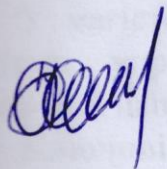


МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА»

ФАКУЛЬТЕТ БІЗНЕСУ ТА СФЕРИ ОБСЛУГОВУВАННЯ
КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТУ, БІЗНЕСУ ТА МАРКЕТИНГОВИХ
ТЕХНОЛОГІЙ



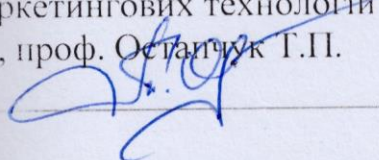
НЕГЕРЕЙ Олександр Петрович
(здобувач вищої освіти групи ЗМО-24-1м)

МАГІСТЕРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

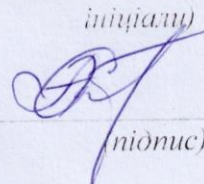
УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ
ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

(представлена на здобуття ступеня вищої освіти «магістр»
галузі знань 07«Управління та адміністрування»
спеціальності 073 «Менеджмент»)

Допущено до захисту
зав. кафедри менеджменту, бізнесу
та маркетингових технологій
д.е.н., проф. Остапчук Г.П.

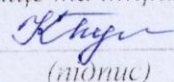


Керівник роботи:
к.е.н., доц. Сотник Л.А.
(наукове звання, прізвище та
ініціали)



Рецензент

Бутимська Ж.О.
(прізвище та ініціали)



Житомир, 2025

Анотація

Негерей О. П. Удосконалення управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства. Рукопис.

Магістерська кваліфікаційна робота представлена на здобуття ступеня вищої освіти «магістр», галузі знань 07 «Управління та адміністрування» спеціальності 073 «Менеджмент». Державний університет «Житомирська політехніка», Житомир, 2025.

У магістерській кваліфікаційній роботі розглянуто особливості розвитку системи управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства та визначено напрями удосконалення відповідного процесу.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, зовнішня торгівля, експорт, імпорт, зовнішньоекономічна стратегія, управління зовнішньоекономічною діяльністю.

Annotation

Negerey O. P. Improving the management of foreign economic activity of the enterprise. Manuscript.

The master's qualification work is submitted for the Master's degree, field of knowledge 07 "Management and administration" of specialty 073 "Management". Zhytomyr Polytechnic State University, Zhytomyr, 2025.

The master's qualification work considers the features of the development of the system of management of foreign economic activity of the enterprise and identifies areas for improving the corresponding process.

Keywords: foreign economic activity, foreign trade, export, import, foreign economic strategy, management of foreign economic activity.

ЗМІСТ

<i>Вступ</i>	3
<i>Розділ 1. Теоретичні основи управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства</i>	7
1.1. Поняття, значення та принципи здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємства	7
1.2. Види та механізм управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства	15
1.3. Методичні аспекти оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства	23
1.4. Нормативно-правове та інформаційне забезпечення відносин у сфері управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства	31
Висновки до розділу 1	37
<i>Розділ 2. Аналітична оцінка системи управління зовнішньоекономічною діяльністю ПП «Будпостач»</i>	40
2.1. Організаційно-управлінський аналіз діяльності підприємства	40
2.2. Діагностика фінансово-економічного стану ПП «Будпостач»	47
2.3. Оцінка системи управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства	55
Висновки до розділу 2	65
<i>Розділ 3. Напрями удосконалення управління зовнішньоекономічною діяльністю ПП «Будпостач»</i>	67
3.1. Організаційно-методичні аспекти розробки імпортової стратегії в системі управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства	67
3.2. Резерви підвищення ефективності управління зовнішньоекономічною діяльністю ПП «Будпостач»	75
3.3. Оцінка ефективності запропонованих заходів	84
Висновки до розділу 3	91
<i>Висновки</i>	94
<i>Список використаних джерел</i>	97
<i>Додатки</i>	105

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства є складовою частиною загальної системи управління сучасними компаніями та спрямоване на забезпечення ефективного функціонування на міжнародних ринках. Воно включає організацію, планування та контроль усіх видів зовнішньоекономічних операцій, таких як імпорт, експорт, ліцензування та спільні підприємства. Основною метою управління зовнішньоекономічною діяльністю є забезпечення стабільного доходу підприємства, підвищення конкурентоспроможності та оптимізація витрат на міжнародних ринках. Для цього необхідно здійснювати систематичний аналіз світових ринкових тенденцій, вивчати попит на товари та послуги, а також прогнозувати зміни кон'юнктури.

Управління зовнішньоекономічною діяльністю передбачає також визначення потенційних партнерів, укладання контрактів та контроль за їх виконанням. Сучасні підприємства повинні враховувати ризики, пов'язані з валютними коливаннями, митними процедурами та змінами у законодавстві. Впровадження ефективної системи управління дозволяє оперативно реагувати на зовнішні зміни та забезпечує стабільність бізнес-процесів. Контроль за фінансовими результатами імпортової діяльності дозволяє оцінювати ефективність кожної операції та приймати стратегічні управлінські рішення. Використання сучасних інформаційних та аналітичних систем сприяє швидкому обміну даними з партнерами та оптимізації логістичних процесів.

Успішне управління зовнішньоекономічною діяльністю безпосередньо впливає на рентабельність підприємства та його позиції на внутрішньому ринку. Крім того, воно забезпечує дотримання міжнародних стандартів якості та фінансової дисципліни. Таким чином, управління зовнішньоекономічною діяльністю є ключовим інструментом розвитку підприємства, що дозволяє ефективно поєднувати внутрішні та зовнішні ресурси для досягнення стратегічних цілей.

Питанням управління та регулювання зовнішньоекономічної діяльності в умовах нестабільності приділено значну увагу у дослідженнях таких науковців, як А.Р.Дунської, С.О. Іщук, Ю.В. Полякової, Л.Й. Созанського, О.І. Амоші, Н.В. Осадчої, В.І. Ляшенко, А.М. Бундюк, О.Г. Мельник, Х.С. Передало, Ю.В. Горошко, Н.І. Горбаль, Ю.В.Макогон, Д.А. Міщенко, Л.О. Міщенко, І.О. Платонової, О.О. Гречишкіної, А.С. Ковалева та інші. Незважаючи на достатню кількість наукових напрацювань за даною тематикою, зараз як ніколи актуальними залишаються питання щодо формування ефективного менеджменту зовнішньоекономічної діяльності.

Зазначене обумовило вибір теми, постановку мети та завдань магістерської кваліфікаційної роботи. Обрана тема повністю відповідає предметній області спеціальності 073 «Менеджмент».

Метою магістерської кваліфікаційної роботи є узагальнення та подальший розвиток теоретико-методичних засад удосконалення системи управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства ПП «Будпостач».

Для виконання поставленої мети визначено та вирішено такі основні **завдання:**

- вивчити поняття, значення та принципи здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємства;
- дослідити види та механізм управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства;
- узагальнити методичні аспекти оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства;
- вивчити нормативно-правове та інформаційне забезпечення відносин у сфері управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства;
- провести організаційно-управлінський аналіз діяльності підприємства;
- провести діагностику фінансово-економічного стану ПП «Будпостач»;
- здійснити оцінку системи управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства;
- обґрунтувати організаційно-методичні аспекти розробки імпортової

стратегії в системі управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства;

- визначити резерви підвищення ефективності управління зовнішньоекономічною діяльністю ПП «Будпостач»;

- провести оцінку ефективності запропонованих заходів.

Об'єктом дослідження у магістерській кваліфікаційній роботі виступає процес управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства, **предметом** – теоретичні, методичні та прикладні засади удосконалення системи управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства.

Методи дослідження. Для вирішення поставлених завдань використовувалися наступні методи дослідження: монографічний – при вивченні літературних джерел та нормативно-правових актів, пошуковий метод з аналізом інформації, методичної та наукової літератури, розробок вчених у сфері зовнішньоекономічної діяльності, міжнародної економіки. У процесі дослідження застосовувалися методи, що ґрунтуються на загальнонаукових та емпіричних підходах економічної науки, для побудови ефективної системи управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств, систематизації показників ефективності ЗЕД, аналізу фінансової звітності підприємства.

Інформаційною базою досліджень були чинне законодавство України, статистична звітність, фінансова звітність підприємства, наукові праці вчених, які займалися вивченням проблемного питання, матеріали Інтернет-ресурсів, результати власних досліджень.

Наукова новизна роботи полягає в подальшому розвитку теоретико-методичних засад розвитку системи управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства. Зокрема, це знайшло своє відображення у наступному:

– удосконалено підхід до визначення механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства, що, на відміну від існуючих підходів, визначає сукупність методів, форм, інструментів та процедур, за допомогою яких підприємство організовує, планує, контролює та регулює свою діяльність на міжнародних ринках;

– удосконалено методичні засади оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства, завдяки чому здійснюється об’єктивна оцінка стану зовнішньоекономічної діяльності підприємства, обирається правильна міжнародна стратегія, яка дозволяє підвищити конкурентоспроможність на міжнародному ринку.

Практичне значення одержаних результатів полягає у обґрунтуванні резервів розвитку системи управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства ПП «Будпостач». Визначено економічний ефект від реалізації запропонованих заходів.

За результатами дослідження опубліковано:

Негерей О. П. Формування механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства. Тези Міжнародної науково-практичної конференції «Сучасні виклики сталого розвитку». Житомир. 2025.

Апробація результатів дослідження. Результати дослідження було апробовано під час участі в наступних наукових конференціях: Міжнародній науково-практичній конференції «Сучасні виклики сталого розвитку» (листопад 2025 р.).

Структура та обсяг магістерської кваліфікаційної роботи. Магістерська кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних літературних джерел, додатків. Основний зміст роботи викладено на 104 сторінках друкованого тексту. Робота містить 36 таблиць та 7 рисунків. Список використаних джерел налічує 86 найменувань. Робота містить 3 додатки.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Поняття, значення та принципи здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Зовнішньоекономічна діяльність підприємства відіграє ключову роль у забезпеченні його конкурентоспроможності та стійкого розвитку. В умовах глобалізації саме вихід на міжнародні ринки відкриває нові можливості для розширення асортименту, збільшення обсягів виробництва та підвищення прибутковості. ЗЕД сприяє залученню інвестицій, передових технологій і сучасних методів управління, що позитивно впливає на ефективність роботи підприємства. Важливим аспектом є також можливість диверсифікації ризиків за рахунок співпраці з різними країнами та партнерами. Участь у міжнародній торгівлі дозволяє підприємству краще реагувати на зміни попиту та пропозиції, забезпечуючи стабільність фінансових потоків. ЗЕД стимулює розвиток інновацій, адже конкуренція на світових ринках вимагає постійного вдосконалення продукції та послуг. Крім того, міжнародне партнерство розширює доступ до ресурсів, сировини й нових ринків збуту [73].

Для економіки країни така діяльність має вагомое значення, оскільки сприяє наповненню бюджету, створенню робочих місць і зростанню національного добробуту. Таким чином, зовнішньоекономічна діяльність є важливим інструментом розвитку підприємств у сучасних умовах. Вона поєднує внутрішні ресурси з глобальними можливостями, створюючи міцний фундамент для довгострокового успіху [35].

Зовнішньоекономічна діяльність є одним із ключових напрямів розвитку підприємства, який забезпечує його інтеграцію у світове господарство. Вона виступає важливим чинником підвищення конкурентоспроможності, оскільки дозволяє підприємству адаптуватися до міжнародних стандартів та вимог ринку. Завдяки здійсненню ЗЕД підприємства отримують можливість

розширювати ринки збуту, знаходити нових партнерів та диверсифікувати джерела доходів. Крім того, зовнішньоекономічна діяльність сприяє залученню іноземних інвестицій, інновацій та сучасних технологій, що є основою сталого розвитку. Вона також стимулює розвиток кадрового потенціалу, адже вимагає високого рівня професійної підготовки персоналу та знання особливостей міжнародної співпраці. Таким чином, ЗЕД є не лише інструментом зростання прибутковості підприємства, але й засобом підвищення його ролі в економічному розвитку країни [29].

