потенціал підприємств будівельних компаній.

Предмет дослідження теоретико-методологічні засади формування експортного потенціалу підприємств галузі будівництва, оренди нерухомості та транспорту.

Для вирішення завдання дослідження експортного потенціалу підприємств використовувалися такі методи: наукового узагальнення (визначення сутності процесу формування експортного потенціалу підприємств), класифікації економіко-математичного моделювання (дослідження динаміки показників, що впливають на експортний потенціал), математичної статистики (обробка статистики світової ренти та обсягів будівництва), порівняння (порівняння показників динаміки українського імпорту), діаграм (вивчення динаміка та структура світових обсягів імпорту та експорту), коефіцієнти (для вивчення показників ефективності підприємства, визначення частки сертифікованої продукції та кваліфікованих працівників) тощо.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРИТИЧНІ ОСНОВИ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність і характеристика потенціалу експортно-імпортного середовища підприємства

У сучасній міжнародній економіці глобалізація, що постійно прогресує, зробила всі країни залежними від світового ринку товарів, капіталу та послуг, а їхні процеси відтворення одночасно стимулюються світом і піддаються впливу потрясінь, які змінюють їхній курс. Не дивно, що швидкість і характер розвитку більшості країн сьогодні залежить від успіху чи невдачі розвитку зовнішньоекономічних зв'язків.

Міжнародна торгівля є основною формою міжнародних економічних відносин і являє собою обмін товарами та послугами між націями, тобто між країнами. Для економіки країни формою участі в міжнародній торгівлі є зовнішня торгівля .

Зовнішня торгівля є основним напрямом зовнішньоекономічної реальної економічної діяльності. Зовнішньоторговельні операції становлять 80% загального обсягу операцій зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів світової економіки. Це означає, що зовнішня торгівля вперше розкриває основний зміст господарської діяльності суб'єктів ЗЕД.

Зовнішня торгівля - це відносини купівлі-продажу товарів, капіталу, робочої сили та послуг між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності. Специфічний зміст зовнішньої торгівлі знаходить відображення в діяльності різних суб'єктів світового господарства.

Виходячи зі стандартів діяльності суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, її можна поділити на: 1. Зовнішня торгівля країни – це низка імпорتنих та експортних операцій конкретної країни. 2. Зовнішня торгівля окремих суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності - це низка імпорتنих та

експортних операцій, що здійснюються кожним суб'єктом господарювання самостійно.

Традиційна зовнішня торгівля – це імпортно-експортний бізнес, при якому суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності надають товари та послуги у валютній формі (товар-валюта, валюта-товар), тобто продають/купують товари за валюту [8, с.11].

Зовнішня торгівля - це торгівля між однією країною та іншою, яка передбачає платний експорт та імпорт товарів і послуг. Міжнародна торгівля є складною соціально-економічною категорією, яку можна розглядати як з операційного, так і з національного політичного рівня (рис.1.1) [7].

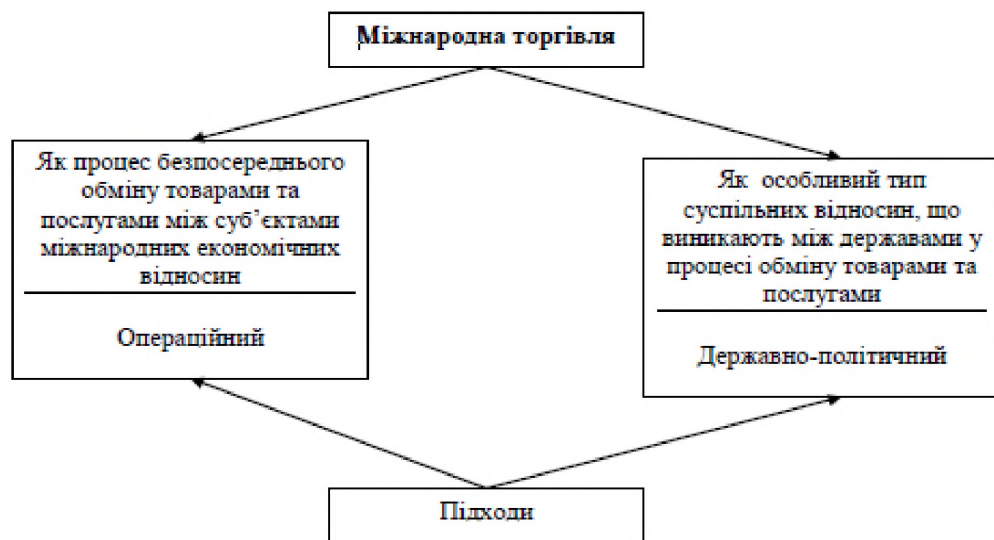


Рис. 1.1. Методи розуміння природи міжнародної торгівлі

Джерело сформовано автором на основі [7]

З операційної точки зору міжнародна торгівля – це процес прямого обміну товарами та послугами між суб'єктами господарювання в різних країнах, державах і міжнародних організаціях. Тобто мова йде про товаропотік (включаючи послуги, ліцензії, ноу-хау, роботи тощо), інструменти та механізми розширення торгівлі, вдосконалення структури імпорту та експорту, прогнозування та оцінки світових товарних ринків, планування експортних можливостей та імпортних потреб, організацію контрактної роботи, контроль за постачанням і транспортуванням товарів, проведення валютно-фінансових операцій тощо.

З точки зору національної політики міжнародна торгівля розглядається як особливий тип суспільних відносин, що виникають у процесі обміну товарами та послугами між країнами світової економічної системи, причому кожна країна має власну зовнішньоторговельну політику. Ці відносини регулюються спеціальними міжнародними нормами: договорами, угодами, актами та іншими нормами міжнародного права.

Міжнародна торгівля складається з двох протилежних потоків товарів і послуг: експорту та імпорту [4, с.16].

Експорт - це продаж продукції, виробленої в одній країні, в інші країни для подальшого використання або перепродажу.

Імпорт означає купівлю продукції, виробленої в інших країнах, для подальшого використання або перепродажу у власній країні. [4, с. 18].

На думку Циганкової Т.М., експорт (від лат. *exportare* – вивозити) – це вивезення товарів, робіт, послуг, результатів інтелектуальної діяльності, у тому числі на їх виключні права, з митної території іноземної держави без зворотного ввезення. Факт експорту фіксується при перетині товарів через митний кордон, наданні послуг, наданні прав на результати інтелектуальної діяльності. Продаж товарів і послуг іноземним фізичним особам, компаніям, організаціям і спільним підприємствам, але не вивезених за кордон, може зараховуватися до експорту. Обсяг експорту товарів, робіт, послуг і результатів інтелектуальної діяльності виражається показником «Експорт», який розраховується у вартісних одиницях за певний період (як правило, рік). Коли мова йде про однорідні, порівнювані товари (вугілля, нафта, газ тощо), експорт також можна виміряти у фізичних одиницях.

Імпорт (від лат. *importare* — ввозити) — ввезення товарів, робіт, послуг, результатів інтелектуальної діяльності, в тому числі виключних прав на них, на митну територію країни з-за кордону без зобов'язання про зворотній вивіз. Цей процес характеризує показник «імпорт», який розраховується у вартісних одиницях за певний період часу, найчастіше за рік. Обсяги імпорту однорідних,

порівнянних товарів можуть розраховуватися в кількісних одиницях (цукор, пшениця, цемент тощо).

Автор показники експорту, реекспорту імпорту та реімпорту відносить до групи об'ємних індикаторів, які виступають основою системи показників розвитку міжнародної торгівлі.

Відповідно до традицій торгівлі, країна-експортер вважається країною призначення товарів, а країна-імпортер — країною походження товарів. Статистична комісія ООН рекомендує використовувати метод «країна-виробник – країна-споживач» для реєстрації країни-контрагента. Якщо це неможливо, слід використовувати метод «країна доставки - країна доставки». Ця концепція базується на тому факті, що переважна більшість товарів, які торгуються на міжнародному рівні, доставляються з країн-виробників до країн-споживачів [10].

Відповідно до визначення Статистичної комісії ООН під експортом розуміється:

- експорт з цієї країни товарів, виготовлених, вирощених або видобутих у цій країні, а також товарів, раніше ввезених через кордон і оброблених на митній території;
- експорт раніше ввезених товарів, переробка яких здійснювалася під митним наглядом;
- експорт за кордон товарів, які раніше були імпортовані без будь-якої обробки в країні-експортері. Такий вид експорту називається реекспортом. Найпоширенішим реекспортом є товари, реалізовані на міжнародних аукціонах і товарних біржах. До реекспорту відноситься також вивезення (вивезення) товарів з території вільної зони та митного складу.

Імпорт означає:

- Імпорт товарів іноземного походження безпосередньо в країну з країн-виробників або проміжних країн для особистого споживання, промислового, будівельного, сільськогосподарського та іншого комерційного використання або для переробки для внутрішнього споживання чи експорту;

- Імпорт товарів із вільної зони або митного складу;
- Імпорт через кордон товарів, які раніше були експортовані, але не перероблені всередині країни. Такий тип імпорту називається реімпортом. До реімпорту належать товари, які не були продані на аукціоні, товари, повернуті консигнаційними складами, товари, забраковані покупцем, тощо;
- Імпорт товарів для переробки під митним наглядом. Ці товари імпортуються в країну для переробки з метою експорту готового продукту, що містить товари в обробленому або модифікованому вигляді (наприклад, оливкова олія імпортується для виробництва консервованих сардин на експорт).

Експорт та імпорт також включає всі товари, що постачаються материнською компанією транснаціональної корпорації її дочірнім компаніям, розташованим в інших країнах. Тут враховуються внутрішньофірмові обміни в рамках транснаціональних корпорацій, які підпадають під міжнародну торгівлю[14, с.98].

Реекспортний бізнес реєструється як експортний бізнес у митній статистиці, а сума реекспорту включається до експорту товарів.

Зінн Є.А. розмежовує поняття «експортно-імпортні операції»: Експортні операції — це операції з продажу суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності товарів, які можуть бути вивезені або не вивезені за митний кордон України, у тому числі реекспорт товарів за митний кордон України. Експорт в основному базується на перетині національних кордонів товарами або, якщо вони не перетинають національні кордони, продаж товарів підприємствам з іноземними інвестиціями в обмін на іноземну валюту (конвертована валюта) є експортною операцією [31, с.224].

Основою будь-якого експортного бізнесу є рівень розвитку продуктивних сил, міжнародний поділ праці та природні умови, зокрема наявність природних і сільськогосподарських ресурсів. Країни намагаються стимулювати своїх виробників експортувати продукцію шляхом надання субсидій, податкових пільг і позик, щоб заохотити їх до експорту; правова,

політична та інша підтримка. З розвитком науки і техніки частка машин і устаткування в експорті розвинутих країн продовжує зростати, головним чином за рахунок поглиблення міжнародного поділу праці.

Імпортні операції – операції українських суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності з придбання товарів у іноземних суб'єктів незалежно від того, чи ввозяться ці товари на територію України, у тому числі придбання товарів для власного споживання установами та організаціями за межами України.

Імпорт помірної кількості товарів допоможе заощадити робочий час, підвищити продуктивність праці, знизити собівартість продукції, повніше задовольнити потреби населення. Основою будь-якого імпорту є міжнародний поділ праці, рівень розвитку продуктивності, а також наявність і використання робочої сили, матеріалів і природних ресурсів [34, с.53].

Усі імпортні та експортні операції поділяються на дві категорії. Перша категорія — це торгівля товарами (матеріальними продуктами), такими як взуття, посуд, меблі тощо. Оскільки рух таких товарів між країнами є видимим, їх часто називають «видимим експортом та імпортом». Друга група імпортно-експортних операцій включає торгівлю послугами (нематеріальними продуктами), такими як банківські, транспортні чи консалтингові послуги. Оскільки послуги не мають конкретного матеріального прояву, торгові операції, пов'язані з послугами, називають «невидимим експортом та імпортом» [11].

Існують значні відмінності між експортом та імпортом послуг та імпортом та експортом товарів. Дохід від продажу послуг іноземним резидентам вважається експортом послуг, тоді як плата за послуги вважається імпортом послуг.

Послуги часто називають нематеріальними благами. У міжнародних економічних відносинах купується і продається велика різноманітність послуг, але найважливішими для міжнародної торгівлі є туризм, транспортні послуги,

фінансові та бухгалтерські послуги, консультації, реклама, різні види інженерних робіт тощо [11].

Румянцев А.П. За ознаками об'єктної специфіки форми ЗЕД суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності поділяються на:

а) торгівля товарами, в тому числі, зокрема: сировиною; пально-мастильні матеріали; продукти харчування; напівфабрикати; і готова продукція.

б) Торгівля послугами, включаючи: ліцензійну торгівлю; патенти; знання; інженерні послуги; страхові послуги; маркетингові послуги; бухгалтерські послуги; аудиторські послуги; юридичні послуги; туристичні послуги; транспортні послуги; консультаційні послуги; послуги консигнації; та експедиторські послуги [8].

Потік товарів і послуг між країнами є основною зовнішньою ознакою існування глобального ринку.

Ми можемо поглянути на поняття експорту та імпорту через призму правової поведінки, яка регулює зовнішньоекономічну діяльність. Відповідно до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» під експортом товарів розуміється продаж суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності України товарів (у тому числі з оплатою в натуральній формі) суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності незалежно від того, чи вивозяться ці товари на митний кордон України, у тому числі реекспорт товарів. При цьому термін «реекспорт» (реекспорт товарів) означає продаж іноземній комерційній структурі раніше ввезених на територію України товарів та їх вивезення за межі України [17].

Імпорт (імпорт товарів) – придбання (у тому числі оплата в безготівковій формі) суб'єктом господарювання України товарів у суб'єктів господарювання іноземної держави незалежно від того, ввозяться чи ні в Україну, у тому числі придбання товарів установами та організаціями за межами України для власного споживання[2].

Митний кодекс України визначає експорт та імпорт та визначає митний режим. На виконання законодавства України з питань державної митної справи Митним кодексом запроваджено митні режими, у тому числі митні режими «імпорт (вільний обіг)», «реімпорт», «експорт (остаточний вивіз)» та «реекспорт» [18].

Експорт (остаточний експорт) — митний режим, згідно з яким українські товари можуть вільно переміщатися за межами митної території України без зобов'язання щодо зворотного ввезення.