У відповідності до положень Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16 квітня 1991 року № 959-XII «зовнішньоекономічна діяльність - діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, а також діяльність державних замовників з оборонного замовлення у випадках, визначених законами України, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами» [55].

Вивчення історичних передумов становлення та етапів розвитку зовнішньоекономічної діяльності в сучасній Україні має важливе наукове й практичне значення. Аналіз минулого дозволяє краще зрозуміти закономірності формування економічних відносин з іншими країнами та визначити чинники, що впливали на їхній розвиток. Це знання допомагає виявити сильні та слабкі сторони попередніх етапів, щоб уникати помилок у майбутньому. Дослідження історії ЗЕД також дає можливість оцінити роль зовнішньої торгівлі у формуванні економічної незалежності та інтеграції України у світове господарство.

Характеристика основних етапів становлення та розвитку зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) в Україні представлена у табл. 1.1.

Узагальнюючи, можна зазначити, що становлення та розвиток зовнішньоекономічної діяльності України пройшли кілька послідовних етапів – від централізовано керованої радянської моделі до сучасної системи, орієнтованої на глобальні ринки [61; 79].

Таблиця 1.1

Історичні етапи становлення та розвитку зовнішньоекономічної діяльності
(ЗЕД) в Україні

Етап	Хронологічні межі	Характерні особливості	Значення для розвитку ЗЕД
1. Радянський період	До 1991 р.	ЗЕД централізовано регулювалася державою; відсутність самостійності підприємств; обмежені зовнішньоекономічні зв'язки.	Сформувалася потреба у власній зовнішньоекономічній політиці після здобуття незалежності.
2. Перші роки незалежності	1991–1994 рр.	Прийняття законодавчої бази про ЗЕД; відкриття кордонів для торгівлі; хаотичний вихід підприємств на зовнішні ринки.	Закладено основи власної зовнішньоекономічної системи, започатковано формування валютного ринку.
3. Період стабілізації	1995–2004 рр.	Розширення міжнародних торговельних відносин; укладання угод про співпрацю з іншими країнами; розвиток експорту та імпорту.	Зросла роль ЗЕД у формуванні бюджету та інтеграції України у світову економіку.
4. Інтеграційний етап	2005–2013 рр.	Активні переговори щодо вступу до СОТ; розширення європейського вектору співпраці; укладення торговельних угод.	Вступ до СОТ (2008 р.), що забезпечило доступ до нових ринків та підвищило конкурентоспроможність.
5. Євроінтеграційний етап	2014–2021 рр.	Підписання та імплементація Угоди про асоціацію з ЄС; розширення експорту до Європи; скорочення залежності від ринків СНД.	Поглиблена економічна та політична інтеграція з ЄС, переорієнтація на нові ринки збуту.
6. Сучасний етап	2022 р. – дотепер	Вплив воєнних дій; переорієнтація логістичних маршрутів; підтримка міжнародних партнерів; зростання ролі цифровізації в ЗЕД.	Формування нових стратегій міжнародного співробітництва, зміцнення економічної стійкості та пошук альтернативних ринків.

Джерело: складено автором на основі [61; 79]

Отже, історичний шлях розвитку ЗЕД створив основу для формування сучасної моделі зовнішньоекономічної політики, яка спрямована на економічну стійкість та глобальну інтеграцію.

В сучасних умовах як законодавці, так і науковці приділяють значну увагу поняттю «зовнішньоекономічна діяльність», оскільки воно є ключовим для розуміння процесів інтеграції України у світове господарство. Це поняття охоплює широкий спектр відносин, пов'язаних із торгівлею, інвестиціями, кооперацією та співробітництвом з іншими країнами [61]. Його трактування має важливе значення не лише з теоретичної точки зору, а й у практичному аспекті – для формування ефективної державної політики та забезпечення стабільного розвитку підприємств. Чітке визначення та правове закріплення ЗЕД створює умови для прозорості, прогнозованості та захисту інтересів усіх учасників міжнародних відносин.

Окремі наукові визначення поняття «зовнішньоекономічна діяльність» представлено у табл. 1.2.

Таблиця 1.2

Визначення поняття «зовнішньоекономічна діяльність»

Джерело	Визначення
1	2
Акименко О.Ю. [1]	Одна із сфер економічної діяльності держави, підприємств, фірм, тісно пов'язана з зовнішньою торгівлею, експортом та імпортом товарів, іноземними кредитами та інвестиціями та іншим.
Бондаренко Н.М. [7]	Сукупність виробничо-господарських, організаційно-економічних і оперативних-комерційних функцій підприємства, пов'язаних з реалізацією продукції та послуг на зовнішніх ринках, а також з придбанням необхідних ресурсів за кордоном.
Гадзало Я.М. [11]	Сукупність економічних відносин, що виникають у процесі обміну товарами, послугами та факторами виробництва між суб'єктами різних країн.
Гребельник О.П. [13]	Господарська діяльність, яка у процесі її здійснення потребує перетину митного кордону України майном та / або робочою силою.
Дахно І.І. [17]	Господарювання суб'єктів України та іноземних суб'єктів, яке ґрунтується на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за межами.
Зеліч В.В. [25]	Сукупність операцій, пов'язаних з експортом, імпортом товарів, послуг, капіталу та робочої сили, що здійснюються суб'єктами господарювання за межами національного кордону.
Кувик В.М. [32]	Діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами.
Легостаєва О.О. [35]	Взаємодія вітчизняних та іноземних суб'єктів господарювання на основі принципів свободи, рівності та взаємовигоди в зовнішньоекономічних операціях.

1	2
Платонова І.О. [47]	Господарські операції, що потребують перетинання митного кордону майном та/або робочою силою, спрямовані на розширення ринків та залучення інвестицій.
Салій Є.Ю. [61]	Діяльність, що охоплює міжнародну торгівлю, валютні, фінансові та зовнішньоекономічні операції.
Хромушина Л.А. [73]	Пов'язана з проведенням різними господарськими суб'єктами ділових операцій на закордонних ринках. ЗЕД включає: операції українських суб'єктів господарювання за межами України та закордонних господарських суб'єктів із різних країн в Україні.
Чернишев В.Г. [78]	Сфера господарської діяльності, що включає взаємодію суб'єктів України з іноземними суб'єктами через перетин митного кордону товарами, послугами та ресурсами.

Джерело: складено автором

За результатами проведеного дослідження вважаємо, що зовнішньоекономічна діяльність - це сукупність господарських, організаційно-економічних та комерційних операцій, що здійснюються суб'єктами господарювання України з іноземними партнерами через перетин митного кордону товарами, послугами, капіталом чи робочою силою, спрямованих на встановлення та розвиток міжнародних економічних зв'язків, інтеграцію в глобальну економіку, підвищення конкурентоспроможності та досягнення взаємовигідних комерційних цілей.

Економічна природа зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) полягає в такому [35; 47]:

- обмін товарами та послугами – задоволення потреб внутрішнього ринку та вихід на міжнародний рівень;
- рух капіталу та інвестицій – залучення іноземних інвестицій та використання національних ресурсів за кордоном;
- міжнародна кооперація – спільне виробництво, науково-технічна співпраця, розвиток інновацій;
- конкурентна взаємодія – підвищення ефективності підприємств за рахунок адаптації до міжнародних стандартів;
- валютно-фінансові відносини – формування валютних надходжень, регулювання платіжного балансу держави;

- соціально-економічний ефект – створення робочих місць, зростання добробуту населення та підвищення економічної безпеки.

Узагальнено можна сказати, що економічна природа ЗЕД полягає у забезпеченні взаємовигідного обміну ресурсами, товарами, послугами й капіталом між країнами, що сприяє розвитку як окремих підприємств, так і економіки держави в цілому [18].

До головних причин, що стимулюють розвиток зовнішньоекономічної діяльності, слід віднести представлені на рис. 1.1.

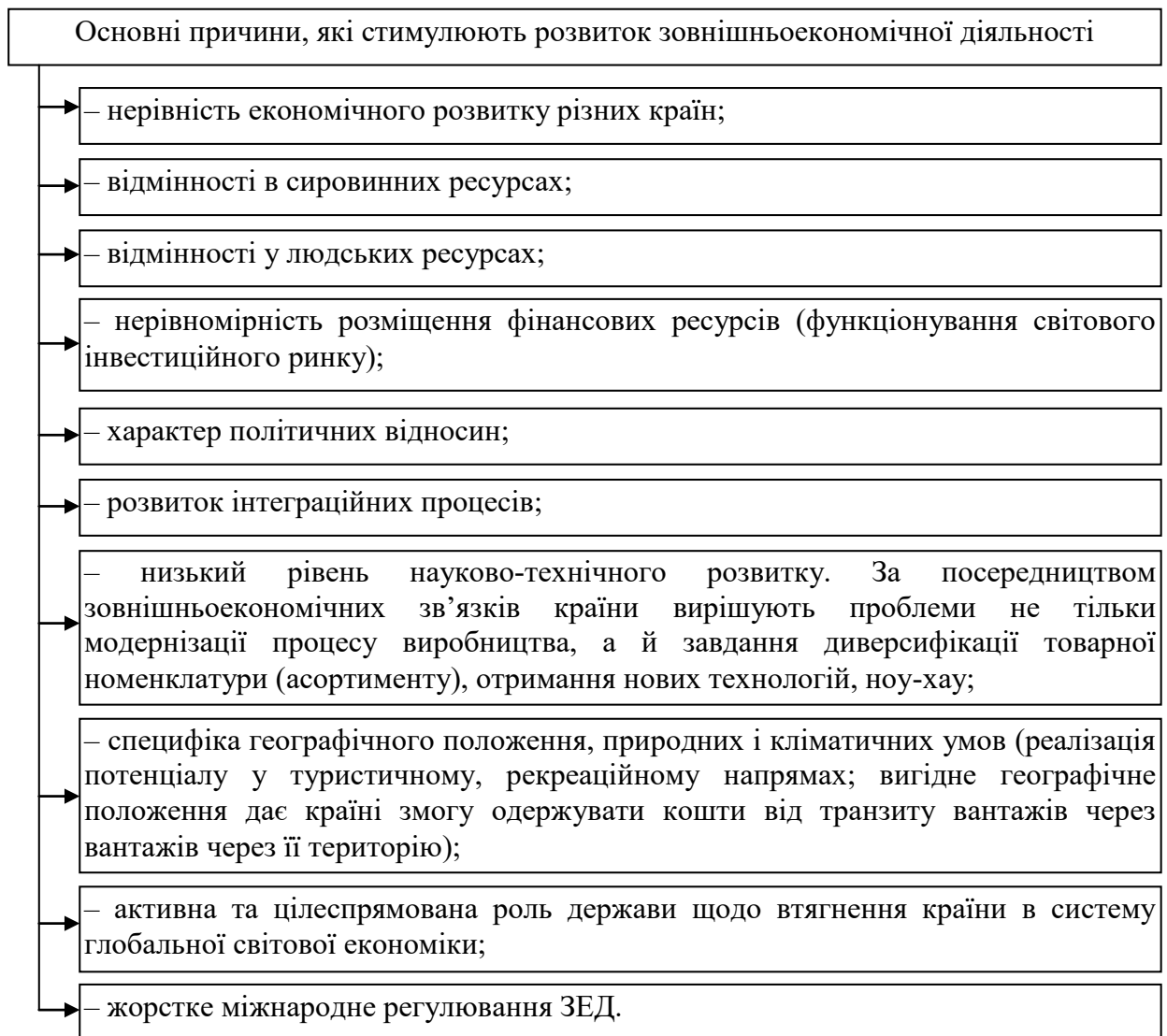


Рис. 1.1. Основні причини, які стимулюють розвиток зовнішньоекономічної діяльності

Джерело: складено автором на основі [11; 25]

Зовнішньоекономічна діяльність відіграє важливу роль у розвитку сучасних підприємств, оскільки відкриває доступ до нових ринків збуту. Вона дозволяє розширювати масштаби виробництва, підвищувати прибутковість та зміцнювати конкурентні позиції. Завдяки ЗЕД підприємства отримують можливість залучати іноземні інвестиції, сучасні технології та управлінський досвід. Вихід на міжнародний рівень сприяє диверсифікації ризиків та підвищує фінансову стійкість бізнесу. Таким чином, зовнішньоекономічна діяльність є одним із ключових чинників довгострокового успіху підприємств.

Значення зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) для розвитку підприємств полягає в наступному [3; 20; 47]:

- розширення ринків збуту – вихід на міжнародні ринки дозволяє підприємствам збільшувати обсяги реалізації продукції та підвищувати прибутковість;

- підвищення конкурентоспроможності – участь у міжнародній торгівлі стимулює вдосконалення продукції, оптимізацію виробничих процесів та впровадження сучасних стандартів;

- залучення інвестицій – співпраця з іноземними партнерами забезпечує притік капіталу та відкриває можливості для розвитку нових проектів;

- отримання сучасних технологій та досвіду управління – обмін знаннями й інноваційними рішеннями сприяє модернізації виробництва та підвищенню ефективності управління;

- диверсифікація ризиків – співпраця з різними країнами зменшує залежність підприємства від внутрішнього ринку та нестабільності економічної ситуації;

- фінансова стійкість та розвиток капіталу – участь у зед забезпечує додаткові джерела доходів, покращує фінансові показники та сприяє довгостроковому розвитку підприємства.

Принципи ЗЕД – це основні положення та правила, які визначають порядок і характер здійснення підприємствами зовнішньоекономічних операцій. Вони відображають логіку організації міжнародних економічних

відносин і спрямовані на ефективне використання ресурсів, забезпечення законності та взаємовигідності співпраці з іноземними партнерами. Суб'єкти господарської діяльності України та іноземні суб'єкти господарської діяльності при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності керуються низкою принципів (ст. 2 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність») [55], які наведені на рис. 1.2.

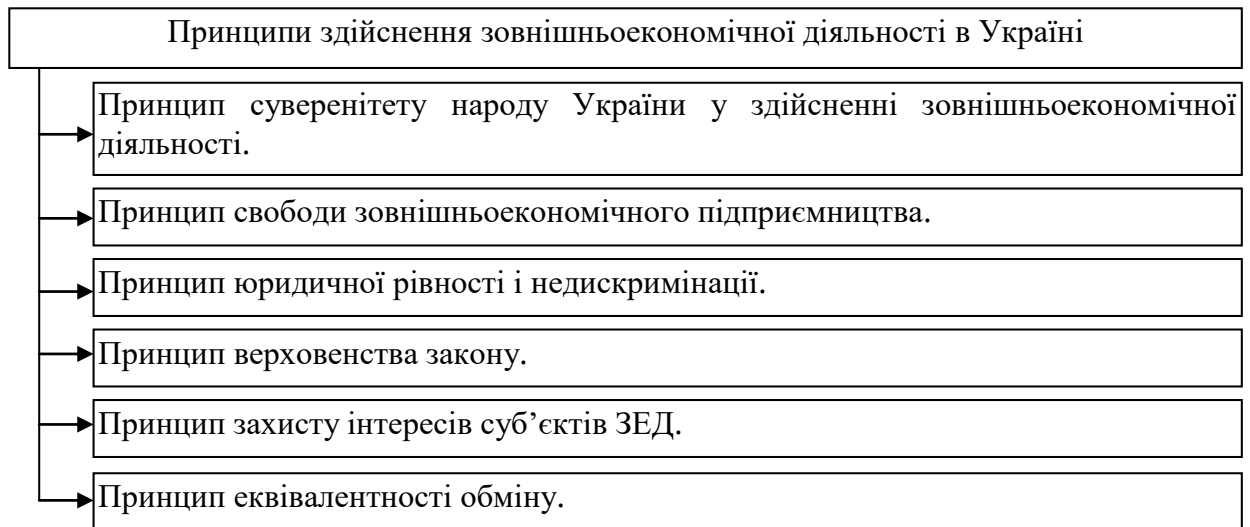


Рис. 1.2. Принципи здійснення зовнішньоекономічної діяльності в Україні

Джерело: складено автором на основі [55]

Таким чином, зовнішньоекономічна діяльність підприємства є невід'ємною складовою сучасної економіки та важливим інструментом його розвитку. Вона охоплює широкий спектр операцій, пов'язаних з торгівлею, інвестиціями, кооперацією та фінансовими відносинами з іншими країнами. Суть ЗЕД полягає у забезпеченні взаємовигідного обміну товарами, послугами та капіталом, що сприяє зростанню прибутковості та конкурентоспроможності підприємства. Вихід на міжнародні ринки дозволяє підприємствам залучати нові ресурси, впроваджувати сучасні технології та підвищувати ефективність управління. Значення ЗЕД проявляється також у диверсифікації ризиків та зміцненні фінансової стійкості бізнесу. Дотримання принципів зовнішньоекономічної діяльності забезпечує законність, прозорість і взаємовигідність співпраці з іноземними партнерами.

1.2. Види та механізм управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства

Вивчення різних видів зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) є надзвичайно важливим для сучасних підприємств, що прагнуть ефективно функціонувати на міжнародному ринку. Кожен вид ЗЕД – від експорту та імпорту до інвестиційної та фінансової діяльності – має свої особливості, механізми та ризики. Знання цих видів дозволяє підприємствам правильно обирати стратегії співпраці з іноземними партнерами та оптимізувати використання ресурсів. Аналіз різних форм ЗЕД допомагає прогнозувати економічні наслідки та приймати обґрунтовані управлінські рішення. Це також сприяє підвищенню конкурентоспроможності підприємства на глобальному рівні. Крім того, вивчення видів ЗЕД забезпечує дотримання законодавчих норм та міжнародних стандартів. Таким чином, системне освоєння різних видів зовнішньоекономічної діяльності є основою для успішної інтеграції підприємства у світову економіку [69; 74].

У відповідності до положень ст. 4 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16 квітня 1991 року № 959-XII до видів зовнішньоекономічної діяльності, які здійснюють в Україні суб'єкти цієї діяльності, належать [55]:

- експорт та імпорт товарів, капіталів та робочої сили;
- надання суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України послуг іноземним суб'єктам господарської діяльності, в тому числі: виробничих, транспортно-експедиційних, страхових, консультаційних, маркетингових, експортних, посередницьких, брокерських, агентських, консигнаційних, управлінських, облікових, аудиторських, юридичних, туристських та інших, що прямо і виключно не заборонені законами України; надання вищезазначених послуг іноземними суб'єктами господарської діяльності суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності України;
- наукова, науково-технічна, науково-виробнича, виробнича, навчальна та

інша кооперація з іноземними суб'єктами господарської діяльності; навчання та підготовка спеціалістів на комерційній основі;

- міжнародні фінансові операції та операції з цінними паперами у випадках, передбачених законами України;

- кредитні та розрахункові операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності; створення суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності банківських, кредитних та страхових установ за межами України; створення іноземними суб'єктами господарської діяльності зазначених установ на території України у випадках, передбачених законами України;

- спільна підприємницька діяльність між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності, що включає створення спільних підприємств різних видів і форм, проведення спільних господарських операцій та спільне володіння майном як на території України, так і за її межами;

- підприємницька діяльність на території України, пов'язана з наданням ліцензій, патентів, ноу-хау, торговельних марок та інших нематеріальних об'єктів власності з боку іноземних суб'єктів господарської діяльності; аналогічна діяльність суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності за межами України;

- організація та здійснення діяльності в галузі проведення виставок, аукціонів, торгів, конференцій, симпозіумів, семінарів та інших подібних заходів, що здійснюються на комерційній основі, за участю суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності; організація та здійснення оптової, консигнаційної та роздрібної торгівлі на території України за іноземну валюту у передбачених законами України випадках;

- товарообмінні (бартерні) операції та інша діяльність, побудована на формах зустрічної торгівлі між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності;

- орендні, в тому числі лізингові, операції між суб'єктами

зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності;

- операції по придбанню, продажу та обміну валюти на валютних аукціонах, регульованих грошових ринках та на міжбанківському валютному ринку;

- роботи на контрактній основі фізичних осіб України з іноземними суб'єктами господарської діяльності як на території України, так і за її межами; роботи іноземних фізичних осіб на контрактній оплатній основі з суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності як на території України, так і за її межами;

- інші види зовнішньоекономічної діяльності, не заборонені прямо і у виключній формі законами України.

Суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності в Україні є [55]:

- фізичні особи - громадяни України, іноземні громадяни та особи без громадянства, які мають цивільну правоздатність і дієздатність згідно з законами України і постійно проживають на території України;

- юридичні особи, зареєстровані як такі в Україні і які мають постійне місцезнаходження на території України (підприємства, організації та об'єднання всіх видів, включаючи акціонерні та інші види господарських товариств, асоціації, спілки, концерни, консорціуми, торговельні дома, посередницькі та консультаційні фірми, кооперативи, кредитно-фінансові установи, міжнародні об'єднання, організації та інші), в тому числі юридичні особи, майно та/або капітал яких є повністю у власності іноземних суб'єктів господарської діяльності;

- об'єднання фізичних, юридичних, фізичних і юридичних осіб, які не є юридичними особами згідно з законами України, але які мають постійне місцезнаходження на території України і яким цивільно-правовими законами України не заборонено здійснювати господарську діяльність;

- філії та представництва юридичної особи, утвореної відповідно до законодавства іноземної держави;

- спільні підприємства за участю суб'єктів господарської діяльності

України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, зареєстровані як такі в Україні і які мають постійне місцезнаходження на території України;

- інші суб'єкти господарської діяльності, передбачені законами України.

Механізм управління зовнішньоекономічною діяльністю (ЗЕД) підприємства – це сукупність методів, форм, інструментів та процедур, за допомогою яких підприємство організовує, планує, контролює та регулює свою діяльність на міжнародних ринках. Він забезпечує ефективне виконання зовнішньоекономічних операцій, оптимізацію ресурсів і досягнення стратегічних цілей підприємства [32].

Складові елементи механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю представлено у табл. 1.3.

Таблиця 1.3

Складові елементи механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю

Складовий елемент	Характеристика
1	2
Нормативно-правова база	Сукупність законів, указів, постанов, міжнародних договорів та інших нормативних актів, що регулюють зовнішньоекономічну діяльність (ЗЕД) в Україні, зокрема Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність», митне та податкове законодавство. Забезпечує правові рамки для здійснення ЗЕД.
Організаційна структура	Система державних та недержавних інституцій, що беруть участь в управлінні ЗЕД, включаючи Міністерство економіки України, митні органи, торгово-промислові палати, експортно-імпорتنі агентства та підприємства. Визначає розподіл функцій та відповідальності.
Фінансово-економічні інструменти	Механізми фінансування та економічного стимулювання ЗЕД, включаючи кредити, гарантії, страхування експортних операцій, пільгове оподаткування, субсидії та валютне регулювання. Сприяють зниженню ризиків та підвищенню конкурентоспроможності.
Інформаційно-аналітичне забезпечення	Система збору, аналізу та поширення інформації про зовнішні ринки, кон'юнктуру, конкурентів, торговельні бар'єри та можливості. Включає маркетингові дослідження, бази даних та аналітичні звіти для підтримки прийняття рішень.
Кадрове забезпечення	Наявність кваліфікованих фахівців з питань ЗЕД, включаючи менеджерів, економістів, юристів, митних брокерів та маркетологів. Забезпечує ефективне планування та реалізацію зовнішньоекономічних операцій.
Інституційна підтримка	Діяльність організацій, що сприяють розвитку ЗЕД, таких як експортні агенції, міжнародні організації, асоціації бізнесу. Надає консультації, навчання та підтримку для виходу на зовнішні ринки.
Митно-тарифне регулювання	Система тарифів, мит, квот та нетарифних обмежень (ліцензії, сертифікація), що застосовуються для регулювання експорту та імпорту. Впливає на обсяги та структуру зовнішньої торгівлі.