Митний режим експорту поширюється на товари, що вивозяться за межі митної території України, а також на товари, які вже вивезені за межі митної території України та підлягають митному контролю, крім товарів, поміщення яких у цей митний режим заборонено законом [18].

Для поміщення товарів у митний режим експорту особа, відповідальна за дотримання вимог митного режиму, повинна:

- 1) подання митним органам документів на такі товари для випуску товарів у митний режим експорту;
- 2) сплати митних платежів, обкладених товарами, що вивозяться за межі митної території України відповідно до митної системи експорту;
- 3) виконання встановлених законодавством умов для здійснення заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності;
- 4) подання митним органам ліцензії на експорт (реекспорт) товарів до третіх країн у зв'язку із зовнішньоекономічною діяльністю у випадках, встановлених законодавством.

Митні органи не вимагають обов'язкової перевірки прибуття експортованих товарів у пункт призначення за межами митної території України.

Імпорт (вільний обіг) – митний режим, за якого іноземні товари допускаються до вільного обігу на митній території України після сплати всіх встановлених законодавством України ввізних мит та виконання всіх необхідних митних формальностей [15].

Під митний режим імпорту поширюються товари, що ввозяться на митну територію України, товари, що зберігаються під митним контролем або поміщені в інші митні режими, а також продукти переробки товарів, поміщені в митний режим переробки на митній території України.

Державним законодавством України з питань митної справи можуть бути передбачені документи, що використовуються при декларуванні товарів у митному режимі імпорту замість бланка митної декларації[15].

Для ввезення товарів у митний режим імпорту особа, відповідальна за дотримання вимог митного режиму, повинна:

- 1) подати документи на товар до митного органу, який видав товар;
- 2) митні платежі сплачуються при ввезенні товарів на митну територію України відповідно до системи імпорту, передбаченої законодавством України;
- 3) Виконувати вимоги заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, сформульовані відповідно до законодавства.

1.2. Методологія оцінки та дослідження експортно-імпортного можливості підприємств.

Міжнародна торгівля характеризується торговим балансом і обсягом торгівлі. Торговий баланс — це різниця між експортом та імпортом. Обсяг торгівлі - це сума експорту та імпорту. Активне сальдо торгівлі виникає, коли експорт товарів і послуг перевищує імпорт. Пасивний торговий баланс — імпорт перевищує експорт.

Система регулювання зовнішньоекономічної діяльності національної держави вирішує подвійне завдання: стимулювання або підтримка розвитку експорту та відкриття нових ринків збуту та регулювання імпорту для захисту вітчизняних виробників і споживачів. Засоби та методи вирішення цих проблем постійно розвиваються та вдосконалюються, потребують комплексного дослідження та аналізу[11, с.62].

Щоб стримати розширення дефіциту зовнішньої торгівлі та збалансувати торгівлю чи міжнародні платежі, держава вживає різні методи та інструменти для регулювання внутрішнього імпорту та експорту.

Імпортний контроль здійснюється за допомогою ряду економічних та адміністративних інструментів.

Кириченко виділив два набори імпорتنих обмежень:

- 1) Через тарифи. Чим вищий тариф, тим дорожчим буде імпортований товар.
- 2) Нетарифні обмеження імпорту.

На практиці нетарифні заходи широко використовуються, але їх можна звести до кількох типових ситуацій:

- 1) кількісні обмеження, квоти та імпортні ліцензії;
- 2) дискримінація іноземних компаній, які бажають продавати товари (проекти, послуги) відповідно до національних потреб;
- 3) стандарти, у тому числі заходи щодо захисту здоров'я і життя людей, тварин і навколишнього середовища;
- 4) митні формальності;
- 5) спеціальні заходи захисту внутрішнього ринку: антидемпінгові; компенсаційні заходи; спеціальні заходи [40].

Основним економічним засобом регулювання імпорту є тарифи, які запроваджуються в усіх країнах світу.

Тариф складається із систематизованого переліку товарів, більшість з яких обкладаються диференційованими тарифами. З практичної точки зору тарифи мають кілька важливих характеристик:

- Тарифний розклад зазвичай має не одну, а декілька граф для тарифних ставок;
- Тарифні ставки змінюються в залежності від ступеня обробки продукту;
- Існує певна закономірність між рівнем економічного розвитку країни та ставкою імпортного податку в її тарифах.

До економічних інструментів регулювання імпорту належать також прикордонні податки та збори, загальний розмір яких часто перевищує тарифну ставку.

Податки та збори, як правило, встановлюються не законодавчими актами, а нормативними документами державних органів і тому часто змінюються. Імпортні податки та мита поділяються на дві категорії. По-перше, це так звані податки «вирівнювання», які еквівалентні непрямим податкам, що стягуються країною-імпортером на власні товари у формі податку на додану вартість, податку з обороту, податку з продажу або акцизного податку.

Це також включає акцизи та тарифи, які зазвичай стягуються з фіскальних причин на ціни на алкогольні напої, тютюнові вироби, каву, нафтопродукти та предмети розкоші. Метою податкового вирівнювання є встановлення єдиної системи оподаткування ідентичних товарів, вироблених у країні та за кордоном [9, с.16].

Друга категорія включає численні прикордонні податки та збори, які імпортери сплачують під час митного оформлення та транспортування товарів через кордон.

Антидемпінгові заходи — це особливий вид економічних заходів, що використовуються для регулювання імпорту і застосовуються переважно в розвинутих індустріальних країнах. Вони поширюються на іноземних експортерів, які постачають товари за кордон за невинновдано низькими цінами, порушують правила комерційних операцій, встановлені міжнародним співтовариством, завдають своїми діями збитки компаніям-конкурентам. Ці протекціоністські заходи передбачають, насамперед, встановлення додаткових тарифів.

Незважаючи на очевидну важливість економічних інструментів у регулюванні імпорту, їх використання не завжди відразу приносить бажані результати. Тому уряди різних країн різною мірою використовують традиційні та відносно нові адміністративні засоби.

Найбільш суворим адміністративним засобом контролю за імпортом є введення заборони (ембарго) на імпорт товарів. Цей крайній захід був не лише ініціативою уряду імпортера, а й рішенням, узгодженим на міжнародному рівні. Заборона на імпорт може бути введена з політичних мотивів, а також релігійних, моральних та інших причин[37, с.178].

Найстарішим інструментом адміністративного регулювання є кількісні обмеження імпорту, які є більш гнучкими, ніж ембарго, і дозволяють обмежувати поставки іноземних товарів на внутрішній ринок. Багато урядів використовують ці обмеження, щоб захистити вітчизняних постачальників від надмірної іноземної конкуренції, підтримувати стабільність цін на внутрішніх ринках, заощадити на використанні валюти та отримати еквівалентні торгові та політичні преференції від інших країн.

До традиційних форм обмеження імпорту відносяться квоти та ліцензії, але в сучасних умовах вони набули особливої різноманітності. Крім того, з'явилися нові форми регулювання торгівлі, найважливішими з яких є так звані добровільні експортні самообмеження, які встановлюються через офіційні двосторонні угоди між країнами або між бізнес-асоціаціями двох країн.

Серед адміністративних засобів контролю за імпортом особливе місце займають різноманітні технічні та інші спеціальні вимоги (обмеження). До них належать міжнародні, регіональні та місцеві стандарти, системи сертифікації та перевірки якості продукції, вимоги безпеки та екології, санітарні та ветеринарні стандарти, вимоги до упаковки та маркування.

У спектрі заходів державної торговельної політики державне регулювання експорту відіграє меншу роль, ніж регулювання імпорту, оскільки для розвинутих економік основним завданням є захист внутрішнього ринку від надмірної конкуренції з боку імпортних постачальників товарів і послуг. Загалом країни хочуть збільшити експорт, а не обмежувати його. Збільшення експорту означає більше надходжень до казни та більше робочих місць.

Але розмір і форма регулювання експорту є вирішальними для досягнення найкращих результатів як від державної економічної політики, так і від прямої ділової практики підприємців[39, с.74].

Україна обмежує експорт широкого спектру товарів, у тому числі: зброї, боєприпасів, військової техніки та спеціальних частин для їх виробництва, вибухових речовин, ядерних матеріалів, технологій, обладнання, пристроїв, спеціальних неядерних матеріалів і супутніх послуг, джерел іонізуючого випромінювання, інших видів продукції, технологій і послуг, які використовуються для виробництва озброєння і військової техніки або розголошують державну таємницю України, дорогоцінних металів і сплавів, дорогоцінного каміння, наркотичних засобів і психотропних речовин, робіт предметів мистецтва та старовини в колекціях музеїв України [40].

Експортні обмеження включають:

- Забороняється вивезення товарів з України без дозволу Держекспортконтролю;
- обов'язкове узгодження умов торгівлі певними товарами з державними органами влади;
- Встановити обов'язкові умови експорту товарів.

Засоби державного регулювання експорту Матвеев М.Д., Дідович І.І. Засоби поділяються на дві основні категорії: адміністративні та економічні[7].

Майже в усіх країнах адміністративні заходи є основним, а в деяких випадках і єдиним засобом контролю за експортом. Причина, чому цей метод так широко використовується, полягає в тому, що він більш ефективний. Крім того, вони регулюють експорт товарів вибірково, тобто роблять це з певною метою.

Одним із найпоширеніших інструментів управління експортом у світі є система ліцензування експорту, яка дозволяє урядам диференційовано впливати на розвиток зовнішньої торгівлі (поставки окремих товарів, окремих країн або окремих постачальників).

Завдяки ліцензуванню можна фактично заборонити експорт до певних країн, обмежити поставки лише кількісно, в тому числі на певний період часу або навіть на кілька місяців у році, вимагати від постачальників дотримання певних цін і рівня якості товарів, контролювати лише експорт, не впливаючи на його кількість і географічне спрямування (доки не буде потрібно більш значне втручання). Тому система ліцензування ніби поєднує в собі всі переваги адміністративних засобів експортного контролю.

Економічні засоби, за допомогою яких країна регулює експорт, а саме через механізм цін або шляхом збільшення витрат іноземних постачальників товарів, що обмежує їхній експорт, зазвичай застосовуються в країнах з малою ринковою економікою. Така особливість сучасних механізмів експортного контролю зумовлена тим, що ефективність економічних інструментів значною мірою залежить від ринкових факторів і тому не завжди забезпечує досягнення бажаних результатів. Крім того, економічні заходи мають відстрочений вплив на розвиток експорту і тому не можуть слугувати оперативним інструментом регулювання, за винятком певних обставин. Ці заходи зазвичай використовуються як додаткові заходи відповідно до загального напрямку національної економічної політики.

Серед економічних інструментів регулювання експорту найчастіше використовуються податки на поставку окремих товарів або невеликі збори з експортних операцій[33].

Крім того, державні органи (як правило, митниця) контролюють заявлені контрактні ціни на певні товари та порівнюють їх з орієнтирами (індикативними цінами), які періодично затверджуються державними органами, щоб запобігти зниженню цін окремими постачальниками, що не лише позбавить їх і державу валютної виручки, а й погіршить умови продажу аналогічних товарів іншими (іноді більшими) вітчизняними постачальниками.

Встановлена процедура контролю за цінами не обов'язково призводить до заборони експорту за цінами, нижчими від звичайних – вона лише вимагає від експортерів надати органам влади обґрунтування низьких цін.

Іншим напрямком національного регулювання експорту є контроль якості та стандартів товарів, що постачаються в іноземні країни, система, яка практикується багатьма індустріально розвиненими країнами. Цей контроль зумовлений як конкуренцією, так і зростаючими вимогами споживачів, у тому числі підприємств, які співпрацюють у глобальній економіці.

Тому різні форми регулювання експорту сучасними країнами в цілому відповідають національним інтересам, стали для країн важливим засобом стабільного збільшення валютних надходжень, а також сприяють встановленню справедливих правил торгівлі на зовнішніх ринках.

Держава здійснює ліцензування та квотування імпорту та експорту за таких обставин[22]:

- різке погіршення сальдо поточного рахунку платіжного балансу України з негативним сальдо, що перевищує 25% загальних валютних вимог України на відповідну дату;
- досягнення визначеного Верховною Радою рівня зовнішнього боргу;
- Серйозні дисбаланси на внутрішньому ринку щодо певних товарів, особливо сільськогосподарської продукції, водних продуктів, продуктів харчової промисловості та основних промислових товарів народного споживання;
- при необхідності забезпечити певне співвідношення імпортової та вітчизняної сировини у виробництві;
- У разі необхідності вживати заходів для усунення дискримінаційної практики в інших країнах;
- суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності порушує правові норми цієї діяльності, передбачені законом;
- Відповідно до міжнародних товарних угод тощо.

Ліцензія — це дозвіл, виданий уповноваженим органом, який дозволяє експорт (імпорт) товарів протягом певного періоду часу. Ліцензійна система — це державний орган, який регулює зовнішньоекономічну діяльність шляхом видачі пакету ліцензійних документів, що надають право на експорт або імпорт

певної кількості товарів протягом певного періоду часу. Дозволи можуть бути частиною квоти або самостійним інструментом державного регулювання. У першому випадку ліцензія - це просто документ, що підтверджує право на імпорт або експорт товарів у межах отриманої квоти; по-друге, він приймає різні специфічні форми.

Законодавство України визначає такі види ліцензій: разова (індивідуальна); загальний; глобальний; публічний (індивідуальний); автоматичний; антидемпінгові; компенсаторна; спеціальні; експорт тощо[21].

Рішення про встановлення системи ліцензування та квотування експорту (імпорту) приймається Верховною Радою України за поданням Кабінету Міністрів України і визначає перелік конкретних товарів, на які поширюється система ліцензування та квотування, та строк застосування системи щодо кожного з них.

Система квотування реалізується шляхом встановлення окремої системи видачі ліцензій, причому загальний обсяг експорту (імпорту) за цими ліцензіями не повинен перевищувати встановленої квоти кількості.

Квота - це нетарифний кількісний захід, який обмежує експорт або імпорт певного товару певною кількістю або обсягом протягом певного періоду часу. За спрямованістю дії квоти поділяються на експортні та імпортні.

До експорту можна віднести:

- за міжнародними угодами, які визначають частку кожної країни в загальному експорті певного товару;
- Заходи уряду щодо запобігання експорту товарів, які є дефіцитними на внутрішньому ринку.

Імпорт запроваджується національними урядами для захисту місцевих виробників, досягнення торговельного балансу, регулювання попиту та пропозиції товарів на внутрішньому ринку, а також для протидії дискримінаційній торговельній політиці інших держав.

Чинне законодавство України визначає види квот: глобальні квоти, групові квоти, експортні (імпортні) квоти, індивідуальні квоти, антидемпінгові квоти, компенсаційні квоти, спеціальні квоти тощо[16].

Торговельно-політичний підхід до розширення товарного експорту є одним із інструментів зовнішньоекономічної політики, який забезпечує максимально можливі переваги вітчизняним товаровиробникам при виході на зовнішні ринки.

Одним із головних питань є створення національної системи просування експорту. Для вирішення цього питання потрібні кошти для фінансування поставок товарів та надання різноманітних інших послуг експортерам .

Одним із найпоширеніших способів стимулювання товарного експорту є надання експортних бонусів або субсидій.

Експортні бонуси (субсидії) — це фінансові пільги, які надаються урядами або приватними організаціями компаніям-експортерам за експорт певних товарів за кордон. Вони покривають частину витрат вітчизняних виробників, підвищуючи тим самим їх конкурентоспроможність на зовнішніх ринках.

На практиці субсидії здебільшого застосовуються до загального виробництва, як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, але деякі субсидії застосовуються спеціально до експорту. З огляду на це субсидії поділяються на прямі та непрямі.

Пряма експортна субсидія (премія) — це певна грошова сума, яку країна сплачує експортеру за експорт товару, який вона має намір експортувати. Іншими словами, ці субсидії є субсидіями експортерам для компенсації різниці між високими внутрішніми цінами та низькими цінами на аналогічну продукцію на світовому ринку або для компенсації частини витрат постачальників.

Непрямі експортні субсидії є більш поширеними та складними, вони забезпечують фінансові вигоди окремим секторам економіки чи економіці в

цілому в обмін на витрати на кредити, податки, електроенергію, транспорт тощо.

Субсидії, як один із засобів стимулювання економіки, зазвичай використовуються для підтримки зайнятості в експортних галузях, стимулювання розвитку пріоритетних галузей для покращення структури економіки тощо та мають форму бюджетного фінансування національного експортера.

Іншими словами, експортні субсидії – це фінансові пільги, які надаються компаніям-експортерам з метою продажу своєї експортної продукції на зовнішніх ринках за цінами, нижчими від внутрішніх, що забезпечує цінову конкурентоспроможність їхньої продукції та непрямую дискримінацію імпоротної продукції. Субсидії приймають форму прямих фінансових переказів, фінансування науково-дослідних робіт та експортного виробництва або надання пільгових позик для цих цілей (прямі субсидії складають близько 30% світових субсидійних фондів), звільнення або відшкодування непрямих податків, зменшення або відшкодування імпортних податків на ресурси, що використовуються в процесі експортного виробництва, а також допомоги, що надається через механізми фінансування - впровадження експортних кредитних гарантій або програм страхування (непрямі субсидії) [13].

Для визначення заходів державної підтримки Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) розробила класифікацію субсидій, згрупувавши їх за чотирма напрямками:

- 1) прямі та непрямі бюджетні дотації (компенсації, податкові пільги та пільги споживачам або виробникам);
- 2) загальна підтримка виробництва товарів і послуг (підтримка інфраструктури та роботи зі створення та впровадження нових продуктів);
- 3) Інвестиційні субсидії (нижчі процентні ставки, гарантії кредитів, прощення боргів);

4) Надання підтримки через ринкові механізми (регулювання цін і виробництва, державні закупівлі, імпорتنі та експортні тарифи, квоти, нетарифні бар'єри) [7].

Під час Уругвайського раунду багатосторонніх торгових переговорів правила ГАТТ щодо субсидій були уточнені та розроблені в Угоді про субсидії та компенсаційні заходи (SCM) та Угоді про сільське господарство. Таким чином, наразі застосування субсидій на промислову продукцію регулюється Угодою, тоді як застосування субсидій на сільськогосподарську продукцію регулюється Угодою про сільське господарство. [15].

Угода про субсидії ділить їх на три великі групи



Рис. 1.2 Визначення субсидії відповідно до вимог СОТ.

Джерело сформовано автором на основі [15]

Угода уточнює право урядів використовувати субсидії для досягнення різноманітних цілей внутрішньої політики, але обмежує їх право надавати субсидії, які мають значний спотворюючий вплив на внутрішню та міжнародну торгівлю. Правила, викладені в Угоді, є всеосяжними, охоплюючи як правила субсидій, так і процедури запровадження компенсаційних мит[7].

Усі перераховані вище види субсидій зараз використовуються в Україні. Сьогодні вони в основному використовуються для підтримки вугільної, металургійної та сільськогосподарської промисловості. Однак, окрім субсидій, в Україні також використовуються різні інші форми державної підтримки, орієнтовані переважно на окремі підприємства та регіони.

Тепер, коли Україна вступила до СОТ, вона повинна дотримуватися вищезазначених правил.

Однією з найдавніших і найпоширеніших форм фінансового стимулювання експорту товарів є страхування експорту, найчастіше через державні гарантії експортних кредитів. Сучасна зовнішня торгівля була б практично немислима без експортних кредитів. Кредитування експортних операцій покликане стимулювати вітчизняних виробників до виходу на зовнішні ринки.

Серед різноманітних сучасних заходів стимулювання експорту найбільш комплексною і поширеною є політика звільнення експортерів від непрямих податків і деяких прямих податків, яка прийнята майже всіма розвиненими країнами[10].

Тому країни-імпортери сформували повний комплекс адміністративних заходів для стимулювання експорту, включаючи податкову політику, системи валютного контролю, інформаційне забезпечення та навчання персоналу, дипломатичну підтримку власних експортерів.

РОЗДІЛ 2.

ДОСЛІДЖЕННЯ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ВОЛИНЬДОРІНВЕСТ»

2.1. Загальна характеристика діяльності підприємства

Товариство з обмеженою відповідальністю «Волиньдорінвест» (далі – ТОВ «Волиньдорінвест») є юридичною особою, яка здійснює господарську діяльність на території України відповідно до чинного законодавства. Підприємство має код ЄДРПОУ 43063975. ТОВ «Волиньдорінвест» було засноване у 2019 році як компанія, що спеціалізується на операціях з нерухомістю. Початково підприємство зосереджувалося на орендних операціях, однак у процесі розвитку розширило сферу діяльності, зокрема у сфері будівництва та надання спеціалізованих послуг. Завдяки правильному стратегічному підходу та гнучкості у веденні бізнесу, компанія змогла зайняти конкурентні позиції на регіональному ринку, а її активи та фінансові показники свідчать про стабільний розвиток.

Юридична адреса компанії: 45000, Україна, Волинська область, м. Ковель, вул. Відродження, буд. 4.

Організаційно-правова форма підприємства – товариство з обмеженою відповідальністю, що означає, що учасники компанії не відповідають за її зобов'язаннями, а несуть ризик збитків лише в межах своїх внесків до статутного капіталу.

Статутний капітал ТОВ «Волиньдорінвест» становить 2 000 грн. Власниками підприємства є дві фізичні особи: Данилів Руслан Ігорович та Пивоварчин Ярослав Корнелійович, кожен з яких володіє часткою у 50%. Керівником компанії є Данилів Руслан Ігорович, який здійснює управління товариством на підставі статуту[31].

ТОВ «Волиньдорінвест» перебуває на загальній системі оподаткування та є платником податку на додану вартість (ПДВ) з 01 серпня 2019 року.

Основним видом економічної діяльності компанії відповідно до КВЕД є[31]:

- 68.20 – Надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна.

Крім цього, підприємство здійснює діяльність у наступних сферах:

- Будівництво: житлових та нежитлових будівель, доріг і автострад, мостів і тунелів, залізничної інфраструктури, електромереж, газопроводів, водних споруд тощо.

- Транспортні послуги: вантажні перевезення, оренда транспортних засобів.

- Будівельні роботи: демонтаж будівель, підготовчі роботи, електромонтажні роботи, монтаж систем водопостачання, кондиціонування та опалення.

- Ремонт та обслуговування автотранспорту.

- Інжиніринг та технічне консультування.

- Оренда будівельної техніки та устаткування.

- Торгівля газом та його розподілення через локальні трубопроводи.

Завдяки широкому спектру діяльності підприємство має можливість ефективно конкурувати на ринку, отримуючи дохід із різних напрямів бізнесу.

ТОВ «Волиньдорінвест» відіграє важливу роль у розвитку регіональної економіки, оскільки здійснює діяльність у стратегічно важливих сферах. Оренда комерційної нерухомості дозволяє підтримувати стабільну роботу бізнесів, які використовують приміщення для офісів, складів або виробничих потужностей. Будівництво та інженерні послуги сприяють покращенню інфраструктури Волинської області, забезпечуючи якісні будівельні роботи, модернізацію комунікацій та реалізацію значущих проєктів.

Компанія також є активним учасником ринку транспортних послуг, надаючи можливість орендувати техніку та транспортні засоби для виконання різнопрофільних завдань. Така бізнес-модель дозволяє підприємству мінімізувати ризики та диверсифікувати джерела прибутку.

Варто відзначити, що попри значні обсяги фінансової діяльності, компанія має лише двох офіційно зареєстрованих працівників. Це свідчить про те, що для виконання основних робіт можуть залучатися підрядники або використовуватися аутсорсингові моделі співпраці.

ТОВ «Волиньдорінвест» зареєстроване у виконавчому комітеті Ковельської міської ради. За період існування компанія змінила свою юридичну адресу – початково вона була зареєстрована в селі Колодяжне (Волинська область), проте пізніше місцезнаходження було перенесене до міста Ковель [31].

Відповідно до даних судового реєстру, компанія має сім судових рішень у справах про адміністративні правопорушення. Аналізуючи ці рішення, можна припустити, що вони можуть стосуватися господарської діяльності, податкових або трудових відносин.

ТОВ «Волиньдорінвест» має низку особливостей, які забезпечують його конкурентоспроможність:

- Диверсифікація діяльності, що дозволяє компанії працювати в різних секторах економіки та мінімізувати фінансові ризики.
- Наявність активів та нерухомості, що забезпечує стабільний прибуток від оренди.
- Гнучка структура управління, яка дозволяє швидко адаптуватися до змін ринку.
- Залучення сучасних технологій та підрядників, що зменшує витрати на утримання персоналу.

Конкурентною перевагою ТОВ «Волиньдорінвест» є ефективна модель управління бізнесом, що передбачає мінімізацію постійних витрат шляхом співпраці з підрядними організаціями та використання власного майна для отримання додаткових доходів. Крім того, підприємство використовує сучасні технології у сфері будівництва та управління нерухомістю, що підвищує якість наданих послуг.

Зважаючи на тенденції розвитку ринку, перспективи компанії пов'язані з подальшою модернізацією будівельного сектору, розширенням обсягів орендних операцій та збільшенням транспортних потужностей. Враховуючи наявність значних активів та досвід у кількох галузях, підприємство має високий потенціал для подальшого зростання та закріплення позицій на ринку.

ТОВ «Волиньдорінвест» є стабільним підприємством, що працює у сфері оренди нерухомості, будівництва, ремонту та транспорту. Попри зміни у фінансових показниках, компанія зберігає високий рівень активів та перспективи для подальшого розвитку. Завдяки своїй диверсифікованій бізнес-моделі та ефективному управлінню підприємство має всі передумови для розширення ринку та підвищення прибутковості.

Організаційна структура підприємства визначає внутрішній розподіл функцій, відповідальності та управлінських повноважень. Вона забезпечує ефективну взаємодію між керівництвом та виконавцями, а також сприяє досягненню стратегічних і тактичних цілей компанії. Ефективність організаційної структури компанії безпосередньо впливає на швидкість прийняття рішень, взаємодію між відділами та загальну продуктивність роботи. Враховуючи специфіку діяльності ТОВ «Волиньдорінвест», організаційна структура має бути максимально простою, що дозволяє оперативно реагувати на зміни ринку та адаптувати управлінські процеси відповідно до актуальних викликів. Лінійна структура компанії забезпечує чіткий розподіл відповідальності, що є оптимальним варіантом для невеликих підприємств, де ключові управлінські функції зосереджені в руках керівника.

ТОВ «Волиньдорінвест» є відносно невеликою компанією з мінімальною чисельністю офіційно зареєстрованих працівників (2 особи). Це зумовлено специфікою діяльності підприємства, яка передбачає зовнішнє залучення підрядників та субпідрядників для виконання робіт у сфері будівництва, ремонту, оренди та транспорту.

Організаційна структура компанії є лінійною, що означає, що управлінські рішення ухвалюються безпосередньо керівником підприємства, а оперативне виконання завдань здійснюється без багаторівневої ієрархії.

Основні елементи організаційної структури ТОВ «Волиньдорінвест»:

- Загальні збори учасників – вищий орган управління, до складу якого входять засновники (Руслан Данилів та Ярослав Пивоварчин). Вони ухвалюють ключові рішення щодо діяльності підприємства, затверджують фінансові звіти, змінюють статутні документи тощо.

- Директор – Данилів Руслан Ігорович, який виконує функції одноосібного виконавчого органу. Він несе відповідальність за фінансово-господарську діяльність компанії, укладає договори, керує операційними процесами. Керівник підприємства виконує не лише функції загального управління, а й бере безпосередню участь у координації виробничих, фінансових та адміністративних процесів. Враховуючи малу чисельність постійного персоналу, директор змушений поєднувати стратегічні та операційні завдання, що вимагає високого рівня компетентності та здатності швидко ухвалювати ефективні рішення. Такий підхід дозволяє компанії уникати зайвої бюрократизації, проте створює значне навантаження на керівника, що може обмежувати можливості масштабування бізнесу в майбутньому.

- Бухгалтер – Гарань Анастасія Сергіївна, яка займається фінансовою звітністю, податковим обліком, нарахуванням заробітної плати та іншими фінансовими питаннями.