Продовження табл. 1.3

1	2
Логістична інфраструктура	Транспортні, складські та комунікаційні системи, що забезпечують переміщення товарів та послуг через кордони. Включає порти, аеропорти, залізничні та автомобільні мережі.
Механізми координації та контролю	Процедури моніторингу, оцінки та контролю за виконанням зовнішньоекономічних контрактів, дотриманням законодавства та досягненням цілей. Включає аудит, звітність та антикорупційні заходи.
Міжнародне співробітництво	Участь у міжнародних організаціях (СОТ, ЄС), укладання двосторонніх та багатосторонніх угод, що сприяють лібералізації торгівлі та залученню інвестицій.
Стратегічне планування	Розробка стратегій та програм розвитку ЗЕД на державному та корпоративному рівнях, включаючи визначення пріоритетних ринків, секторів та форм співпраці.
Технологічне забезпечення	Використання сучасних інформаційних технологій, електронних платформ (наприклад, для електронної комерції) та цифрових інструментів для спрощення процедур ЗЕД, таких як електронне декларування.

Джерело: складено автором на основі [24; 43]

Забезпечення ефективного механізму здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємством є одним з важливих аспектів його успішного функціонування на міжнародному ринку. Воно передбачає чітку координацію всіх процесів – від стратегічного планування до контролю результатів, що дозволяє оптимально використовувати ресурси та підвищувати прибутковість. Ефективний механізм ЗЕД сприяє зниженню ризиків, пов'язаних із валютними коливаннями, нестабільністю ринків та міжнародною конкуренцією. Крім того, він забезпечує дотримання законодавчих та міжнародних норм, що зміцнює репутацію підприємства серед партнерів. Важливим є також інтегрований підхід, який поєднує організаційні, фінансові та правові інструменти управління. Реалізація такого механізму дозволяє підприємству ефективно реагувати на зміни зовнішніх умов та адаптувати стратегію розвитку. Таким чином, ефективне управління ЗЕД є ключовим фактором стабільності та довгострокового успіху підприємства. Механізм управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства потребує вдосконалення всього механізму діяльності в цілому [12].

Модель механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства представлена на рис. 1.3.



Рис. 1.3. Модель механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства

Джерело: складено автором на основі [1; 7]

Використання різних інструментів управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств є важливим аспектом забезпечення їх ефективності та конкурентоспроможності на міжнародних ринках. Такі інструменти дозволяють планувати, організовувати та контролювати зовнішньоекономічні операції з урахуванням специфіки різних ринків і партнерів. Вони включають фінансові, правові, організаційні та аналітичні засоби, що сприяють оптимальному використанню ресурсів та мінімізації ризиків. Застосування інструментів дозволяє своєчасно реагувати на зміни зовнішніх умов [12].

Інструменти управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств представлено у табл. 1.4.

Таблиця 1.4

Інструменти управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств

Група інструментів	Зміст та приклади
Фінансові	Планування бюджету ЗЕД, валютне регулювання, страхування експортно-імпортних ризиків, залучення кредитів та інвестицій.
Організаційні	Формування спеціалізованих підрозділів або відділів ЗЕД, розподіл обов'язків, координація діяльності між структурними підрозділами.
Правові	Дотримання національного та міжнародного законодавства, виконання умов міжнародних угод і контрактів, оформлення ліцензій і сертифікатів.
Аналітичні	Маркетингові дослідження, аналіз ринків збуту та постачання, оцінка ризиків і перспектив співпраці з іноземними партнерами.
Стратегічні	Визначення напрямів розвитку ЗЕД, розробка довгострокових планів, формування зовнішньоекономічної політики підприємства.

Джерело: складено автором на основі [17; 26]

Якщо підприємство приймає рішення здійснювати зовнішньоекономічну діяльність, виходити на міжнародний ринок товарів, робіт, послуг, в процесі виробництва необхідно використовувати передові технології, а в управлінні процесами виробництва і обслуговуванні такої діяльності – сучасні прийоми менеджменту моделювання діяльності підприємства. На підприємстві також має бути вихована високого рівня корпоративна культура, що орієнтується на положення теорії порівняльного менеджменту (оцінювання та аналіз культурних особливостей, ментальність та мовні бар'єри) [43].

Від формування ефективного механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства залежить отримання прибутку, диверсифікація ризиків діяльності виключно на локальних ринках, подальший стратегічний розвиток. Наразі, при формуванні механізму управління зовнішньоекономічної діяльності необхідно враховувати ряд факторів впливу та послідовність чинників, пов'язаних з зовнішньоекономічною діяльністю, що складається з наступних елементів [35]:

- визначення зовнішніх і внутрішніх чинників впливу на здійснення зовнішньоекономічної діяльності;
- розробки стратегічних заходів для здійснення зовнішньоекономічної діяльності;

- діагностики потенціалу зовнішньоекономічної діяльності підприємства;
 - розробка напрямів здійснення зовнішньоекономічної діяльності;
 - оцінка ефективності управління зовнішньоекономічною діяльністю;
 - за відхиленнями фактичних показників зовнішньоекономічної діяльності від нормативних, регулювання якості реалізації зовнішньоекономічних напрямів;
- прийняття управлінських рішень для нівелювання негативних відхилень з метою підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності.

Для покращення ефективності зовнішньоекономічної діяльності дуже важливо, щоб вся система управління працювала як єдиний механізм. Саме тому необхідний перегляд традиційних підходів до управління побудовою інноваційних механізмів систем управління, які будуть здатні підтримувати та розвивати конкурентні позиції на міжнародних ринках. Для досягнення цієї мети доцільна розробка, побудова та ефективне функціонування організаційно-економічного механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю на рівні підприємств, як одного з конкурентних переваг в умовах міжнародної конкуренції [39; 67].

Таким чином, управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства є ключовим чинником забезпечення його ефективної роботи на міжнародних ринках. Воно передбачає планування, організацію, координацію та контроль усіх зовнішньоекономічних операцій. Ефективне управління ЗЕД дозволяє оптимально використовувати ресурси, залучати інвестиції та впроваджувати сучасні технології. Використання різних інструментів – фінансових, організаційних, правових та аналітичних – сприяє мінімізації ризиків та підвищенню конкурентоспроможності підприємства. Важливим аспектом є дотримання законодавчих норм та міжнародних стандартів, що забезпечує прозорість і взаємовигідність співпраці з партнерами. Системний підхід до управління ЗЕД дозволяє підприємству гнучко реагувати на зміни зовнішнього середовища та адаптувати стратегії розвитку.

1.3. Методичні аспекти оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Оцінка ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства є надзвичайно важливою для забезпечення його стабільного розвитку та конкурентоспроможності на міжнародних ринках. Вона дозволяє визначити рівень досягнення стратегічних цілей та ефективність використання ресурсів у зовнішньоекономічних операціях. Своєчасний аналіз результатів ЗЕД допомагає виявляти проблемні напрями та приймати обґрунтовані управлінські рішення. Ефективна оцінка сприяє оптимізації виробничих процесів, плануванню фінансових потоків і підвищенню прибутковості підприємства. Вона також дозволяє підприємству правильно оцінювати ризики, пов'язані з валютними коливаннями, міжнародною конкуренцією та політичними змінами.

Застосування сучасних методів оцінки ефективності дає можливість прогнозувати розвиток зовнішньоекономічної діяльності та адаптувати стратегії до умов глобального ринку. Це сприяє підвищенню довіри партнерів і залученню інвестицій. Оцінка ефективності ЗЕД також стимулює впровадження інновацій та підвищення рівня управлінських компетенцій персоналу. Вона є інструментом контролю та вдосконалення зовнішньоекономічних процесів на підприємстві. Таким чином, системна оцінка ефективності ЗЕД забезпечує розвиток підприємства, його фінансову стабільність і успішну інтеграцію у світову економіку [61].

Ефективність управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства полягає у відповідності запитам споживачів, врахуванні рівня економічного добробуту населення, ефективності збутової діяльності на зовнішньому ринку. Відповідно, підвищення прибутковості зовнішньоекономічної діяльності підприємства залежить від удосконалення механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю, забезпечення його своєчасного здійснення. Для забезпечення такої діяльності на підприємстві, насамперед, вивчають та аналізують досвід партнерів, конкурентів, стимулюють працівників

підприємства в одержанні прибутку від зовнішньоекономічної діяльності, використовуючи при цьому активно рекламні заходи впливу [79].

Обов'язковою умовою прийняття рішення про ведення зовнішньоекономічної діяльності є її ефективність, яка визначається шляхом зіставлення досягнутого економічного результату з витратами, яких зазнало підприємство.

В умовах інтернаціоналізації бізнесу та нестабільності економічного зростання успішний розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємства визначається вирішенням завдань точної оцінки результативності такої діяльності та підвищення її ефективності [59].

Оцінка ефективності управління ЗЕД – це складна категорія, яка поєднує у собі параметри, що характеризують розвиток внутрішнього та зовнішнього ринків. Завдяки комплексному підходу до вибору показників ефективності зовнішньоекономічних операцій, здійснюється об'єктивна оцінка стану діяльності підприємства, обирається правильна стратегія, яка дозволяє підвищити конкурентоспроможність [69].

Оцінювання результативності зовнішньоекономічної діяльності підприємства повинно проводитись за всіма напрямками, кожен з яких оцінює ефективність поставленої мети [1; 35]:

1. Оцінювання ефективності діяльності підприємства з метою забезпечення оптимальної стратегії управління ним. У межах цього напрямку досліджується, насамперед, ефективність використання ресурсів підприємства.

2. Оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства з метою визначення його привабливості як потенційного об'єкту інвестування. Таке оцінювання може здійснюватися самим підприємством або потенційним інвестором.

3. Оцінювання ефективності механізму управління на макрорівні з боку держави.

Різноманітність методів аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства є важливим інструментом для оцінки ефективності його

міжнародної діяльності. Використання різних підходів дозволяє комплексно оцінити фінансові, економічні та організаційні аспекти зовнішньоекономічних операцій. Методи аналізу допомагають визначити сильні та слабкі сторони підприємства, оцінити ризики та перспективи розвитку на міжнародних ринках. Вони включають як кількісні показники, так і якісні оцінки, що забезпечує більш об'єктивну картину діяльності. Застосування різних методів дозволяє приймати обґрунтовані управлінські рішення та своєчасно коригувати стратегії розвитку. Крім того, вони сприяють підвищенню конкурентоспроможності підприємства та ефективності використання ресурсів [43].

Розглянемо різноманітність методів аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства, представлених в табл. 1.5.