Оскільки компанія активно співпрацює з підрядними організаціями, частина її діяльності делегується стороннім виконавцям, що дозволяє знизити постійні витрати на утримання великого штату співробітників. Залучення підрядників є важливим елементом бізнес-моделі компанії. Така форма організації праці дає можливість оперативно розширювати або скорочувати кількість виконавців залежно від обсягів поточних проєктів. Наприклад, при виконанні великих будівельних контрактів компанія залучає спеціалізовані

бригади, що дозволяє ефективно розподіляти ресурси та оптимізувати витрати. Водночас це вимагає ретельного підходу до вибору партнерів, укладання контрактів та контролю за якістю виконаних робіт.

Функціональний розподіл обов'язків у ТОВ «Волиньдорінвест» виглядає наступним чином:

Директор:

- Управління поточною діяльністю компанії.
- Представництво інтересів підприємства у відносинах з контрагентами, банками, державними органами.
- Контроль за виконанням фінансово-господарських операцій.
- Укладання договорів та затвердження фінансових документів.

Бухгалтер:

- Ведення бухгалтерського та податкового обліку.
- Підготовка фінансової та податкової звітності.
- Контроль за розрахунками з контрагентами та нарахуванням заробітної плати.

Зовнішні підрядники (залучаються за потреби):

- Виконання будівельних, ремонтних, монтажних, транспортних та інших спеціалізованих робіт.
- Юридичний супровід господарської діяльності (за потреби).

Така модель організаційної структури дозволяє підприємству бути гнучким та адаптивним до змін ринкової ситуації.

Нижче наведена схема організаційної структури компанії, яка відображає основні рівні управління:

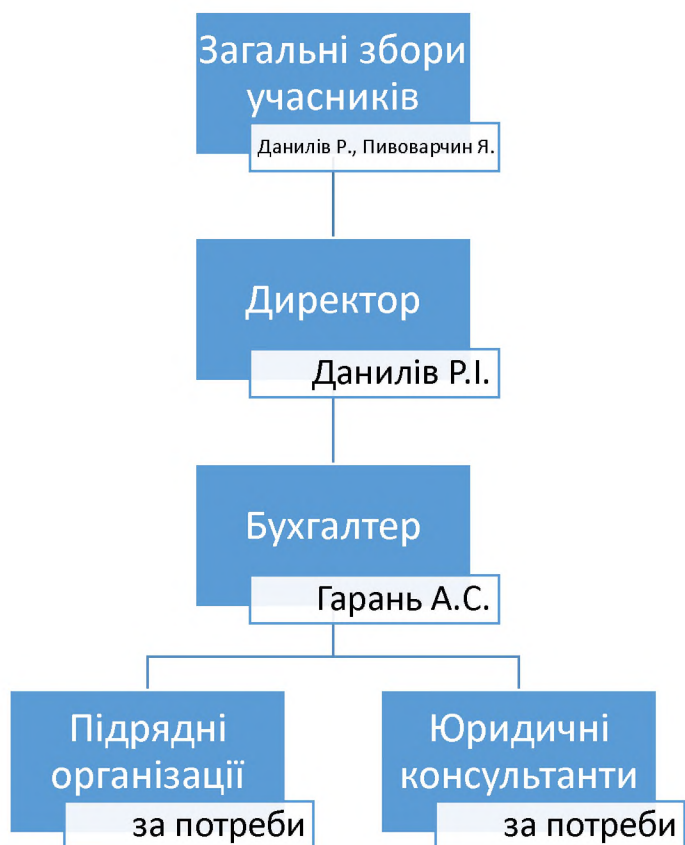


Рис. 2.1 Схема організаційної структури компанії

Джерело сформовано автором на основі [31]

Організаційна структура ТОВ «Волиньдорінвест» має ряд переваг: компанія швидко адаптується до змін ринку, залучаючи підрядників залежно від обсягів роботи, відсутність великого штату дозволяє оптимізувати витрати на заробітну плату, податки та адміністративні витрати, рішення ухвалюються безпосередньо керівником, що прискорює процеси.

Разом з тим, є певні недоліки такої структури: директор змушений одночасно займатися як стратегічним, так і операційним управлінням, необхідність постійного пошуку надійних виконавців для виконання будівельних та ремонтних робіт.

Організаційна структура ТОВ «Волиньдорінвест» відповідає його розмірам і специфіці діяльності. Завдяки лінійному управлінню підприємство забезпечує ефективну координацію своєї роботи без створення зайвих бюрократичних бар'єрів.

Використання зовнішніх підрядників дозволяє компанії працювати у різних галузях без необхідності утримання великого штату персоналу.

Водночас такий підхід вимагає ретельного контролю за якістю виконаних робіт та фінансовими ризиками, пов'язаними із співпрацею з контрагентами.

В цілому, структура управління компанії є ефективною та оптимальною для її поточних масштабів, проте в разі подальшого розширення бізнесу може знадобитися її модернізація та збільшення штату співробітників.

У перспективі, зі зростанням масштабів діяльності, компанії доцільно розглянути можливість розширення організаційної структури. Це може передбачати створення окремих відділів, зокрема:

- Фінансового відділу – для детального аналізу фінансових операцій, планування бюджету та оптимізації витрат;
- Юридичного відділу – для супроводу договорів, аналізу нормативних актів та вирішення правових питань;
- Відділу з орендних операцій – для ефективного управління комерційною нерухомістю та взаємодії з орендарями.

Таке розширення дозволить знизити навантаження на керівника та підвищити ефективність управління окремими напрямками діяльності.

2.2. Аналіз зовнішнього середовища ТОВ «ВОЛИНЬДОРІНВЕСТ»

ТОВ «Волиньдорінвест» – сучасне підприємство, що займається широким спектром господарської діяльності, основою якої є операції з нерухомістю, будівництво та транспортні послуги. Завдяки продуманій стратегії управління компанія успішно поєднує кілька напрямків роботи, що дозволяє їй бути стійкою до ринкових коливань та підтримувати стабільний рівень доходів.

Основним видом діяльності компанії є надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна (КВЕД 68.20). Водночас підприємство активно розвиває будівельний сектор, виконуючи різноманітні монтажні роботи, зведення будівельних об'єктів, інженерні комунікації, а

також спеціалізується на транспортних послугах, що включають вантажні перевезення та надання в оренду техніки.

Комплексний підхід до ведення бізнесу дозволяє компанії не лише генерувати прибуток від кожного окремого напрямку, а й інтегрувати їх у єдину систему, де один вид діяльності підсилює інший. Наприклад, надання в оренду будівельної техніки тісно пов'язане із виконанням будівельних робіт, а експлуатація власних об'єктів нерухомості сприяє розвитку орендного бізнесу. Завдяки комплексному підходу ТОВ «Волиньдорінвест» створює синергію між своїми напрямками діяльності. Наприклад, власна будівельна техніка використовується не тільки для реалізації внутрішніх проєктів компанії, а й здається в оренду, що дозволяє зменшити періоди її простою. Це дає змогу підприємству оптимізувати витрати та отримувати додатковий прибуток, зменшуючи ризики, пов'язані з ринковими коливаннями в окремих секторах.

Основна діяльність ТОВ «Волиньдорінвест» зосереджена на операціях із нерухомістю, що включає оренду комерційних приміщень, офісних площ, складських та виробничих об'єктів. Підприємство виступає не лише як власник нерухомості, але й як керуюча компанія, забезпечуючи технічне обслуговування орендованих площ та здійснюючи адміністративне управління ними.

Даний напрямок є найстабільнішим у фінансовому плані, оскільки забезпечує підприємству регулярний грошовий потік. Крім того, завдяки зростаючому попиту на комерційну нерухомість компанія має можливість розширювати цей сектор, купуючи нові об'єкти або розвиваючи власні будівельні проєкти.

Оренда нерухомості дозволяє підприємству мінімізувати ризики, пов'язані з ринковими коливаннями, оскільки укладені довгострокові контракти з орендарями забезпечують стабільні надходження коштів навіть у періоди економічної нестабільності. Ринок оренди комерційної нерухомості є досить конкурентним, особливо у великих містах та промислових центрах.

Успішність діяльності в цьому напрямі залежить від ряду факторів: вигідного розташування об'єктів, доступності інфраструктури, конкурентоспроможної цінової політики та якісного обслуговування орендованих приміщень. ТОВ «Волиньдорінвест» приділяє увагу аналізу ринкових тенденцій, адаптуючи умови оренди відповідно до попиту, що дозволяє компанії зберігати стабільний рівень заповненості приміщень та підтримувати прибутковість цього напрямку діяльності.

Другим важливим напрямом діяльності ТОВ «Волиньдорінвест» є будівництво та монтажні роботи. Компанія виконує широкий спектр робіт у сфері житлового та комерційного будівництва, включаючи зведення будівель, монтаж інженерних комунікацій, підготовчі та демонтажні роботи.

Зокрема, компанія займається[31]:

- будівництвом житлових та нежитлових будівель (КВЕД 41.20);
- зведенням об'єктів дорожньої інфраструктури, таких як автостради, мости, тунелі (КВЕД 42.11, 42.13);
- монтажем інженерних мереж, включаючи водопостачання, газопостачання, електромережі (КВЕД 42.21, 35.22);
- демонтажем старих будівель, що включає знесення та підготовчі роботи (КВЕД 43.11).

Будівництво є не лише окремим напрямом діяльності, а й важливим елементом загальної стратегії розвитку підприємства. Зведення нових будівель дає змогу компанії поповнювати власний фонд нерухомості, який згодом використовується для оренди або перепродажу. Власний будівельний підрозділ дозволяє підприємству здійснювати капітальне будівництво без залучення сторонніх підрядників, що значно зменшує витрати та дає можливість контролювати якість виконуваних робіт. Крім того, завдяки постійному будівництву та реконструкції об'єктів, компанія має можливість поповнювати свій портфель нерухомості для подальшої оренди або продажу. Така стратегія дозволяє мінімізувати залежність від коливань на ринку оренди та гарантує стабільне зростання активів компанії.

Реалізація будівельних проєктів вимагає значних капіталовкладень, однак у довгостроковій перспективі цей напрям забезпечує високу рентабельність. Важливо зазначити, що компанія активно співпрацює з підрядними організаціями, що дозволяє зменшити витрати та сконцентруватися на керуванні будівельними процесами, а не на виконанні всіх робіт власними силами.

ТОВ «Волиньдорінвест» також здійснює діяльність у сфері логістики та перевезень. Цей напрям включає вантажні автомобільні перевезення, надання в оренду транспортних засобів та спецтехніки для будівництва.

Основна перевага цієї сфери діяльності полягає в тому, що вона підтримує будівельний сектор компанії, забезпечуючи доставку будматеріалів, технічне обслуговування автопарку та оперативне реагування на потреби будівельних проєктів. Ринок логістичних послуг в Україні демонструє стабільне зростання, і компанії, які надають якісний сервіс у сфері вантажних перевезень, мають значні перспективи для розвитку. ТОВ «Волиньдорінвест» може розширити цей напрям шляхом оновлення автопарку, впровадження сучасних логістичних рішень та автоматизації процесів управління транспортом. Додатково перспективним є розвиток логістичних послуг для будівельних компаній, що дозволить оптимізувати перевезення матеріалів та зменшити витрати як для власних потреб підприємства, так і для зовнішніх замовників.

Оренда будівельної техніки та вантажного транспорту є окремою статтею доходів компанії. Оскільки власний парк техніки часто залишається незадіяним у певні періоди, здача його в оренду дозволяє мінімізувати втрати та отримувати додатковий прибуток.

ТОВ «Волиньдорінвест» є диверсифікованою компанією, яка ефективно поєднує кілька напрямків діяльності. Завдяки грамотній бізнес-стратегії підприємство успішно розвиває орендний бізнес, будівництво та транспортні послуги, що дозволяє йому бути гнучким та стійким до змін на ринку.

Для оцінки поточного стану ТОВ «Волиньдорінвест» та розробки рекомендацій щодо його подальшого розвитку було проведено SWOT-аналіз підприємства. Даний метод дозволяє визначити ключові сильні та слабкі сторони компанії, а також оцінити зовнішні можливості та загрози, які можуть вплинути на її діяльність.

SWOT-аналіз допомагає не тільки проаналізувати наявні переваги компанії, а й виявити потенційні загрози, на які необхідно звернути увагу. Враховуючи специфіку діяльності ТОВ «Волиньдорінвест», проведений аналіз включає оцінку таких аспектів, як фінансова стійкість, стратегія розвитку, конкурентоспроможність, організаційна структура та ринкові фактори.

З огляду на велику роль зовнішніх факторів, у SWOT-аналізі особливу увагу приділено економічному середовищу, можливостям розширення діяльності, державному регулюванню та можливим ризикам у сфері будівництва, оренди нерухомості та транспортних послуг.

Таблиця 2.1

SWOT-аналіз ТОВ «Волиньдорінвест»

Сильні сторони (Strengths)	Слабкі сторони (Weaknesses)
Диверсифікована діяльність – компанія працює у кількох напрямках (оренда нерухомості, будівництво, транспортні послуги), що дозволяє розподіляти ризики.	Мала кількість власних працівників – компанія має лише 2 офіційно зареєстрованих працівників, що збільшує навантаження на керівництво.
Наявність власних активів – компанія володіє нерухомістю, що забезпечує стабільні доходи від оренди.	Залежність від підрядників – більшість будівельних і транспортних робіт виконують сторонні компанії, що може спричинити ризики затримок і підвищення витрат.
Гнучка організаційна структура – дозволяє швидко ухвалювати рішення та адаптуватися до змін на ринку.	Низька впізнаваність бренду на загальноукраїнському рівні – компанія переважно працює у Волинській області, що обмежує можливості виходу на нові ринки.

Продовження таблиці 2.1

Висока ліквідність активів – велика частка активів компанії	Відсутність власного юридичного відділу – компанія не має
---	---

може бути використана для залучення інвестицій або кредитування.	внутрішнього юридичного супроводу, що може ускладнювати роботу з договорами та судовими справами.
Застосування сучасних технологій – у будівництві та управлінні нерухомістю використовуються цифрові платформи для обліку та аналізу ринку.	Високий рівень зобов'язань – фінансовий аналіз показує, що компанія має значні боргові зобов'язання, що може обмежувати її можливості розвитку.
Можливості (Opportunities)	Загрози (Threats)
Зростання попиту на оренду комерційної нерухомості – особливо в регіонах, де розвивається малий та середній бізнес.	Економічна нестабільність – інфляція та зростання вартості будівельних матеріалів можуть негативно вплинути на фінансові показники компанії.
Розширення діяльності через залучення інвесторів – компанія може розглянути можливість залучення додаткових інвестицій для масштабування бізнесу.	Зміни у податковому законодавстві – підвищення податків або зміни в регулюванні оренди можуть вплинути на прибутковість компанії.
Державні програми підтримки будівельного сектору – сприяння уряду в розвитку інфраструктури може створити нові можливості для компанії.	Зростання конкуренції у сфері оренди нерухомості – великі забудовники можуть пропонувати вигідніші умови для орендарів.
Автоматизація процесів управління нерухомістю – впровадження CRM-систем та онлайн-платформ для орендарів допоможе оптимізувати бізнес-процеси.	Ризики форс-мажорних обставин – воєнні дії, природні катастрофи або глобальні кризи можуть негативно вплинути на ринок будівництва та нерухомості.
Модернізація автопарку та розширення транспортних послуг – оновлення вантажного транспорту дозволить оптимізувати логістику та підвищити прибутковість.	Зростання вартості кредитних ресурсів – ускладнення доступу до фінансування може обмежити розвиток компанії.

Проведений SWOT-аналіз дає змогу оцінити як внутрішні чинники, що впливають на діяльність компанії, так і зовнішнє середовище, у якому вона функціонує.

Основними сильними сторонами ТОВ «Волиньдорінвест» є диверсифікована діяльність, наявність власних активів та гнучка організаційна структура, що дозволяє швидко адаптуватися до змін на ринку. Водночас

існують і слабкі сторони, такі як висока залежність від підрядників, невелика кількість власного персоналу та відсутність юридичного відділу, що може створювати певні ризики.

Щодо зовнішніх можливостей, компанія має перспективи розширення ринку, залучення інвестицій, використання державних програм підтримки будівництва та впровадження цифрових рішень у сфері оренди нерухомості. Проте слід враховувати загрози, серед яких – економічна нестабільність, зростання конкуренції, зміни у законодавстві та ризики форс-мажорних обставин.

Для мінімізації ризиків і посилення конкурентних переваг компанії доцільно:

- Оптимізувати кадрову структуру, розглянувши можливість розширення штату ключових спеціалістів (фінансистів, юристів, маркетологів).
- Зменшити залежність від підрядників, створивши власні будівельні та транспортні підрозділи.
- Впровадити сучасні технології для автоматизації процесів управління нерухомістю та фінансового обліку.
- Аналізувати ринок та адаптувати бізнес-стратегію відповідно до економічних змін.

Завдяки впровадженню цих заходів ТОВ «Волиньдорінвест» зможе посилити свої позиції на ринку та забезпечити сталий розвиток у майбутньому.

2.3. Аналіз фінансових показників ТОВ «ВОЛИНЬДОРІНВЕСТ»

Для ілюстрації основних фінансових показників підприємства наведемо таблицю:

Таблиця 2.2

Фінансові результати діяльності ТОВ «Волиньдорінвест» (грн)

Джерело сформовано на основі [Додаток А]

	2021 рік	2022 рік	2023 рік	2024 рік
Кількість персоналу	2	2	2	2
Дохід (тис грн)	46 010	36 928	36 689	30 469
Чистий прибуток (тис грн)	15 780	7 536	8 478	5 003
Активи (тис грн)	130 874	177 065	194 414	193 028
Гроші та їх еквіваленти (тис грн)	62	712	571	4
Довгострокові зобов'язання (тис грн)	-	-	-	-
Поточні зобов'язання (тис грн)	106 289	144 969	153 860	154 328
Власний капітал (тис грн)	24 585	32 096	40 554	38 700

У період з 2021 по 2024 роки кількість працівників залишається незмінною – лише 2 працівники. Це означає, що бізнес дуже малий або автоматизований за своєю природою. Проте, навіть маючи такий невеликий колектив, компанія має значні фінансові ресурси, що робить ситуацію особливою.

Дохід компанії знизився на 46 010 грн. у 2021 році та 30,469 гривень у 2024 році. Це падіння майже на 34% було особливо значним між 2021 і 2022 роками. Така динаміка може свідчити про втрату частки ринку, падіння продажів або зміну стратегічного підходу компанії.

Чистий прибуток у 2021 році склав 15,780 грн. Але у 2022 році ця цифра впала до 7,536 грн. тобто більше ніж удвічі. У 2023 році воно трохи підскочить до 8,478 грн., але у 2024 році знову падає до 5,003 грн. Незважаючи на те, що компанія працює багато років, динаміка є негативною, що свідчить або про зниження рентабельності, або про зростання витрат.

Активи компанії зросли до 130 874 грн. У 2021 році становитиме 194,414 грн. У 2023 році – 193,028 грн, у 2024 році – трохи менше – 193,028 грн. Це вказує на загальне зростання ресурсної бази, але зупинка зростання може свідчити про обмеження для подальших інвестицій або розвитку.

Значно скоротилися грошові кошти та їх еквіваленти з 62 000 грн. у 2021 році та 4000 грн. у 2024 році. Це надзвичайно низький рівень ліквідності, що вказує на серйозну нестачу наявних грошових ресурсів для покриття навіть найменших операційних витрат.

Компанія не має довгострокової заборгованості, що є позитивним показником з точки зору фінансової структури. Проте поточні зобов'язання зросли з 106 289 до 154 328 грн за аналізований період. Збільшення понад 48 грн за чотири роки при зменшенні грошових коштів і прибутків створило важкий фінансовий тягар.

До 2023 року капітал продемонструє позитивну динаміку: з 24 585 грн. у 2021 році до 40 554 грн. у 2024 році він дещо знизиться до 38 700 грн., яка зазвичай не є суттєвою, підтверджує загальну тенденцію погіршення фінансових показників.

Тому, хоча підприємство залишається прибутковим, воно втрачає фінансову стійкість через зменшення доходів, скорочення ліквідності, збільшення короткострокових зобов'язань та обмеженість ресурсів для подальшого розвитку. Якщо така тенденція збережеться, то в майбутньому може виникнути проблема із забезпеченням операційної діяльності та виконанням фінансових зобов'язань.

Таблиця 2.3

Фінансові індикатори ТОВ «Волиньдорінвест»

	2021	2022	2023	2024
Коефіцієнт поточної ліквідності	28.38%	63.48%	83.40%	80.60%
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0.06%	0.49%	0.37%	-
Коефіцієнт швидкої ліквідності	25.93%	59.27%	78.33%	78.51%
Коефіцієнт автономії	18.79%	18.13%	20.86%	20.05%
Рентабельність активів (ROA)	12.06%	4.26%	4.36%	2.59%
Рентабельність власного капіталу (ROE)	94.44%	26.59%	23.34%	12.63%

Продовження таблиці 2.3

Чиста маржа	34.60%	20.86%	23.17%	16.42%
Коефіцієнт покриття необоротних активів власним капіталом	24.41%	37.74%	61.36%	56.38%
Коефіцієнт заборгованості	81.21%	81.87%	79.14%	79.95%

Джерело сформовано на основі [Додаток А]

Аналіз фінансових показників ТОВ «Волиньдорінвест» за 2021-2024 роки показує комплексну зміну фінансового стану підприємства, і незважаючи на збереження прибутковості, загальною тенденцією є зниження ефективності та ліквідності.

Коефіцієнт поточної заборгованості вказує на те, що здатність компанії погасити борг знизилася на тлі збільшення короткострокових зобов'язань і зменшення грошових коштів. Коефіцієнт поточної ліквідності зріс з 28,38% у 2021 році до 83,4% у 2023 році, що можна оцінити як позитивну тенденцію. Однак до 2024 року цей коефіцієнт знижується до 80,6%, що, хоч і незначне, вказує на зниження доступності оборотного капіталу для обслуговування боргу. Коефіцієнт абсолютної ліквідності виглядає особливо критичним – він становить лише 0,06% у 2021 році, дещо зростаючи в наступні роки (0,49% у 2022 році та 0,37% у 2023 році), і абсолютно низький у 2024 році, що вказує на фактичну відсутність резервів готівки.

Коефіцієнт автономії у всі роки цей коефіцієнт був на досить низькому рівні - в межах 18-20%, що означає, що залежність від позикового капіталу була високою. Це підтверджується коефіцієнтом заборгованості, який протягом багатьох років залишається на рівні вище 79%, що є ключовим показником високого фінансового ризику. Навіть коли автономія досягає піку в 2023 році (20,86%), частка позикового капіталу залишається великою (79,14%).

Рентабельність активів (ROA) різко впав з 12,06% у 2021 році до 2,59% у 2024 році, що вказує на зниження ефективності використання активів для створення прибутку. Рентабельність власного капіталу (ROE) також демонструє ту саму тенденцію: з 94,44% у 2021 році до 12,63% у 2024 році. Це

означає, що власний капітал генерує все менше прибутку, що може зробити компанію менш привабливою як інвестиція.

Рентабельність чистого прибутку поступово знижується: з 34,6% у 2021 році до 16,42% у 2024 році. Це говорить про те, що компанія отримує менше прибутку на гривню виручки, що може бути результатом зростання витрат або зниження цін.

Співвідношення необоротних активів і власного капіталу є цікавим, оскільки воно покращиться з 24,41% у 2021 році до 61,36% у 2023 році, а потім трохи знизиться до 56,38% у 2024 році. Це вказує на покращення здатності компанії фінансувати довгострокові інвестиції за рахунок власних ресурсів, що є позитивним знаком на тлі загального зниження ліквідності.

Загалом, різні показники свідчать про те, що фінансова стійкість та ефективність компанії знизилися, рівень боргу є високим, а прибутковість знизилася. Незважаючи на покращення окремих показників, загальна тенденція свідчить про необхідність перегляду фінансової стратегії, зокрема щодо оптимізації витрат, відновлення ліквідності та зменшення боргового навантаження.

Фінансовий баланс ТОВ «Волиньдорінвест» за 2024 рік демонструє певні зрушення у структурі активів компанії, що можуть свідчити про зміну операційного фокусу, зниження інвестиційної активності та проблеми з ліквідністю.

У складі необоротних активів спостерігається незначне загальне зростання — з 66 090,4 грн на початок року до 68 635,4 грн на кінець. Основне джерело цього приросту — основні засоби, які зросли на понад 8 грн (із 57 224,1 до 65 400,9 грн). Первісна вартість основних засобів збільшилася майже на 27,3 грн, що може свідчити про придбання або введення в експлуатацію нових активів. Водночас знос основних засобів також суттєво зріс — з 65 054,2 до 84 199,3 грн, що означає старіння активів та потребу в оновленні. Значне скорочення незавершених капітальних інвестицій — із 8 865,5 грн до 3 233,7

грн — свідчить або про завершення деяких проєктів, або про припинення нових капіталовкладень (див. Додаток Б).

Оборотні активи зменшилися з 128 323,5 грн до 124 392,4 грн, тобто на майже 4 грн. Найбільш помітне зниження відбулося в запасах — з 7 810,4 грн до лише 3 227,6 грн, що може свідчити про зменшення обсягів виробництва або реалізацію залишків. Також значно скоротилася дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги — на понад 20 грн. Це може бути результатом кращої дисципліни оплат або, навпаки, зниження обсягів операцій.

Водночас інша поточна дебіторська заборгованість зросла майже на 22 грн — з 73 380,3 грн. до 95 174,2 грн, що може викликати занепокоєння, оскільки часто ця стаття включає сумнівні або неопераційні борги. Грошові кошти та їх еквіваленти майже зникли — з 570,8 грн на початок року до лише 3,9 грн на кінець, що підтверджує критично низьку ліквідність, вже згадану раніше.

Баланс загалом зменшився не суттєво — з 194 413,9 грн до 193 027,8 грн, що говорить про збереження активної частини майже на рівні попереднього періоду. Однак внутрішня структура активів зміщується у бік старіючих основних засобів і зростаючих дебіторських ризиків, при водночас майже повній втраті ліквідних ресурсів.

Загалом ситуація потребує втручання: для стабілізації фінансів компанії необхідно оптимізувати дебіторську заборгованість, збільшити частку грошових коштів та, можливо, переглянути стратегію інвестицій у основні засоби, враховуючи їхній високий знос.

Аналіз пасивів балансу ТОВ «Волиньдорінвест» за 2024 рік свідчить про високу залежність підприємства від зобов'язань, передусім короткострокових, при зменшенні власного капіталу та збереженні мінімального рівня зареєстрованого капіталу (див. Додаток В).

Власний капітал компанії майже повністю сформований за рахунок нерозподіленого прибутку, який зменшився з 40 553,6 грн до 38 700,0 грн. Це

зниження на понад 1850 грн відповідає розміру чистого прибутку за 2024 рік, що свідчить про відсутність додаткового формування резервів або капіталу. Зареєстрований капітал залишається незмінним — 2000 грн, що є надзвичайно низьким показником для підприємства з активами понад 190 млн грн. Власний капітал у 2024 році становив лише 20,05% загальної суми активів, що вказує на слабку фінансову автономію.

Довгострокові зобов'язання та банківські кредити відсутні, що на перший погляд виглядає позитивно, адже свідчить про відсутність довгострокового боргового тиску. Проте компанія замість цього акумулює величезні поточні зобов'язання, які на кінець періоду становлять 154 327,8 грн. Це майже 80% від усього балансу, і є серйозним ризиком з точки зору платоспроможності.

У складі поточних зобов'язань домінує стаття "інші поточні зобов'язання", яка зросла з 86 486,4 грн до 100 092,0 грн. Це збільшення може вказувати на накопичення не врегульованих боргів або авансів, які потребують детальнішого вивчення. Поряд із цим, заборгованість за товари, роботи, послуги навпаки зменшилася — з 65 482,7 грн до 52 943,7 грн, що може бути позитивним сигналом, але на фоні зростання інших зобов'язань ситуація лишається напруженою.

Невеликі суми заборгованості за розрахунками з бюджетом, страхуванням і оплатою праці практично не змінюють загальної картини. Вони становлять менш ніж 1% від загального обсягу зобов'язань, однак варто звернути увагу на зростання заборгованості зі страхування та оплати праці, що може свідчити про затримки у виплатах персоналу.