Таблиця 1.5

Методи аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Методичний інструментарій	Основні параметри методу	Результат використання методу
1	2	3
SWOT–аналіз	Визначення сильних і слабких сторін підприємства та його ринкової позиції	Визначення сильних та слабких сторін підприємства для визначення можливих напрямів розвитку, в тому числі і ЗЕД
ABC–аналіз, XYZ–аналіз	Групування об'єктів за ступенем впливу на загальний результат	Оптимізація асортиментного портфелю ЗЕД
Діловий комплексний аналіз (PIMS)	Визначення найбільш значущих факторів впливу на прибуток	Встановлення кількісних закономірностей впливу факторів виробництва та ринку на довгострокову прибутковість в ЗЕД
Матриця GE/McKinsey	Групування об'єктів за привабливістю ринку товару та відносними перевагами на ринку	Оцінка стану конкретного міжнародного ринку товару
Матриця І. Ансоффа	Аналіз конкурентної позиції через характеристики товару та ринку	Визначення можливих стратегій розвитку ЗЕД в умовах ринку, що зростає
Конкурентні стратегії Ф. Котлера	Визначення місця підприємства, залежно від його ролі на цільовому ринку	Визначення оптимальної для підприємства стратегічної альтернативи
Модель «Три ціннісних критерії»	Аналіз товару та визначення напрямів покращення його характеристик через визначення ставлення споживачів	Вибір найбільш привабливого для підприємства цільового сегменту зовнішнього ринку

Продовження табл. 1.5

1	2	3
Методика стратегічного аналізу витрат (SCA)	Формування ланцюга утворення вартості	Визначення собівартості товару на зовнішньому ринку, встановлення цінової стратегії
Аналіз трьох «К» (3 C's analysis)	Аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища	Визначення взаємодії з майбутніми ринками, переваг конкурентів та потенційних можливостей підприємства
Мережа (ланцюг) цінностей (Value Net)	Визначення сильних сторін підприємства, що мають значення для ринку	Визначення ступеня привабливості ринку для підприємства

Джерело: складено автором на основі [7; 11; 21]

Досліджувані методи дозволяють здійснити ідентифікацію стратегічного потенціалу підприємства, оцінити стратегічну позицію та привабливість ринку, проаналізувати місію та цілі щодо провадження зовнішньоекономічної діяльності підприємства [25].

Важливим етапом управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства є обґрунтування набору показників ефективності функціонування зовнішньоекономічної діяльності.

Різноманітність показників оцінки ефективності функціонування зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві є важливим інструментом для всебічної оцінки його результатів. Використання різних показників дозволяє аналізувати фінансові, економічні та організаційні аспекти зовнішньоекономічних операцій. Вони допомагають визначити ефективність використання ресурсів, прибутковість, конкурентоспроможність та ризики підприємства на міжнародних ринках. Різні показники забезпечують комплексну оцінку діяльності, враховуючи як кількісні, так і якісні аспекти. Їх застосування сприяє обґрунтованому прийняттю управлінських рішень і своєчасній корекції стратегій розвитку. Показники також допомагають порівнювати результати діяльності з плановими цілями та з показниками інших підприємств. Таким чином, різноманітність показників оцінки ефективності ЗЕД є необхідною умовою для забезпечення стабільного розвитку та успішної інтеграції підприємства у світову економіку [18].

Показники ефективності функціонування зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві представлено у табл. 1.6.

Таблиця 1.6

Показники ефективності функціонування зовнішньоекономічної
діяльності на підприємстві

Тип показника	Показник
Показники інтегрованості країн до світової системи	Експортна квота
	Імпортна квота
	Зовнішньоторговельна квота
Показники структури зовнішньоекономічних зв'язків	Товарна структура
	Географічна структура
	Інституціональна структура
Показники динаміки зовнішньоекономічних відносин	Темпи росту
	Темпи приросту
Показники обсягу зовнішньоекономічних зв'язків	Обсяг експорту та імпорту
	Зовнішньоторговельний оборот
	Генеральна торгівля
	Обсяги зовнішніх інвестицій
	Офіційні валютні резерви
	Реекспорт та реімпорт
Показники результативності зовнішньоекономічної діяльності	Платіжний баланс
	Експорт на душу населення
	Імпорт на душу населення
	Іноземні інвестиції на душу населення
	Зовнішньоторговельний оборот на душу населення
	Зовнішній борг країни

Джерело: складено автором на основі [29; 43]

Економічне обґрунтування прийнятих рішень щодо управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства здійснюється шляхом розрахунку різноманітних економічних показників ефективності. Конкретний розрахунок показників ефективності залежить значною мірою від виду зовнішньоторговельної операції, її мети, умов та інших особливостей і конкретної угоди у межах зовнішньоекономічної діяльності, здійснюваної на підприємстві [41].

Економічні показники ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств узагальнено у табл. 1.7.

Таблиця 1.7

Економічні показники ефективності зовнішньоекономічної діяльності

Група показників	Характеристика показників
1	2
Показники інтегрованості	1.1. Експортна квота – це кількісний показник, який характеризує значимість експорту для економіки в цілому і окремих галузей із тих чи інших видів продукції. У рамках усього національного господарства вона розраховується як співвідношення вартості експорту (Е) до вартості валового внутрішнього продукту (ВВП) за відповідний період у відсотках: $K_e = (E / \text{ВВП}) \times 100\%$
	1.2. Імпортна квота – це кількісний показник, що характеризує значимість імпорту для економіки країни і окремих галузей із різноманітних видів продукції. У рамках усього національного господарства імпортна квота розраховується як співвідношення вартості імпорту (І) до вартості ВВП: $K_i = (I / \text{ВВП}) \times 100\%$
	1.3. Зовнішньоторговельна квота визначається як співвідношення сукупної вартості експорту й імпорту, діленої навпіл, до вартості ВВП у відсотках: $K_z = 1/2 (E+I) \text{ ВВП} \times 100\%$
Показники обсягів	2.1. Обсяг експорту товарів – вивезення товарів із країни
	2.2. Обсяг імпорту товарів – ввезення товарів у країну
	2.3. Зовнішньоторговельний оборот – сукупний об'єм експорту–імпорту товарів за визначений період часу (як правило за рік). Має два виміри: вартісний та фізичний обсяг. Вартісний обсяг розраховується за певний період часу в поточних цінах відповідних років із використанням поточних валютних курсів. Фізичний обсяг розраховується у фіксованих цінах і дає змогу робити зіставлення і визначати реальну динаміку зовнішньої торгівлі
	2.4. Генеральна торгівля – вартість зовнішньоторговельного обороту та вартість транзитних товарів
	2.5. Спеціальна торгівля – чистий зовнішньоторговельний оборот, тобто продукція, завезена в країну або вивезена з неї
	2.6. Реекспорт – вивезення раніше завезеного товару
	2.7. Реімпорт – вивезення раніше вивезених товарів
	2.8. Офіційні валютні резерви – перебувають у розпорядженні центрального банку країни і використовуються для регулювання незбалансованості платіжного балансу по поточних операціях та руху капіталу
Показники структури зовнішньоекономічних зв'язків	3.1. Товарна структура - показники розподілу експорту й імпорту за основними товарними позиціями. Даний показник дозволяє виявити ступінь розвитку економіки країни. Так, якщо в товарному експорті країни домінують готові вироби, то функціонування економічної системи вважається ефективним або країна на інтенсивному шляху розвитку. Якщо ж переважає сировина чи напівфабрикати, то фактично країна йде екстенсивним шляхом розвитку, тобто живе за рахунок майбутніх поколінь, використовуючи природні надра.
	3.2. Географічна структура - розподіл зовнішньоекономічних операцій за групами країн та регіонами. Даний показник не тільки характеризує ступінь розвитку зовнішньоекономічних відносин держави з іншими країнами світу, а й показує певну залежність держави від взаємовідносин з тією чи іншою країною.

1	2
	3.3. Інституціональна структура – це розподіл зовнішньоекономічних зв'язків за суб'єктами та методами товарного обміну. Досить характерний показник для визначення ефективності умов функціонування зовнішньоекономічного комплексу країни. Так, збільшення частки товарообмінних операцій чи угод про застосування давальницьких схем показує рівень тінізації економічних взаємовідносин у даній сфері діяльності.
4 Показники динаміки зовнішньоекономічних відносин	4.1. Темпи росту: 4.1.1. Темпи росту експорту: $Тре = (Езв.р / Еб.р) \times 100\%,$ де Тре – темпи росту експорту; Езв.р – обсяг експорту в звітному році; Еб.р – обсяг експорту в базисному році. 4.1.2. Темпи росту імпорту: $Трі = Ізв.р / Іб.р \times 100\%,$ де Трі – темпи росту імпорту; Ізв.р – обсяг імпорту у звітному році; Іб.р – обсяг імпорту в базисному році. 4.1.3. Темпи росту зовнішньоторговельного обороту: $Тр. зт. об = (ЗТОзв.р / ЗТОб.р) \times 100\%,$ де Тр зт.об – темпи росту зовнішньо-торговельного обороту; ЗТОзв.р – обсяг зовнішньо-торговельного обороту в звітному році; ЗТОб.р – обсяг зовнішньо-торговельного обороту в базисному році 4.2. Темпи приросту: темпи приросту експорту, темпи приросту імпорту, темпи приросту зовнішньоторговельного обороту.
Показники результативності	5.1. Платіжний баланс країни 5.2. Торговельний баланс 5.3. Баланс послуг і некомерційних платежів 5.4. Поточний платіжний баланс 5.5. Баланс руху капіталів 5.6. Офіційні валютні резерви країни

Джерело: складено автором на основі [69; 73; 74]

Аналіз ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства дає змогу обґрунтовано визначати найоптимальніші стратегії реалізації продукції на міжнародних ринках. Він допомагає мінімізувати ризики виникнення збитків, пов'язаних із недостатньою оцінкою економічної ефективності зовнішньоекономічних операцій, обсягів реалізації, асортименту продукції чи ціноутворення в умовах коливань валютних курсів. Завдяки такому аналізу підприємство може своєчасно коригувати свою політику збуту та цінову стратегію, враховуючи зміни на міжнародному ринку. Це сприяє підвищенню конкурентоспроможності та стабільності фінансових результатів. Аналіз ефективності також дозволяє прогнозувати попит на продукцію, оцінювати

ризиків партнерських угод та оптимально розподіляти ресурси. Він створює основу для прийняття стратегічних управлінських рішень та впровадження інновацій у виробництво і маркетинг. Крім того, системний підхід до оцінки ефективності ЗЕД сприяє зміцненню позицій підприємства на міжнародному ринку та забезпечує його довгострокову економічну стійкість. Завдяки цьому підприємство отримує можливість не лише реагувати на зовнішні зміни, а й активно формувати власну стратегію розвитку у глобальному середовищі [74].

Найважливішим критерієм, який визначає ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства, є прибуток від реалізації продукції за умови мінімізації витрат. Проведення аналізу ЗЕД дозволяє науково обґрунтувати плани та прийняті управлінські рішення, забезпечити їх контроль та своєчасну корекцію. Це дає змогу оцінити не лише фінансові результати, а й ефективність використання ресурсів, оптимальність обсягів реалізації, асортименту та ціноутворення продукції на міжнародних ринках. Аналіз також сприяє визначенню сильних і слабких сторін зовнішньоекономічної діяльності, прогнозуванню ризиків і плануванню заходів щодо їх мінімізації. Він дозволяє підприємству підвищувати конкурентоспроможність, залучати інвестиції та впроваджувати інноваційні рішення. Крім того, системна оцінка результатів ЗЕД створює підґрунтя для стратегічного розвитку підприємства та зміцнення його позицій на глобальному ринку. Таким чином, аналіз ефективності ЗЕД є ключовим інструментом забезпечення фінансової стабільності та довгострокового успіху підприємства.

Таким чином, показники ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства та їхній аналіз дають можливість оцінити доцільність і вигідність зовнішньоекономічних операцій, а також визначити напрямки вдосконалення управлінських підходів до ЗЕД. Використання комплексного підходу до вибору таких показників забезпечує об'єктивну оцінку поточного стану діяльності підприємства. Це дозволяє розробляти ефективні стратегії управління зовнішньоекономічною діяльністю, що враховують як внутрішні ресурси, так і зовнішні ринкові умови.

1.4. Нормативно-правове та інформаційне забезпечення відносин у сфері управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства

Нормативно-правове забезпечення у сфері управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства є одним із ключових факторів його успішного функціонування на міжнародних ринках. Воно визначає правові рамки, у межах яких підприємство здійснює зовнішньоекономічні операції, і забезпечує дотримання законодавства як на національному, так і на міжнародному рівні. Наявність чітких нормативних документів дозволяє уникнути правових ризиків, запобігати порушенням і забезпечувати безпечне ведення бізнесу. Правова база регулює всі аспекти ЗЕД – від укладання контрактів та митного оформлення до валютних операцій та податкових зобов'язань. Вона також визначає стандарти відповідальності, що сприяє прозорості і взаємовигідності співпраці з іноземними партнерами [61].