У цілому, структура пасиву компанії вкрай дисбалансована: висока частка поточних зобов'язань при мінімальному зареєстрованому капіталі та скороченні власного. Відсутність довгострокового фінансування, заміна його зростаючими короткостроковими зобов'язаннями й практична відсутність грошових коштів на рахунках створюють серйозні ризики ліквідності та неплатоспроможності. Компанії доцільно негайно переглянути свою

фінансову політику, зокрема реструктуризувати борги, залучити довгострокове фінансування та наростити власний капітал.

РОЗДІЛ 3.

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ МОЖЛИВОСТЕЙ ТОВ «ВОЛИНЬДОРІНВЕСТ»

3.1. Розроблення проекту збільшення виробництва для удосконалення імпортно-експортної діяльності підприємства.

Створення експортного потенціалу українських будівельних підприємств є важливим аспектом їх розвитку та інтеграції у світову економіку. Цей процес включає аналіз внутрішніх можливостей компанії, включаючи оцінку ресурсів, виробничих потужностей і технологічного рівня. Важливо визначити наявність кваліфікованих кадрів, ефективність процесу, якість продукту, рівень інновацій. Наступний крок — дослідження закордонних ринків. Це передбачає вивчення попиту на будівельні роботи в різних країнах, аналіз конкурентного середовища та визначення ринкових тенденцій і можливостей експорту. Цей аналіз допоможе вам зрозуміти, які ринки є найбільш привабливими та перспективними.

Розробка експортної стратегії передбачає визначення цільових ринків, створення конкурентних переваг, розробку цінової політики та маркетингових заходів. Ключовим фактором є забезпечення відповідності продукції міжнародним стандартам і вимогам сертифікації, що підвищує її конкурентоспроможність. Питання логістики також дуже важливі. Необхідно враховувати географічні та інфраструктурні характеристики цільового ринку, щоб забезпечити ефективну систему транспортування та доставки продукції чи різних послуг.

Сучасні компанії, які виходять на світовий ринок, стикаються з жорсткою конкуренцією. Щоб вижити й досягти успіху в цих умовах, підприємства повинні використовувати маркетингові можливості. Зокрема, більшість імпортно-експортних операцій на світовому ринку здійснюється на основі ефективної маркетингової політики. Згідно з дослідженнями, понад

75% невдач бізнесу викликані помилками в маркетинговій політиці. Важливою функцією в системі зовнішньоекономічної діяльності підприємства є міжнародний маркетинг.

Дослідження зовнішнього ринку відіграє важливу роль у міжнародному маркетинговому плані компанії, який включає впровадження процедур пошуку, збору, обробки та аналізу даних. Важливим завданням маркетингу є зменшення невизначеності та ризику в процесі прийняття ділових рішень. Дослідження ринку, особливо на зовнішніх ринках, включатиме два важливі змісти: дослідження ринку та дослідження потенційних можливостей компанії.

Можна вважати, що якщо ТОВ «Волиньдорінвест» прагне до реалізації ефективної зовнішньоекономічної політики, то значну увагу слід приділяти вдосконаленню розвитку маркетингової складової діяльності підприємства. Для цього варто розробити найбільш ефективні маркетингові кампанії, особливо ті, які можуть привести до успіху:

1. Поштова розсилка – розсилка рекламних матеріалів компанії (перелік послуг і їх вартість) як бізнес-пропозицій потенційним клієнтам. У рамках діяльності менеджерів передбачається відвідування підприємств, які отримали комерційні пропозиції поштою (електронною чи звичайною поштою) для отримання попередніх замовлень. У цьому випадку менеджер виступає в якості посередника між фірмою і клієнтом, орієнтуючись на переваги, які клієнт отримає від підписання довгострокового контракту з фірмою. На думку галузевих експертів, цей метод залучення клієнтів дуже ефективний для виявлення прибуткових клієнтів, встановлення ділових контактів, збору інформації для споживачів і забезпечення інтересу до пропонованих продуктів.

2. Підприємство приймає активну участь у закордонних виставках. У разі відсутності на вищезазначених заходах, реклама компанії буде розповсюджена серед усіх експонентів та відвідувачів. Інформаційні матеріали компанії розміщуються на відповідному стенді організатора, у

каталозі виставки, на відповідних зареєстрованих стендах тощо. Такий спосіб участі в зарубіжних професійних виставках дуже прийнятний для малого бізнесу, оскільки вартість неявки на міжнародні виставки значно нижча, ніж на звичайних виставках, а отримані вигоди варті витрат [29].

3. Знайдіть і стимулюйте посередників, оптовиків і дистриб'юторів. У той же час, незважаючи на те, що створення системи дистрибуції або відкриття спільного підприємства за кордоном може здатися привабливим, існують певні труднощі, включаючи проблеми з вибором партнерів, системи ціноутворення (витрати дистриб'ютора перекладаються на кінцевого споживача), невідповідність стратегічних цілей компанії та нових партнерів, а також проблеми розподілу доходу (у випадку спільного підприємства). Але якщо компанія хоче придбати іншу компанію з метою виходу на зовнішній ринок або створення спільного підприємства, це забезпечить їй певні перспективи легше завоювати відповідну позицію на ринку в майбутньому. [36].

ТОВ «Волиньдорінвест», приступаючи до вирішення завдань, пов'язаних з організацією імпортно-експортних операцій, всю увагу слід приділити підбору партнерів на світовому ринку. Беззаперечно, що успіх комерційної діяльності значною мірою залежить не тільки від уміння безпосереднього комерційного суб'єкта організовувати імпортно-експортні операції, а й від досконалості та готовності ділових зв'язків з іноземними контрагентами.

При виборі торгового партнера ТОВ «Волиньдорінвест» має враховувати багато різних факторів. Варто враховувати, що всі підприємці, які займаються здійсненням імпортно-експортних операцій, повинні дотримуватися певних норм. Перш за все, в процесі вибору партнера рекомендується звернути увагу на: характеристики зовнішньоекономічної угоди (що це таке - експорт, імпорт, компенсація тощо); предмет правочину (це купівля-продаж товарів або надання послуг); специфіка предмета

правочину (це сировина чи готова продукція, машинно-технологічна продукція чи товари народного споживання).

Важливо визначити, в яку країну найвигідніше експортувати свій товар чи послугу, або з якої країни найвигідніше імпортувати свій продукт чи послугу. Порівнюючи варіанти виходу на ринки різних країн, керівництво компанії має звернути увагу на такі ключові фактори: рівень політичної та економічної стабільності; витрати виробництва; доступність транспорту та інфраструктури; гарантовані державою пільги та заохочення; наявність кваліфікованої та дешевої робочої сили; місткість ринку конкретної країни; торгові обмеження; наявність вигідних постачальників сировини. Крім економічних характеристик, слід враховувати також особливості торгово-політичних відносин з тією чи іншою країною. Перевагу слід надавати компаніям, з якими компанія має добрі ділові відносини і які мають контракти та юридичні документи, що підтверджують це.

Якщо компанія є посередником, то до вибору посередника рекомендується підходити дуже уважно. По-перше, слід звернути увагу на його фінансово-економічний стан. Крім того, необхідно проаналізувати його кредитну інформацію, визначити характеристики реалізованої продукції, обсяг продажів і наявність власної збутової мережі. Процедури організації та ефективного проведення імпортно-експортних операцій вимагають ретельного аналізу не лише потенційних контрагентів, а й організацій-партнерів. Оцінка особливостей діяльності організації майбутнього партнера є частиною процедури ТОВ «Волиньдорінвест» щодо організації імпортно-експортних операцій.

Варто зазначити, що для значної кількості вітчизняних підприємств вибір міжнародних контрагентів є досить складним через відсутність інформації про потенційних бізнес-партнерів. Це питання говорить про те, що компаніям необхідно систематично впроваджувати певні дії з організації збору та аналізу інформації. Для оперативної господарської діяльності, пов'язаної з дослідженням компанії, слід прийняти такі процедури: збір

інформації про діяльність компаній, з якими плануються операції; моніторинг компаній, з якими вже укладені угоди; пошук нових компаній-партнерів; дослідження фірм-конкурентів, які займають провідні позиції на ринках, що є цікавими для підприємства.

Дослідження компаній, створених на певному ринку, передбачає збір інформації про них і систематизацію отриманої інформації. Інформацію про компанію, отриману з різних джерел, слід систематично організовувати у файлах компанії. Зокрема, для досьє відібрати дані, що стосуються загальної характеристики підприємства, виду виробничо-господарської діяльності, товарно-торгової сфери, позиції підприємства на ринку даного товару;.

В останньому варто з'ясувати такі питання, як репутація компанії, її фінансово-економічний стан, обсяги замовлень, зацікавленість іноземних партнерів у розміщенні у неї замовлень, відносини з іншими суб'єктами господарювання та державними організаціями, а також ділові якості представників компанії, з якими планується вести переговорний процес. Керівництво підприємства та його структурні підрозділи, які відповідають за ефективність організації імпортно-експортних операцій, повинні розуміти, що найважливішою інформацією в архівах підприємства сьогодні вважається інформація, отримана під час особистого спілкування з представниками підприємства [30].

Якщо компанія хоче вдосконалити організацію свого імпортно-експортного бізнесу, то збір інформації про ділових партнерів, особливо про конкретні види бізнесу, такі як зовнішньоекономічна діяльність, є дуже перспективним напрямком. Експортна діяльність ТОВ «Волиньдорінвест» повинна бути належним чином удосконалена в рамках чинних законодавчих актів. Першочерговими заходами щодо вирішення зазначених проблем мають бути: зменшення витрат експортерів на митне оформлення та усунення непотрібних та неефективних операцій; спростити митні процедури; скоротити перелік необхідних документів; усунення затримок митних вантажів; запобігання зловживанням у сфері митної діяльності [18].

4. Рівень розвитку страхової, банківської та фондової бірж у всьому світі надав компаніям, як учасникам імпорного та експортного бізнесу, різноманітні способи запобігання ризикам при організації зовнішньоекономічної діяльності. Хоча ризики можна до певної міри зменшити, їх неможливо повністю усунути. Зокрема, ризики можна певною мірою знизити за рахунок ефективного управління (особливо диверсифікації виробництва тощо), а суттєвих результатів можна досягти, поєднуючи різні методи управління ризиками: страхування, хеджування, використання інноваційних методів управління, розрахункових форм і методів зовнішньоекономічних операцій тощо [30].

Одним із способів мінімізації ризиків ТОВ «Волиньдорінвест» є проведення попередніх перевірок потенційних партнерів, з якими воно укладатиме договори. З цієї причини варто оцінити ефективність його діяльності. Тільки на основі проведених оцінок та отриманої інформації можна зробити відповідні висновки щодо його надійності та платоспроможності. Коли буде встановлено, що партнер відповідає вимогам компанії, можна поставити питання про підписання зовнішньоекономічного договору на основі максимального резервування та з найменшим рівнем ризику.

Наприклад, ризик невиконання партнером своїх договірних зобов'язань можна усунути, виконавши наступні процедури: підписання протоколу про наміри, який визначає період, протягом якого обидві сторони можуть внести зміни; зазначення в договорі про наміри конкретних фінансових зобов'язань у разі відмови від підписання договору; визначення умов, за яких арбітражний суд розглядатиме потенційно спірні питання; визначення в договорі конкретного змісту штрафних санкцій за невиконання договірних зобов'язань; та зазначення в умовах договору можливих форс-мажорних ситуацій [3].

Для усунення загрози банкрутства своїх партнерів компанія вживає заходів: обумовлює умови дії договору після надходження коштів на розрахунковий рахунок контрагента; після оплати товару чи послуги право власності переходить до замовника; користується банківськими послугами

щодо акредитивних методів оплати; укладає договори з банківськими установами - надає факторингові послуги щодо можливої дебіторської заборгованості.

З метою вдосконалення організації імпортно-експортної діяльності ТОВ «Волиньдорінвест» здійснено такі основні заходи: створення окремого структурного підрозділу, відповідального за ефективність організації імпортно-експортної діяльності підприємства, проведення маркетингових досліджень нових ринків з виходом, відбір партнерів для здійснення зовнішньоекономічної діяльності на основі збору відповідної інформації, проведення SWOT-аналізу для розробки стратегії розвитку підприємства та вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності з урахуванням окремих законодавчих актів. Реалізація цих заходів, безсумнівно, сприятиме підвищенню якості роботи підприємства у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Тут також необхідно визначити показники, що відповідають напрямку вдосконалення імпортно-експортного бізнесу: зростання обсягів виробництва, збільшення валютної виручки, прискорення оборотності оборотних коштів, збільшення конкурентних переваг на конкретних ринках і в суміжних регіонах, зниження собівартості продукції.

Мабуть, найважливішим критерієм ефективності вибору удосконалень у способі здійснення компанією імпортно-експортних операцій є підвищення рентабельності виробництва та реалізації продукції, а також підвищення прибутковості. Прибуток є основним результатом фінансово-господарської діяльності та основним джерелом фінансових ресурсів підприємства [13].

З метою підвищення ефективності імпортно-експортної діяльності підприємства доцільно організувати відділ зовнішньоекономічних зв'язків як організаційну структуру підприємства на чолі з комерційним директором. Його основним завданням є організація імпортно-експортного бізнесу, і це важлива частина єдиної внутрішньої організації та економічної системи компанії. Показана структура

Планувати, організовувати та координувати імпорتنі та експортні операції. Основними напрямками роботи відділу зовнішньоекономічних зв'язків ТОВ «Волиньдорінвест» є:

1. Організувати систематичне дослідження та аналіз зовнішніх ринків та перспектив їх розвитку для отримання інформації про співвідношення попиту та пропозиції.

2. Здійснювати поточне та перспективне планування зовнішньоекономічної діяльності компанії та приймати рішення з питань ринкової стратегії (попиту та конкурентних умов).

3. Провести сегментацію ринку для забезпечення правильного вибору орієнтації виробничо-збутової політики та з'ясування характеру та диференціації попиту.

4. Координувати організацію імпортно-експортного бізнесу.

5. Організувати дослідження цінового середовища, визначити систему взаємовідносин (на основі довгострокових умов договорів, довгострокових умов, одноразових закупівель тощо), підготувати документи для підписання контрактів з іноземними компаніями, провести процедуру реєстрації зовнішньоекономічних договорів (контрактів) в органах реєстрації.

В якості важливих функцій відділу зовнішньоекономічних зв'язків ТОВ «Волиньдорінвест» можуть бути:

1. Аналітична та прогнозна діяльність важливих факторів, що впливають на потенційну кон'юнктуру ринку збуту продукції компанії: Бізнес та економіка – включаючи економічні та фінансові умови потенційних покупців, існуючий попит на розчинники для виробництва продукції та відповідний попит і пропозиція окремих видів продукції; постачання, технологічний стан і якісні характеристики конкуруючих товарів, їх недоліки і переваги в порівнянні з продукцією організації; наявність інших ринків і споживачів виробленої продукції.

2. Допомога в отриманні ліцензій та допомога підприємствам у оформленні імпоротної та експортної декларації та своєчасному митному оформленні відповідно до правових положень.

3. Контролювати джерела імпорту та експорту.

4. Здійснювати бухгалтерський облік виконання зовнішньоекономічних договорів, таких як експорт продукції підприємства та імпорт бартерних контрактів.

5. Участь у техніко-економічних обґрунтуваннях для підготовки контрактів з іноземними покупцями.

6. Організація шукає найнадійніші джерела інформації про світовий ринок і кон'юнктуру ринку продукції компанії, щоб визначити перспективи виходу компанії на світовий ринок.

7. Перекладати українською мовою інформаційні матеріали, отримані з-за кордону.

8. Організовувати ділові зустрічі та підписувати угоди з іноземними діловими партнерами.

9. Рекламна діяльність підприємства пов'язана з експортом продукції та сприяє підвищенню конкурентоспроможності продукції підприємства на зовнішніх ринках.

10. Організовувати та здійснювати підготовку, облік та аналіз тимчасових контрактів з іноземними підприємствами.

11. Забезпечити складання та подання статистичної звітності про зовнішньоекономічну діяльність підприємства

Відділ, як правило, очолює його начальник, який має такі повноваження:

1. Звернутися до керівництва структурного підрозділу підприємства з проханням надати матеріали, необхідні для здійснення компетенційної діяльності

2. Вносити пропозиції щодо розробки та організації виробництва нової продукції, модернізації технологічних процесів, забезпечення надійності,

якості та конкурентоспроможності продукції з урахуванням вимог споживачів.

3. Запропонувати методи усунення технічних і конструктивних недоліків, що виникають у процесі виробництва продукції та під час експлуатації споживача.

4. Як представник економічних, планових, постачальницько-збутових, інфраструктурних та інших структур, відповідальний за планування та організацію таких питань, як постачання вироблених товарів, технічне обслуговування та зовнішньоекономічна діяльність.

5. Проаналізувати існуючі причини несправностей і дати рекомендації щодо поліпшення конструктивних і якісних характеристик виробленої продукції або виробів.

6. Сформулювати основні напрямки діяльності відділу, визначити перелік питань, що відносяться до основних обов'язків працівників, характеристик роботи та обов'язків, затвердити посадові інструкції працівників відділу [11].

Також рекомендується залучати до цього сектора таких експертів, як брокери та логісти. В межах компетенції логіста ТОВ «Волиньдорінвест» необхідно виконувати такі завдання:

- Організація певних заходів, узгоджених з діловими партнерами (відбір інформації, забезпечення ділових контактів, розробка спільних планів роботи);

- забезпечення виконання угод на постачання продукції чи товарів згідно з умовами досягнутих домовленостей;

- Спільно з технічно-економічними службами підприємства розробляти плани та завдання щодо співпраці з вітчизняними та закордонними бізнес-структурами;

Тому створення в організаційній структурі ТОВ «Волиньдорінвест» відділу зовнішньоекономічних зв'язків сприяло покращенню організації імпортно-експортних операцій підприємства.

Вітчизняні суб'єкти господарювання дедалі активніше виходять не лише на внутрішні, а й на зовнішні ринки. Їхньому виникненню сприяло багато факторів: можливість розширення ринків збуту на основі забезпечення зовнішньоекономічних зв'язків, залучення іноземних інвестицій тощо. Зовнішньоекономічна діяльність передбачає покращення не лише фінансово-економічного стану окремих промислово-підприємницьких структур, а й фінансово-економічного стану країни, особливо на основі зростання ВВП та збільшення податкової бази.

3.2. Оцінка ризиків та економічне обґрунтування запропонованих варіантів

З огляду на пропозиції, зазначені в підрозділі 3.1, необхідне економічне обґрунтування їх доцільності. З метою оцінки ефективності запропонованих заходів із залученням стратегічних інвесторів було проведено аналіз рентабельності. Пропозиція передбачає розвиток та модернізацію підприємств протягом трьох місяців для збільшення експортного потенціалу. З цією метою потенційні вигоди та суми витрат були визначені, як показано в наступній таблиці:

Таблиця 3.1

Аналіз переваг та витрат для підприємства ТОВ
«ВОЛИНЬДОРІНВЕСТ».

Загальні витрати	Сума загальних витрат(грн.)	Потенційні переваги	Сума потенційних переваг у грошовому еквіваленті (грн.)
Витрати на послуги маркетолога	89 000	Збільшення обсягу інвестицій	800 000

Продовження таблиці 3.1

Створення бізнес плану та фінансової стратегії	41 000	Використання стратегії дозволить збільшити обсяги продажів та вийти на нові ринки	360 000
Витрати на юридичні та бюрократичні послуги	28 000	-	-
Модернізація	1 500 000	Виробництво нової продукції, збільшення обсягів виробництва	1 800 000
Загальна сума витрат на проект	1 658 000	Загальна сума потенційних вигід	2 960 000

Джерело сформовано на основі власних досліджень

Таким чином, цей крок гарантує позитивну чисту поточну вартість для компанії та її інвесторів. Програма спрямована на залучення стратегічних інвесторів у розмірі 1 млн 658 грн., що забезпечить необхідні фінансові ресурси для збільшення експортного потенціалу підприємств. Реалізація цього проекту сприятиме покращенню репутації на ринку та може відкрити нові можливості для фінансування та розвитку компанії.

Щодо оцінки ефективності стратегії нарощування експортного потенціалу підприємств на міжнародній арені за рахунок рекламної діяльності використано метод багатокритеріального аналізу рішень. Для цього ми розглянули кілька маркетингових рішень, які могли б ефективно привернути увагу нових партнерів та інвесторів:

Далі слід визначити критерії, за якими ви будете оцінювати свої рекламні рішення. Можливі критерії вимірювання ефективності рекламної кампанії включають:

Вартість залучення клієнта – скільки коштує залучення нового клієнта. Це важливий показник ефективності маркетингових витрат.

Впізнаваність бренду на міжнародних ринках – рівень впізнаваності бренду українських виробників будівельних матеріалів на цільових ринках. Оцінку можна здійснити за допомогою опитувань, аналізу згадок у соціальних мережах, кількості дзвінків і запитів від потенційних клієнтів.

Зростання продажів – збільшення експорту будівельних матеріалів на міжнародні ринки. Оцінка проводиться шляхом порівняння продажів до і після впровадження стратегії.

Кількість підписаних контрактів – кількість нових контрактів або угод, підписаних з іноземними партнерами. Це конкретний показник успіху ваших маркетингових зусиль.

Таблиця 3.2

Оцінка маркетингових рішень за критеріями .

Критерій	Рішення 1	Рішення 2	Рішення 3	Рішення 4
Вартість залучення клієнта	5	4	4	5
Впізнаваність бренду на міжнародному ринку	4	4	5	4
Зростання обсягів збуту	5	5	4	4
Кількість укладених контрактів	3	3	5	4

Джерело сформовано на основі власних досліджень

Таким чином, виходячи зі зваженої суми, рекламний варіант 1 є найефективнішим і може бути найкращим засобом підвищення конкурентоспроможності компанії на міжнародному ринку.

Використання популярних професійних видань для залучення нових партнерів є ефективним маркетинговим рішенням. По-перше, такі видання мають широку аудиторію, що дає змогу охопити велику кількість потенційних клієнтів у всьому світі. Коротка стаття з описом продукту та високотехнологічного змісту виробництва може створити сильне перше враження про компанію, тим самим викликаючи інтерес і довіру до її продуктів. Це особливо важливо на нових ринках, де бренд ще не завоював впізнаваності та репутації.

По-друге, використання платформи друкованої літератури допомагає створювати інформативний контент, який легше засвоюється та запам'ятовується аудиторією. Статті можуть містити демонстрації виробничого процесу, відгуки задоволених клієнтів і опис реальних проектів, у яких використовувалися продукти компанії. Такий підхід сприяє підвищенню впізнаваності бренду на міжнародних ринках, що є важливим кроком у здобутті довіри нових клієнтів і партнерів. Крім того, це дозволяє ефективно продемонструвати конкурентні переваги вашої продукції та технологічні інновації, які можуть бути вирішальними факторами при виборі постачальника.

Нарешті, міжнародні потокові платформи можуть допомогти залучити не лише нових покупців, але й партнерів та інвесторів. Потенційні партнери можуть побачити перспективи співпраці та можливості розвитку спільних проектів, а інвестори – оцінити потенціал підприємства та прийняти рішення про надання фінансової підтримки. Крім того, такі відео можна включати в рекламні кампанії та розповсюджувати через соціальні мережі, що ще більше збільшує їх охоплення та вплив. Тому використання поточкових платформ і каналів стає ефективним інструментом збільшення експортного потенціалу бізнесу та залучення нових клієнтів, партнерів та інвесторів.

РОЗДІЛ 4.

ОХОРОНА ПРАЦІ

Охорона праці є важливою складовою діяльності будь-якого підприємства, особливо якщо воно працює у сферах будівництва, транспорту та оренди нерухомості. ТОВ «Волиньдорінвест» забезпечує високі стандарти безпеки для своїх працівників, дотримуючись вимог законодавства України. Основним завданням у цій сфері є створення безпечних умов праці, попередження травматизму та професійних захворювань, а також постійний контроль за виконанням нормативних вимог.

Відповідальність за дотримання вимог охорони праці покладається на керівництво підприємства. Директор ТОВ «Волиньдорінвест» несе персональну відповідальність за створення безпечних умов праці та контроль за дотриманням законодавчих норм у цій сфері. Крім того, керівники підрозділів і відповідальні особи зобов'язані проводити моніторинг ризиків, інформувати працівників про потенційні небезпеки та вживати заходів для запобігання нещасним випадкам на робочому місці.

На підприємстві реалізується комплекс заходів, спрямованих на мінімізацію ризиків, які можуть виникати у процесі роботи. Одним із ключових елементів є проведення навчання та інструктажів для всіх працівників. Вступний інструктаж проходять усі нові співробітники ще до початку виконання своїх обов'язків, а первинний інструктаж на робочому місці дозволяє ознайомитися з конкретними вимогами безпеки у певному підрозділі. Додатково проводяться повторні інструктажі, що допомагають закріпити знання, а також позапланові та цільові інструктажі, які організовуються у випадках змін у технологічному процесі або після виявлення порушень.

Не лише керівництво несе відповідальність за дотримання норм безпеки – кожен працівник підприємства також зобов'язаний виконувати встановлені правила охорони праці. Працівники повинні проходити інструктажі та

навчання, правильно використовувати засоби індивідуального захисту, повідомляти керівництво про виявлені небезпечні умови праці та дотримуватися всіх внутрішніх регламентів підприємства. Дотримання цих вимог дозволяє знизити рівень травматизму та запобігти аварійним ситуаціям.

Окрему увагу приділяють забезпеченню працівників засобами індивідуального захисту. Кожен співробітник отримує відповідний спецодяг, захисні каски, рукавиці, окуляри та інші засоби, залежно від специфіки його роботи. Крім того, на підприємстві здійснюється контроль за дотриманням техніки безпеки, що включає регулярні перевірки робочих місць, оцінку ризиків та розробку заходів з усунення виявлених порушень. Для підтримки високих стандартів безпеки ТОВ «Волиньдорінвест» регулярно проводить внутрішні перевірки стану охорони праці. Перевірки здійснюються як планово, так і позапланово, особливо після виявлення порушень або змін у технологічних процесах. Крім того, підприємство періодично проходить зовнішній аудит з боку державних органів контролю, таких як Державна служба України з питань праці. Це дозволяє своєчасно виявляти потенційні ризики та вдосконалювати систему безпеки на підприємстві.

Охорона праці на підприємстві здійснюється відповідно до законодавчих та нормативних актів України. Основними документами, що регулюють цю сферу, є Закон України «Про охорону праці», Кодекс законів про працю України, Державні будівельні норми (ДБН), а також низка галузевих правил безпеки. Особливе значення мають нормативні акти, які регламентують порядок виконання будівельних робіт, експлуатацію транспортних засобів та електроустановок.

ТОВ «Волиньдорінвест» суворо дотримується вимог чинного законодавства та здійснює постійний моніторинг його змін. Це дозволяє оперативно реагувати на нові вимоги та адаптувати політику охорони праці відповідно до актуальних норм.

Систематичне навчання працівників є одним із найефективніших засобів профілактики виробничого травматизму. Кожен співробітник підприємства

проходить обов'язкове навчання та перевірку знань з питань охорони праці. Це стосується як керівного складу, так і працівників, зайнятих на виробництві.

Підприємство впроваджує різні форми навчання, серед яких не лише традиційні інструктажі, але й спеціальні курси підвищення кваліфікації. Особливо це важливо для працівників, які працюють із складною будівельною технікою або виконують висотні роботи. У процесі навчання розглядаються потенційні небезпеки, методи їх уникнення, правила надання першої медичної допомоги та порядок дій у надзвичайних ситуаціях.

Діяльність підприємства передбачає низку ризиків, пов'язаних із виконанням будівельних, електромонтажних та транспортних робіт. Основними небезпечними факторами є фізичні, хімічні, електричні та психофізіологічні ризики. Зокрема, робота з будівельною технікою та вантажопідйомними механізмами вимагає особливої уважності, а висотні роботи пов'язані з підвищеною небезпекою падіння. Крім того, можливий вплив шкідливих хімічних речовин, таких як лакофарбові матеріали чи газу, що використовуються у процесі виробництва.

Для зменшення впливу цих факторів компанія регулярно аналізує умови праці та впроваджує заходи для підвищення рівня безпеки. Серед них – використання сучасного захисного обладнання, покращення вентиляційних систем, автоматизація небезпечних процесів та організація безпечних маршрутів пересування на виробничих об'єктах.