Законодавчо-правове забезпечення сприяє стабільності діяльності підприємства та підвищує його довіру на міжнародному ринку. Воно дозволяє ефективно планувати зовнішньоекономічні операції та забезпечувати контроль за їх виконанням. Дотримання правових норм є необхідною умовою для реалізації стратегічних цілей підприємства у ЗЕД. Крім того, нормативно-правова база сприяє адаптації підприємства до змін міжнародного середовища та нових вимог глобальної економіки. Таким чином, належне правове регулювання є фундаментом для ефективного управління зовнішньоекономічною діяльністю та довгострокового розвитку підприємства.

Напрями нормативно-правового регулювання у сфері управління зовнішньоекономічною діяльністю (ЗЕД) підприємства охоплюють комплекс заходів і правил, які забезпечують законність, прозорість і ефективність міжнародних операцій. Основні напрями можна описати наступним чином [3]:

1. Регулювання зовнішньоторговельної діяльності – встановлення правил експорту та імпорту товарів і послуг, ліцензування, квотування, сертифікація продукції та дотримання митних процедур.

2. Валютне та фінансове регулювання – визначення порядку здійснення валютних операцій, регулювання валютного контролю, порядок розрахунків у міжнародних контрактах, управління валютними ризиками.

3. Податкове та митне регулювання – встановлення податкових ставок та пільг для ЗЕД, регламентація митних платежів і зборів, контроль за їх правильністю і своєчасністю.

4. Регулювання інвестиційної діяльності – визначення правил залучення та захисту іноземних інвестицій, обмежень та стимулів для інвесторів, механізми державного контролю.

5. Правове забезпечення контрактних відносин – визначення умов укладання міжнародних договорів, прав і обов'язків сторін, вирішення спорів, застосування міжнародних стандартів.

6. Регулювання технологічного та екологічного аспекту ЗЕД – встановлення норм безпеки продукції, екологічних стандартів та правил використання технологій у зовнішньоекономічній діяльності.

Практичне виконання експортно-імпортних операцій товарів, продукції та послуг в Україні здійснюється відповідно до правових норм, закріплених як у міжнародних, так і у національних нормативних документах. Дотримання цих правил забезпечує законність, прозорість і ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Тому вивчення та аналіз таких документів є надзвичайно важливим для організації та регулювання ЗЕД, оскільки вони визначають порядок укладання контрактів, митне оформлення, валютні операції та податкові зобов'язання. Крім того, нормативна база сприяє захисту прав підприємств, мінімізації ризиків і забезпеченню взаємовигідної співпраці з іноземними партнерами. Розуміння цих документів дозволяє підприємствам ефективно планувати експортно-імпортні операції та приймати обґрунтовані управлінські рішення. Вивчення правових норм також є основою для вдосконалення внутрішніх процедур управління ЗЕД та підвищення загальної конкурентоспроможності підприємства. Таким чином, знання та застосування нормативно-правових актів є невід'ємною складовою ефективного здійснення

зовнішньоекономічної діяльності.

Нормативно-правове регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств в Україні відображено у табл. 1.8.

Таблиця 1.8

Нормативно-правове регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств в Україні

Назва законодавчого акта	Опис
1	2
Митний кодекс України від 13.03.2012 № 4495-VI [38]	Митний кодекс регулює процедури митного контролю, декларування та переміщення товарів через кордон України. Він визначає правила тарифного та нетарифного регулювання імпорту та експорту, включаючи застосування ставок митних платежів. Кодекс сприяє спрощенню митних процедур та інтеграції України в міжнародні торговельні системи, такі як СОТ.
Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [49]	Податковий кодекс регулює оподаткування операцій ЗЕД, включаючи ПДВ, акцизний податок та мита на імпорту/експорт. Він передбачає пільги для експортерів, такі як відшкодування ПДВ, та механізми контролю за трансфертним ціноутворенням. Кодекс забезпечує прозорість податкових зобов'язань у міжнародній торгівлі та запобігає ухиленню від сплати податків.
Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV [75]	Цивільний кодекс регулює договірні відносини в ЗЕД, включаючи укладання та виконання зовнішньоекономічних контрактів. Він визначає відповідальність сторін за порушення зобов'язань та принципи свободи договору. З набранням чинності змін у 2025 році, кодекс стає основним джерелом регулювання господарських відносин у ЗЕД.
Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 № 959-XII [55]	Цей закон є основним нормативним актом, що визначає принципи, форми та порядок здійснення зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) в Україні. Він встановлює права суб'єктів ЗЕД, включаючи підприємства, організації та громадян, та механізми державного регулювання для забезпечення рівних умов конкуренції. Закон забороняє дискримінацію суб'єктів за формами власності та передбачає відповідальність за порушення норм ЗЕД.
Закон України «Про валюту і валютні операції» від 21.06.2018 № 2473-VIII [52]	Закон встановлює лібералізований режим валютного регулювання для операцій у сфері ЗЕД, дозволяючи суб'єктам вільно проводити розрахунки з нерезидентами. Він визначає повноваження Національного банку України щодо валютного нагляду та запобігання відмиванню коштів. Цей акт сприяє залученню іноземних інвестицій та полегшенню експортно-імпортних операцій.
Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 № 1560-XII [56]	Закон визначає загальні принципи стимулювання інвестицій, включаючи іноземні, у рамках ЗЕД для розвитку економіки. Він гарантує захист інвестицій від експропріації та встановлює пільговий режим оподаткування для інвесторів. Акт сприяє залученню капіталу через створення спеціальних економічних зон та інвестиційних проектів.

Продовження табл. 1.8

1	2
Закон України «Про режим іноземних інвестицій» від 19.03.1996 № 93/96-ВР [58]	Цей закон встановлює національний режим для іноземних інвесторів та гарантії захисту їхніх прав у сфері ЗЕД. Він регулює порядок реєстрації інвестицій та передбачає компенсацію у разі націоналізації. Закон сприяє інтеграції України в глобальну економіку через спрощення процедур для іноземного капіталу.
Закон України «Про антидемпінгові заходи» від 22.12.1998 № 331-XIV [51]	Закон встановлює процедури розслідування та застосування антидемпінгових заходів для захисту вітчизняного виробника від несправедливого імпорту. Він гармонізовано з нормами СОТ та передбачає введення антидемпінгових мит на певний період. Акт сприяє справедливій конкуренції на ринку та запобігає шкоді національній промисловості.
Закон України «Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту» від 22.12.1998 № 332-XIV [53]	Цей закон регулює захисні заходи проти надмірного імпорту, що загрожує національним інтересам. Він визначає порядок розслідувань та введення квот чи спеціальних мит. Закон забезпечує баланс між лібералізацією торгівлі та захистом внутрішнього ринку.
Закон України «Про захист від недобросовісної конкуренції» від 07.06.1996 № 236/96-ВР [54]	Закон протидіє недобросовісним практикам у ЗЕД, таким як демпінг, монополізація та неправдива реклама. Він уповноважує Антимонопольний комітет на розслідування та накладання штрафів. Акт сприяє здоровій конкуренції та захисту прав споживачів на міжнародному рівні.
Закон України «Про міжнародні договори України» від 29.06.2004 № 1906-IV [57]	Закон регулює укладання, виконання та денонсацію міжнародних договорів у сфері ЗЕД. Він встановлює пріоритет міжнародних угод над національним законодавством. Акт забезпечує інтеграцію України в глобальну торговельну систему.

Джерело: складено автором на основі [35; 89]

Необхідність удосконалення законодавства у сфері регулювання зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) зумовлена швидкими змінами на міжнародних ринках та розвитком глобальної економіки. Сучасні умови вимагають більш гнучкого та адаптивного правового середовища для забезпечення ефективного функціонування підприємств на зовнішніх ринках. Удосконалення законодавства дозволяє спростити процедури експорту та імпорту, зменшити адміністративні бар'єри та скоротити витрати підприємств. Важливим напрямом є покращення регулювання валютних операцій та фінансового контролю, що підвищує прозорість і безпеку зовнішньоекономічних угод [14; 45].

Також актуальним є розвиток механізмів захисту інтересів підприємств,

стимулювання інвестицій та підтримка конкурентоспроможності на міжнародних ринках. Удосконалення нормативно-правової бази має враховувати інтеграцію України у світову економіку та стандарти ЄС, забезпечуючи гармонізацію правил і норм. Таким чином, модернізація законодавства сприяє ефективності ЗЕД, зниженню ризиків і стабільному розвитку підприємств у глобальному економічному середовищі.

Інформаційне забезпечення у сфері управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства є невід'ємною складовою ефективного прийняття управлінських рішень. Воно забезпечує збір, обробку, аналіз та своєчасне надання необхідних даних щодо ринків, партнерів, цінових тенденцій, валютних курсів та правових вимог. Якісне інформаційне забезпечення дозволяє підприємству прогнозувати попит на продукцію, оцінювати ризики і визначати оптимальні стратегії реалізації товарів та послуг на міжнародних ринках. Воно сприяє підвищенню оперативності прийняття рішень, зменшенню невизначеності та мінімізації економічних ризиків [48].

Використання сучасних інформаційних технологій дозволяє інтегрувати дані з різних джерел та забезпечити комплексний аналіз зовнішньоекономічних процесів. Інформаційне забезпечення також є основою для контролю ефективності здійснення ЗЕД і планування подальшого розвитку підприємства. Таким чином, ефективна система інформаційного забезпечення сприяє стабільності діяльності підприємства та підвищенню його конкурентоспроможності на світовому ринку.

У табл. 1.9 представлені типові інформаційні потреби менеджерів зовнішньоекономічної діяльності, виходячи з їх основних функцій та джерел, з якого вони отримують інформацію.

Менеджер зовнішньоекономічної діяльності потребує різноманітної інформації для ефективного планування, організації, контролю та прийняття рішень у ЗЕД. Основними джерелами є внутрішня звітність підприємства, аналітичні та маркетингові дослідження, міжнародні бази даних, а також офіційні органи і експертні консультації [33].

Таблиця 1.9

Типові інформаційні потреби менеджера зовнішньоекономічної діяльності
відповідно до його основної функції та джерела отримання інформації

Основна функція менеджера ЗЕД	Типові інформаційні потреби	Джерела отримання інформації
Планування	Дані про міжнародні ринки, попит на продукцію, цінові тенденції, прогнози розвитку галузі	Аналітичні звіти, маркетингові дослідження, статистика, міжнародні бази даних
Організація	Інформація про партнерів, умови контрактів, логістичні можливості, митні процедури	Контракти, бази даних постачальників і споживачів, митні органи
Мотивація та управління персоналом	Дані про компетенції співробітників, ефективність роботи, навчальні потреби	Внутрішні звіти підприємства, HR-системи, оцінка персоналу
Координація та контроль	Інформація про виконання зовнішньоекономічних угод, обсяги поставок, фінансові показники	Внутрішня звітність, бухгалтерські документи, системи моніторингу ЗЕД
Прийняття рішень	Дані про ризики, валютні коливання, політичну та економічну ситуацію в країнах-партнерах	Аналітичні центри, новинні ресурси, консультації з експертами
Аналіз та оцінка ефективності	Показники прибутковості, витрат, рентабельності, ефективності операцій	Фінансова звітність, статистичні дані, внутрішні аналітичні розрахунки
Взаємодія з партнерами	Інформація про контрагентів, умови співпраці, рейтинги, ділова репутація	Бази даних компаній, торгово-промислові палати, міжнародні рейтингові агентства

Джерело: складено автором на основі [13; 25]

Своєчасне отримання та обробка цієї інформації дозволяє мінімізувати ризики, підвищити ефективність операцій і забезпечити конкурентоспроможність підприємства. Комплексний підхід до інформаційного забезпечення є ключовим для стабільного розвитку та успішної інтеграції на міжнародні ринки [25].