Для забезпечення належного рівня безпеки ТОВ «Волиньдорінвест» використовує широкий спектр засобів захисту. Працівники забезпечуються спеціальним одягом, який відповідає їхнім посадовим обов'язкам. До стандартного комплексу входять куртки, комбінезони, захисні костюми, каски, рукавиці, взуття зі спеціальним покриттям та респіратори для захисту від пилу й хімічних речовин.

Окрім засобів індивідуального захисту, підприємство впроваджує заходи колективної безпеки. Це включає встановлення сигнальних знаків,

облаштування безпечних проходів, використання захисних огорожень навколо небезпечних зон та забезпечення аварійних виходів.

Завдяки ефективній системі охорони праці рівень виробничого травматизму на підприємстві залишається низьким. Це свідчить про належну організацію робочих процесів та дотримання всіх необхідних заходів безпеки.

ТОВ «Волиньдорінвест» забезпечує всі робочі місця необхідними засобами для надання першої медичної допомоги. На кожному об'єкті розміщені аптечки, які містять засоби для надання невідкладної допомоги у разі травм або інших нещасних випадків. Крім того, працівники регулярно проходять навчання щодо дій у надзвичайних ситуаціях, включаючи евакуацію, використання вогнегасників та надання домедичної допомоги постраждалим. Завдяки цим заходам підприємство мінімізує ризики для здоров'я працівників навіть у разі виникнення небезпечних ситуацій.

Для наочного відображення тенденцій рівня травматизму на підприємстві наведемо відповідну таблицю:

Таблиця 4.1

Статистика виробничого травматизму на ТОВ «Волиньдорінвест»

Рік	Випадки травматизму	Важкі випадки	Легкі випадки
2022	1	0	1
2023	0	0	0
2024	1	0	1

Як видно з таблиці, серйозних інцидентів за останні роки не було, що підтверджує ефективність впровадженої системи охорони праці.

ТОВ «Волиньдорінвест» приділяє значну увагу охороні праці та дотриманню техніки безпеки, що дозволяє мінімізувати ризики та забезпечити безпечні умови роботи для всіх співробітників. Завдяки регулярним навчанням, інструктажам, використанню засобів індивідуального та колективного захисту, а також системному аналізу небезпечних факторів компанія створює безпечне робоче середовище, що відповідає сучасним вимогам законодавства та стандартам охорони праці.

ВИСНОВОК

У даній бакалаврській роботі на основі теоретичних розробок науковців аналізується сутність та основні аспекти експортного потенціалу підприємств. Дослідження показало, що експортний потенціал охоплює низку показників, зокрема ресурсну, фінансову, технологічну та організаційну спроможність підприємств здійснювати зовнішню діяльність.

Основними концептуальними підходами до визначення експортного потенціалу фірми є порівняльний підхід, ресурсний підхід, результативний підхід, системно-структурний підхід і функціональний підхід.

Під експортним потенціалом підприємства розуміється визначення комплексної здатності підприємства використовувати свої виробничі потужності та економічні можливості для реалізації продукції за кордоном, залучення прямих іноземних інвестицій, участі в міжнародних спільних реалізаційних процесах.

Основними ознаками експортного потенціалу підприємств будівельної галузі є підвищення якості роботи, а також технологічність та інноваційність виробничих потужностей.

Розроблена методика оцінки експортного потенціалу підприємств в сфері будівництва та оренді нерухомого майна передбачає оцінку факторів, що впливають на формування експортного потенціалу. Визначено, що найбільш ефективним є поєднання статистичних і динамічних методів. Одним із способів оцінки експортного потенціалу є також аналіз витрат і вигод, а також вивчення експорту з точки зору продажів, чистого прибутку та частки кваліфікованих працівників.

Статистичний аналіз показує, що Італія та Китай є основними постачальниками будівельних матеріалів та послуг у всьому світі. Натомість США та Франція є основними імпортерами цих будівельних матеріалів. Ця лінійка будівельних матеріалів, що широко продається по всьому світу, охоплює широкий спектр продуктів, які відіграють життєво важливу роль у

розвитку інфраструктури та різних споруд. Ці матеріали включають бетон, цемент, дерево, кераміку та скло.

Збільшенню експорту сприяють передові технології, дотримання міжнародних стандартів та угода про вільну торгівлю з Європейським Союзом. Проте подальше зростання потребує інвестицій у сучасні виробничі потужності, покращення логістики та розширення ринків збуту.

Створення експортного потенціалу українських підприємств будівельних робіт та послуг є важливим аспектом їх розвитку та інтеграції у світову економіку. Цей процес включає аналіз внутрішніх можливостей компанії, включаючи оцінку ресурсів, виробничих потужностей і технологічного рівня.

Розробка експортної стратегії передбачає визначення цільових ринків, створення конкурентних переваг, розробку цінової політики та маркетингових заходів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бабан Т. О. Сутність поняття «експортний потенціал» у економічній науці. Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). 2022. № 2 (18), т. 2. С. 7–17.
2. EUROSTAT URL: <https://ec.europa.eu/eurostat>. (дата звернення: 24.02.2025).
3. PEST-аналіз. Edrawsoft. URL: <https://www.edrawsoft.com/pest-chart.html> (дата звернення : 24.02.2025)
4. Биба, В.В., Гаташ, В. Стан та перспективи розвитку будівельної галузі України. Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка. 2023.
5. Бикова, Н.В. Експортний потенціал підприємств лісо-промислового комплексу: автореф. канд. екон. наук; Київ, 2023.
6. Господарський кодекс України: Закон України від 16.01.2003 № 436-IV. Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, № 18, с. 144. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
7. Державна служба України з питань праці. Офіційний сайт. URL: <https://dsp.gov.ua>
8. Державні будівельні норми України. Безпека праці та виробничої санітарії: ДБН А.3.2-2-2009. Київ: Мінрегіонбуд України, 2020. URL: <https://dbn.co.ua>
9. Дружиніна В. В., Різніченко Л. В. Прогнозування експортного потенціалу машинобудівних підприємств з метою підвищення їхньої конкурентоспроможності. Актуальні проблеми економіки. 2020. № 7 (109). С. 246–252.
10. Дугінець, Г.В. Трансформація корпоративної структури світового ринку будівельних послуг в умовах глобалізації. Академічні візії, (21). 2023. С. 25- 28.

11. Дудченко, М.А., Філіпенко, А.С., Буркін, В.С., Гальчинський, А.С. Диверсифікація експортного потенціалу України. Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть, Київ, 2022. С. 143-157.
12. Дунська, А.Р., Харченко, І.А. Науково-методичні підходи до оцінювання експортного потенціалу підприємства. II Міжнародна науково-практична конференція «Бізнес, інновації, менеджмент: проблеми та перспективи». Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, Вид-во «Політехніка». 2021. С.162-163.
13. Економічний часопис. (2021). URL: <https://www.ej.journal.kspu.edu/index.php/ej/article/view/187/182> (дата звернення: 30.01.2025).
14. Єдиний державний реєстр юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань. Офіційний сайт Міністерства юстиції України. URL: <https://usr.minjust.gov.ua>
15. Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" від 16.07.1999 № 996-XIV. Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1999, № 40, с. 365. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
16. Закон України "Про оренду державного та комунального майна" від 03.10.2019 № 157-IX. Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2019, № 45, с. 289. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/157-20>
17. Закон України "Про охорону праці" від 14.10.1992 № 2694-XII. Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1992, № 49, с. 668. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2694-12>
18. Закон України "Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю" від 06.02.2018 № 2275-VIII. Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2018, № 13, с. 69. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2275-19>
19. Климик, Г.В. . Проблеми вдосконалення механізму управління експортною діяльністю підприємств сільськогосподарського машинобудування. Економіка та управління АПК, (1)66, 2019. С. 105-108.

URL: <https://btsau.edu.ua/sites/default/files/visnyky/ekonomika66.pdf> (дата звернення: 30.01.2025).

20. Кодекс законів про працю України: Закон України від 10.12.1971 № 322-VIII. Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1971, № 50, с. 375. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08>

21. Мельник, О.Г. Експортний потенціал підприємства: сутність і методологічні основи аналізу. Проблеми економіки, (1),2021. С. 226-231.

22. Міністерство Фінансів URL: <https://mof.gov.ua/uk/contacts>. (дата звернення : 24.02.2025)

23. Наказ Міністерства фінансів України "Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 2 "Баланс"" від 31.03.1999 № 87. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0392-99>

24. Національний стандарт України "Система стандартів безпеки праці. Організація навчання та перевірки знань з питань охорони праці": ДСТУ 7239:2011. URL: <https://www.nau.edu.ua>

25. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua>

26. Падіння народжуваності, старіння населення, обезлюднення: війна загострила демографічні проблеми України. 2023. Deutsche Welle. URL: <https://www.dw.com/uk/padinna-narodzuvanosti-starinna-naselennaobezludnenna-vijna-zagostrila-demograficni-problemi-ukraini/a-67793277> (дата звернення: 24.02.2024).

27. Піддубна Л. І., Шестакова О. А. Експортний потенціал підприємства: сутність і системні імперативи формування та розвитку. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2022. № 37. С. 223–229.

28. Піддубна Л.І. Фактори формування експортного потенціалу промислових підприємств. 2025. № 1 (65). С. 104–109.

29. Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010 № 2755-VI. Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2011, № 13–14, № 15–16, № 17, с. 112. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

30. Портер, М.. Стратегія конкуренції: Методика аналізу галузей і діяльності конкурентів. (А. Олійник, Р. Скільський, пер. з англ.), Київ. 2022.
31. Публічний портал даних про компанії України (YouControl, OpenDataBot, Clarity Project). URL: <https://youcontrol.com.ua>, <https://opendatabot.ua>, <https://clarity-project.info>
32. Селіверстова Л.С. Шляхи формування ефективної стратегії підприємства: актуальні проблеми економіки. 2021. № 7 (85). С. 133-136.
33. Скриньковський Р. М. Діагностика фінансового, виробничого, трудового, соціально-економічного та інноваційноінвестиційного потенціалів і аналіз потенційних ризиків підприємства в умовах невизначеності. Проблеми економіки. 2021. № 2. С. 186–193
34. Соколовська В.М. Формування експортного потенціалу підприємства в сучасних умовах господарювання 2022. №4. URL: www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1092 (дата звернення: 01.05.2025).
35. Солодковський, Ю.М. Моделі розвитку конкурентоспроможності експорту у сучасній системі світової торгівлі. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: монографія у 2 т., Київ, 2023. 163-196.
36. Фатенок-Ткачук А. О. Оцінка експортного потенціалу машинобудівних підприємств України. Науковий вісник Волинського нац. ун-ту ім. Лесі Українки. №7. 2021. С. 72-79.
37. Цивільний кодекс України: Закон України від 16.01.2003 № 435-IV. Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, № 40–44, с. 356. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15>
38. Чухраєв Н. Сутність та структура експортного потенціалу промислових підприємств. Економіка та підприємництво. 2021.
39. Шелест Є.О. Структуризація експортного потенціалу на основі визначення складових його загального конкурентоспроможного ресурсу. Вісник Хмельницького національного університету. 2020. №3. С.92–98.

40. Babii I.V. Features of a strategy formation of foreign economic activity of industrial enterprises. URL: http://www.easterneuropeebm.in.ua/journal_eng/2_2021/24.pdf (дата звернення: 01.05.2025).

ДОДАТКИ

Додаток А

Активи 2024р. ТОВ «Волиньдорінвест»

Назва рядка	Код рядка	На початок звітнього року, грн	На кінець звітнього періоду, грн
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	0.80	0.80
первісна вартість	1001	0.80	0.80
накопичена амортизація	1002	0.00	
Незавершені капітальні інвестиції	1005	8 865.50	3 233.70
Основні засоби:	1010	57 224.10	65 400.90
первісна вартість	1011	122 278.30	149 600.20
знос	1012	65 054.20	84 199.30
Довгострокові біологічні активи	1020	0.00	
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	0.00	
Інші необоротні активи	1090	0.00	
Усього за розділом I	1095	66 090.40	68 635.40
II. Оборотні активи Запаси:	1100	7 810.40	3 227.60
у тому числі готова продукція	1103	0.00	
Поточні біологічні активи	1110	0.00	
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	40 256.40	19 324.40
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	114.20	3 392.30
у тому числі з податку на прибуток	1136	0.00	

Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	73 380.30	95 174.20
Поточні фінансові інвестиції	1160	0.00	
Гроші та їх еквіваленти	1165	570.80	3.90
Витрати майбутніх періодів	1170	573.60	420.80
Інші оборотні активи	1190	5 617.80	2 849.20
Усього за розділом II	1195	128 323.50	124 392.40
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0.00	
Баланс	1300	194 413.90	193 027.80

Пасиви ТОВ «ВОЛИНЬДОРІНВЕСТ» на 2024 р.

Назва рядка	Код рядка	На початок звітнього року, грн	На кінець звітнього періоду, грн
I. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	2.00	2.00
Додатковий капітал	1410	0.00	
Резервний капітал	1415	0.00	
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	40 553.60	38 700.00
Неоплачений капітал	1425	2.00	2.00
Усього за розділом I	1495	40 553.60	38 700.00
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	0.00	
Короткострокові кредити банків	1600	0.00	
III. Поточні зобов'язання Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	0.00	
товари, роботи, послуги	1615	65 482.70	52 943.70
розрахунками з бюджетом	1620	1 867.20	1 227.80
у тому числі з податку на прибуток	1621	1 862.60	1 096.60
розрахунками зі страхування	1625	3.60	29.20
розрахунками з оплати праці	1630	20.40	35.10
Доходи майбутніх періодів	1665	0.00	
Інші поточні зобов'язання	1690	86 486.40	100 092.00
Усього за розділом III	1695	153 860.30	154 327.80
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0.00	
Баланс	1900	194 413.90	193 027.80

Звіт про фінансові результати ТОВ «Волиньдорінвест» на 2024 р.

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, грн	За аналогічний період попереднього року, грн
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	30 469.20	36 586.20
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	22 661.80	25 394.50
Інші операційні доходи	2120		1.10
Інші операційні витрати	2180	1 706.30	953.50
Інші доходи	2240		101.80
Інші витрати	2270		0.00
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	30 469.20	36 689.10
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	24 368.10	26 348.00
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	6 101.10	10 341.10
Податок на прибуток	2300	1 098.20	1 862.80
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	5 002.90	8 478.30