Таким чином, нормативно-правове та інформаційне забезпечення є невід’ємними складовими ефективного управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства. Законодавча база визначає правові рамки здійснення ЗЕД, забезпечує дотримання норм міжнародного та національного права і зменшує ризики правових порушень. Інформаційне забезпечення надає менеджерам необхідні дані для планування, організації, контролю та прийняття

управлінських рішень. Комплексне використання нормативних актів і своєчасної інформації дозволяє підвищити ефективність зовнішньоекономічних операцій та оптимізувати витрати підприємства. Воно сприяє формуванню прозорих процедур співпраці з іноземними партнерами і забезпечує оперативну адаптацію до змін на міжнародних ринках. Належне забезпечення правової та інформаційної бази є ключовим для підвищення конкурентоспроможності підприємства та мінімізації економічних ризиків. Таким чином, інтеграція нормативно-правового та інформаційного забезпечення забезпечує стабільність, ефективність і довгостроковий розвиток підприємства у сфері ЗЕД.

Висновки до розділу 1

Зовнішньоекономічна діяльність - це сукупність господарських, організаційно-економічних та комерційних операцій, що здійснюються суб'єктами господарювання України з іноземними партнерами через перетин митного кордону товарами, послугами, капіталом чи робочою силою, спрямованих на встановлення та розвиток міжнародних економічних зв'язків, інтеграцію в глобальну економіку, підвищення конкурентоспроможності та досягнення взаємовигідних комерційних цілей.

Суть ЗЕД полягає у забезпеченні взаємовигідного обміну товарами, послугами та капіталом, що сприяє зростанню прибутковості та конкурентоспроможності підприємства. Вихід на міжнародні ринки дозволяє підприємствам залучати нові ресурси, впроваджувати сучасні технології та підвищувати ефективність управління. Значення ЗЕД проявляється також у диверсифікації ризиків та зміцненні фінансової стійкості бізнесу. Дотримання принципів зовнішньоекономічної діяльності забезпечує законність, прозорість і взаємовигідність співпраці з іноземними партнерами.

Механізм управління зовнішньоекономічною діяльністю (ЗЕД) підприємства – це сукупність методів, форм, інструментів та процедур, за

допомогою яких підприємство організовує, планує, контролює та регулює свою діяльність на міжнародних ринках. Він забезпечує ефективне виконання зовнішньоекономічних операцій, оптимізацію ресурсів і досягнення стратегічних цілей підприємства. Забезпечення ефективного механізму здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємством є одним з важливих аспектів його успішного функціонування на міжнародному ринку.

Ефективне управління ЗЕД дозволяє оптимально використовувати ресурси, залучати інвестиції та впроваджувати сучасні технології. Використання різних інструментів – фінансових, організаційних, правових та аналітичних – сприяє мінімізації ризиків та підвищенню конкурентоспроможності підприємства. Важливим аспектом є дотримання законодавчих норм та міжнародних стандартів, що забезпечує прозорість і взаємовигідність співпраці з партнерами. Системний підхід до управління ЗЕД дозволяє підприємству гнучко реагувати на зміни зовнішнього середовища та адаптувати стратегії розвитку.

Оцінка ефективності управління ЗЕД – це складна категорія, яка поєднує у собі параметри, що характеризують розвиток внутрішнього та зовнішнього ринків. Завдяки комплексному підходу до вибору показників ефективності зовнішньоекономічних операцій, здійснюється об'єктивна оцінка стану діяльності підприємства, обирається правильна стратегія, яка дозволяє підвищити конкурентоспроможність. Оцінювання результативності зовнішньоекономічної діяльності підприємства повинно проводитись за всіма напрямками, кожен з яких оцінює ефективність поставленої мети.

Показники ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства та їхній аналіз дають можливість оцінити доцільність і вигідність зовнішньоекономічних операцій, а також визначити напрямки вдосконалення управлінських підходів до ЗЕД. Використання комплексного підходу до вибору таких показників забезпечує об'єктивну оцінку поточного стану діяльності підприємства. Це дозволяє розробляти ефективні стратегії управління зовнішньоекономічною діяльністю, що враховують як внутрішні ресурси, так і зовнішні ринкові умови.

Законодавчо-правове забезпечення сприяє стабільності діяльності підприємства та підвищує його довіру на міжнародному ринку. Воно дозволяє ефективно планувати зовнішньоекономічні операції та забезпечувати контроль за їх виконанням. Дотримання правових норм є необхідною умовою для реалізації стратегічних цілей підприємства у ЗЕД. Крім того, нормативно-правова база сприяє адаптації підприємства до змін міжнародного середовища та нових вимог глобальної економіки. Таким чином, належне правове регулювання є фундаментом для ефективного управління зовнішньоекономічною діяльністю та довгострокового розвитку підприємства.

Інформаційне забезпечення у сфері управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства є невід'ємною складовою ефективного прийняття управлінських рішень. Воно забезпечує збір, обробку, аналіз та своєчасне надання необхідних даних щодо ринків, партнерів, цінових тенденцій, валютних курсів та правових вимог. Якісне інформаційне забезпечення дозволяє підприємству прогнозувати попит на продукцію, оцінювати ризики і визначати оптимальні стратегії реалізації товарів та послуг на міжнародних ринках. Воно сприяє підвищенню оперативності прийняття рішень, зменшенню невизначеності та мінімізації економічних ризиків.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПП «БУДПОСТАЧ»

2.1. Організаційно-управлінський аналіз діяльності підприємства

В процесі дослідження проблематики кваліфікаційної роботи щодо аналітичної оцінки сучасних аспектів управління зовнішньоекономічною діяльністю будемо здійснювати на прикладі торговельного підприємства ПП «Будпостач». Підприємство ПП «Будпостач» працює на ринку імпортування з-за кордону та збуту на внутрішньому ринку України будівельних матеріалів визначеного широкого асортименту [44].

Приватне підприємство «Будпостач» було зареєстроване 7 березня 1996 року та здійснює свою діяльність у сфері оптової торгівлі будівельними матеріалами. Юридична адреса підприємства: м. Київ, вул. Бориспільська, буд. 9-Е, кімната 314. Організаційно-правова форма – приватне підприємство з недержавною формою власності, що підтверджує його статус як незалежного суб'єкта господарювання. Керівником та уповноваженою особою виступає Шитлін Дмитро Вікторович. Основним видом діяльності за КВЕД є оптова торгівля деревиною, будівельними матеріалами та санітарно-технічним обладнанням (код 46.73), що відповідає головному напрямку роботи компанії. Крім того, підприємство здійснює електромонтажні та штукатурні роботи, а також надає послуги з оренди офісної техніки та устаткування, включаючи комп'ютери. ПП «Будпостач» офіційно не перебуває в процесі припинення, що свідчить про стабільність його функціонування та подальший розвиток [44].

ПП «Будпостач» є одним із провідних постачальників будівельних матеріалів на регіональному ринку України. Основними партнерами компанії виступають іноземні виробники, переважно з країн Європейського Союзу, що забезпечує широкий асортимент якісної продукції. Підприємство здійснює дистрибуцію як імпортних, так і вітчизняних будівельних матеріалів та господарських товарів, завдяки чому посідає провідні позиції не лише у

центральному регіоні країни, а й на інших внутрішніх ринках. Своєю діяльністю ПП «Будпостач» підтверджує репутацію надійного партнера, демонструючи стабільність, високу якість послуг та постійне зростання.

Компанія активно відслідковує динаміку розвитку світових і національних ринків, що дозволяє їй своєчасно реагувати на зміни попиту та пропонувати сучасні рішення клієнтам. Важливою складовою успіху є регулярна модернізація обладнання, впровадження новітніх технологій та вдосконалення бізнес-процесів. Завдяки системності та стратегічному підходу до управління підприємство зміцнює свої конкурентні позиції та зберігає статус одного з лідерів у сфері торгівлі будівельними матеріалами.

Історія становлення ПП «Будпостач» бере свій початок у 1996 році, коли компанія була офіційно зареєстрована як приватне підприємство. На той час ринок будівельних матеріалів України перебував у стані трансформації, адже відбувався перехід від планової економіки до ринкових відносин. Попит на якісні будівельні матеріали стрімко зростав, що створювало сприятливі умови для розвитку нових постачальницьких структур [44].

Спочатку ПП «Будпостач» займалося постачанням продукції вітчизняних виробників, орієнтуючись на локальний ринок Києва та області. Перші роки діяльності компанії були спрямовані на пошук надійних партнерів, формування репутації та налагодження стабільних каналів збуту. Вже у другій половині 1990-х підприємство почало активно розширювати асортимент продукції, додаючи до пропозицій сучасні будівельні матеріали.

Поступово компанія усвідомила необхідність виходу на міжнародний рівень співпраці. У 2000-х роках було налагоджено перші імпорتنі контракти з країнами Європейського Союзу. Це дало можливість постачати на український ринок високоякісні матеріали, що значно підвищило конкурентоспроможність підприємства.

З початком інтенсивного розвитку будівельної галузі України у 2000–2010-х роках ПП «Будпостач» активно зміцнював свої позиції на ринку. Підприємство розширювало географію діяльності, виходячи за межі Київського

регіону та освоюючи ринки інших областей України. В цей час компанія почала формувати широку мережу партнерів серед будівельних організацій, роздрібних магазинів та оптових покупців [44].

Важливою рисою розвитку ПП «Будпостач» було прагнення до стабільності та якості. Компанія постійно відстежувала тенденції світового ринку, що дозволяло своєчасно впроваджувати нові матеріали та технології. Удосконалення логістики та модернізація складських приміщень стали ключовими факторами у забезпеченні ефективної діяльності.

У період економічних криз компанія зуміла втримати свої позиції завдяки гнучкому управлінню та диверсифікації асортименту. Замість скорочення обсягів діяльності ПП «Будпостач» робив ставку на розширення спектру товарів, включаючи клейові суміші, гідроізоляційні та утеплювальні матеріали. Такий підхід дозволив зберегти клієнтську базу і навіть розширити її.

Особливе значення у розвитку підприємства мало впровадження сучасних інформаційних технологій. Це сприяло автоматизації процесів управління складськими запасами, оптимізації замовлень та покращенню обслуговування клієнтів. Таким чином, ПП «Будпостач» поступово переходив на новий рівень організації бізнесу.

З середини 2010-х років компанія активно працювала над зміцненням своїх позицій у статусі дистриб'ютора імпортованих матеріалів. Вона укладала довгострокові контракти з європейськими виробниками, що гарантувало стабільність постачання та високу якість продукції. Це дозволило підприємству стати одним із лідерів у своєму сегменті.

Розвиток ПП «Будпостач» тісно пов'язаний із загальними тенденціями української економіки. У періоди зростання компанія активно розширювала масштаби діяльності, тоді як у кризові роки адаптувалася до нових умов, застосовуючи антикризові управлінські стратегії. Гнучкість та системність у веденні бізнесу стали головними факторами її успіху.

На сучасному етапі підприємство не лише постачає продукцію на внутрішній ринок, але й активно аналізує глобальні тренди, щоб передбачати

зміни у попиті. Воно поєднує стабільність із постійним прагненням до вдосконалення, що забезпечує конкурентні переваги.

Таким чином, історія становлення та розвитку ПП «Будпостач» є прикладом поступового зростання підприємства від локального постачальника до одного з найбільших регіональних дистриб'юторів будівельних матеріалів. Його успіх базується на поєднанні якісної продукції, партнерських відносин, стратегічного управління та здатності адаптуватися до викликів ринку.

Сильні сторони розвитку компанії ПП «Будпостач» на регіональному ринку будівельних матеріалів представлено у табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Сильні сторони розвитку компанії ПП «Будпостач» на
регіональному ринку будівельних матеріалів

Сильна сторона	Характеристика	Значення для підприємства
Широкий асортимент продукції	Імпорт з країн ЄС та співпраця з українськими виробниками	Забезпечує різноманітність товарів і задоволення потреб різних категорій клієнтів
Лідуючі позиції на ринку	Стабільна діяльність у центрі та регіонах України	Зміцнює конкурентоспроможність та розширює ринки збуту
Висока якість та стабільність	Дотримання стандартів, відповідальний підхід до роботи	Формує довіру споживачів і партнерів
Адаптивність до змін ринку	Постійний аналіз світових і національних тенденцій	Дозволяє швидко реагувати на зміни попиту та валютні коливання
Інноваційність та модернізація	Регулярне оновлення технологій та обладнання	Підвищує ефективність діяльності та знижує витрати
Системність і стратегічність управління	Послідовність у веденні бізнесу та плануванні	Забезпечує довгострокове зростання і стабільність
Надійність партнерських відносин	Репутація перевіреного та відповідального дистриб'ютора	Сприяє розвитку співпраці та залученню нових партнерів

Джерело: складено автором на основі даних підприємства

Підприємство ПП «Будпостач» імпортує в Україну наступні категорії будівельних матеріалів: сухі будівельні суміші; гідроізоляційні матеріали; утеплювальні матеріали; клейові суміші; матеріали для ґрунтування тощо.

Згідно з типовими статутними положеннями для торговельних підприємств такого профілю, метою діяльності ПП «Будпостач» є [44]:

- здійснення підприємницької діяльності, спрямованої на одержання прибутку;
- задоволення попиту юридичних та фізичних осіб на будівельні матеріали, господарські товари та супутні послуги;
- розвиток торговельно-економічних зв'язків з українськими та іноземними партнерами;
- створення сприятливих умов для ефективного використання ресурсів підприємства та розширення ринку збуту;
- забезпечення стабільного функціонування і зростання компанії шляхом ведення зовнішньоекономічної, торговельної та інвестиційної діяльності.

Предметом діяльності ПП «Будпостач» відповідно до статутних положень визначено наступне [44]:

- оптова та роздрібна торгівля будівельними матеріалами, деревиною, санітарно-технічним обладнанням, господарськими товарами;
- зовнішньоекономічна діяльність, пов'язана з імпортом будівельних матеріалів з країн ЄС та інших держав;
- надання послуг у сфері будівництва та ремонту, зокрема електромонтажні, штукатурні та інші допоміжні роботи;
- надання в оренду офісної техніки та устаткування, у тому числі комп'ютерів;
- посередницькі, дистриб'юторські та логістичні послуги у сфері постачання будівельних матеріалів;
- інвестиційна та інноваційна діяльність, спрямована на розвиток матеріально-технічної бази підприємства;
- інші види господарської діяльності, що не заборонені чинним законодавством України.

В процесі дослідження доцільним є визначення основних аспектів формування місії, бачення, стратегічних принципів та цілей розвитку компанії ПП «Будпостач» на регіональному ринку будівельних матеріалів, що представлено у табл. 2.2.

Таблиця 2.2

Характеристика стратегічного бачення, місії, стратегічних
принципів та довгострокових цілей ПП «Будпостач»

Елемент	Характеристика
Стратегічне бачення	ПП «Будпостач» прагне стати провідним дистриб'ютором будівельних матеріалів в Україні, забезпечуючи високу якість продукції, конкурентні ціни та професійний сервіс. Компанія орієнтується на впровадження інноваційних рішень та зміцнення партнерських відносин з європейськими постачальниками.
Місія	Надавати клієнтам широкий асортимент якісних будівельних матеріалів та господарських товарів, сприяти розвитку будівельної галузі України, забезпечуючи надійність постачання, доступність продукції та професійну підтримку.
Стратегічні принципи	1) Орієнтація на потреби клієнтів та партнерів. 2) Забезпечення стабільності та прозорості діяльності. 3) Впровадження інноваційних підходів у логістиці та управлінні. 4) Відповідальність за якість продукції та послуг. 5) Дотримання законодавчих норм і етичних стандартів бізнесу.
Довгострокові цілі розвитку	– зміцнення позицій на внутрішньому ринку та вихід на нові регіони України; – розширення асортименту імпортованих будівельних матеріалів; – поглиблення співпраці з іноземними партнерами, особливо з країнами ЄС; – модернізація логістичної системи та оптимізація процесів постачання; – підвищення конкурентоспроможності через інноваційні технології та цифровізацію бізнес-процесів.

Джерело: складено автором на основі даних підприємства

Організаційна структура управління підприємства ПП «Будпостач» являє собою ієрархічну систему підрозділів та посад, що забезпечують ефективне функціонування підприємства та виконання його стратегічних і тактичних цілей. На чолі компанії стоїть директор, який здійснює загальне керівництво, приймає ключові управлінські рішення та несе відповідальність за результати діяльності підприємства.

Організаційна структура має лінійно-функціональний характер, що дозволяє поєднувати централізоване управління з чітким розподілом обов'язків і відповідальності між підрозділами. Такий підхід забезпечує ефективну координацію роботи різних напрямів, швидке реагування на зміни ринкової кон'юнктури, контроль за виконанням поставлених завдань і досягненням стратегічних цілей.

Організаційну структуру управління підприємства ПП «Будпостач» представлено на рис. 2.1.



Рис. 2.1. Організаційна структура управління ПП «Будпостач»

Джерело: складено автором на основі даних підприємства

Завдяки цій структурі ПП «Будпостач» підтримує гнучкість у прийнятті рішень, підвищує якість обслуговування клієнтів, оптимізує управління зовнішньоекономічними операціями та зберігає конкурентні позиції на ринку.

Таким чином, компанія демонструє сталі темпи розвитку завдяки чітко налагодженим каналам постачання та тісній співпраці з іноземними партнерами, зокрема виробниками з країн Європейського Союзу. Системний підхід до управління, постійний моніторинг ринку та оновлення технологій забезпечують ефективність роботи підприємства. Водночас для подальшого зростання ПП «Будпостач» необхідно посилювати інноваційну складову своєї діяльності, зокрема впроваджувати сучасні цифрові рішення у сфері управління зовнішньоекономічними процесами. Важливим напрямом розвитку є розширення асортименту товарів та диверсифікація ринків збуту. Завдяки ефективному використанню наявних ресурсів і стратегічному плануванню ПП «Будпостач» має всі передумови для збереження лідируючих позицій на внутрішньому ринку. Отже, підприємство володіє значним потенціалом для подальшого зміцнення своїх позицій як на українському, так і на міжнародному рівнях.

2.2. Діагностика фінансово-економічного стану ПП «Будпостач»

Діагностика фінансово-економічного стану підприємства є невід'ємною складовою ефективного управління його діяльністю. Вона дозволяє комплексно оцінити фінансову стабільність, ліквідність, платоспроможність та рентабельність підприємства, що є критично важливим для прийняття стратегічних і тактичних рішень. Регулярне проведення діагностики дає змогу виявляти проблемні зони та ризики, що можуть негативно впливати на функціонування компанії. Аналіз фінансових показників дозволяє своєчасно коригувати управлінські рішення та оптимізувати використання ресурсів.

Крім того, діагностика сприяє підвищенню прозорості та об'єктивності інформації для внутрішніх та зовнішніх користувачів, включаючи інвесторів, партнерів та кредиторів. Вона є основою для формування ефективної стратегії розвитку підприємства та планування його фінансової політики. Значущість діагностики полягає також у можливості порівняння показників підприємства з галузевими стандартами та конкурентами, що дозволяє оцінити його позиції на ринку.

Важливим аспектом є ідентифікація факторів, що впливають на фінансові результати, зокрема змін у попиті, витратах та валютних коливаннях. Діагностика допомагає визначити оптимальне співвідношення між власним та позиковим капіталом для забезпечення стабільного розвитку. Вона також сприяє підвищенню ефективності управління оборотним капіталом, контролю за дебіторською та кредиторською заборгованістю.

У сучасних умовах конкуренції, швидких змін економічного середовища та глобалізації ринків, своєчасна та точна діагностика фінансово-економічного стану підприємства стає критично важливою для збереження його конкурентоспроможності. Вона дозволяє не лише виявляти слабкі місця, а й прогнозувати можливі фінансові труднощі. Використання сучасних аналітичних методів забезпечує всебічну оцінку фінансового стану та прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Таким чином, діагностика

фінансово-економічного стану є ключовим інструментом стабільного та ефективного розвитку підприємства в умовах ринкової економіки.

Динаміка формування основних економічних показників діяльності ПП «Будпостач» представлена у табл. 2.3.

Таблиця 2.3

Основні економічні показники діяльності ПП «Будпостач»

№	Показник	Роки			Відхилення 2024 р. до 2022 р.	
		2022	2023	2024	+/-	%
1	Чистий дохід, тис. грн.	46316	58223	77045	30729	66,35
2	Валовий прибуток, тис. грн.	20557	28254	34829	14272	69,43
3	Чистий прибуток, тис. грн.	1396	1990	1203	-193	-13,83
4	Середньорічна вартість активів, тис. грн.	17880,5	21231,0	31747,5	13867,0	77,55
5	Середньорічна вартість необоротних активів, тис. грн.	8092,0	6285,0	4361,5	-3730,5	-46,10
6	Середньорічна вартість оборотних активів, тис. грн.	9788,5	14946,0	27386,0	17597,5	179,78
7	Середньооблікова чисельність працівників, осіб	34	37	43	9	26,47
8	Фондовіддача	5,72	9,26	17,66	11,94	у 2,08 р.б.
9	Фондомісткість	0,12	0,12	0,02	-0,09	-79,35
10	Фондоозброєність, тис. грн /ос.	238,00	169,86	101,43	-136,57	-57,38
11	Продуктивність праці, тис. грн. /ос.	1362,24	1573,59	1791,74	429,51	31,53
12	Коефіцієнт оборотності оборотних активів	4,73	3,90	2,81	-1,92	-40,54

Джерело: складено автором на основі даних підприємства

Аналіз основних економічних показників діяльності ПП «Будпостач» свідчить про стабільне зростання фінансових результатів компанії у 2022–2024 роках. Чистий дохід підприємства зріс з 46316 тис. грн у 2022 році до 77045 тис. грн у 2024 році, що становить приріст 66,35%, демонструючи активне розширення обсягів реалізації продукції. Валовий прибуток за цей період збільшився на 69,43%, досягнувши 34829 тис. грн, що свідчить про ефективність основної діяльності та правильне формування цінової політики. Водночас чистий прибуток у 2024 році знизився на 13,83% порівняно з 2022 роком, що вказує на можливі збільшені витрати.

Середньорічна вартість активів зросла на 77,55%, а оборотні активи майже подвоїлися, що свідчить про збільшення обігових ресурсів і розширення операційної діяльності. Вартість необоротних активів зменшилась на 46,10%, що може свідчити про списання застарілого обладнання або оптимізацію основних фондів. Зростання середньооблікової чисельності працівників на 26,47% та підвищення продуктивності праці на 31,53% демонструють ефективне управління персоналом та підвищення трудової віддачі. Показники фондівіддачі та фондомісткості свідчать про більш ефективне використання основних засобів і скорочення капіталоємності виробництва. Одночасно спостерігається зниження коефіцієнта оборотності оборотних активів на 40,54%, що може свідчити про збільшення залишків товарно-матеріальних цінностей або повільніший оборот капіталу.

Загалом дані підтверджують, що ПП «Будпостач» демонструє позитивну динаміку розвитку, проте потребує уваги до оптимізації витрат та управління оборотними активами для підвищення рентабельності.

Діагностика майнового стану підприємства є важливим інструментом оцінки ефективності використання його активів та ресурсів. Вона дозволяє визначити структуру майна, співвідношення між необоротними та оборотними активами, а також ступінь забезпеченості підприємства власними і залученими ресурсами. Завдяки аналізу майнового стану керівництво може оцінити фінансову стабільність підприємства та його здатність виконувати зобов'язання перед партнерами та кредиторами. Діагностика допомагає виявити надлишки або дефіцити майна, що сприяє оптимізації його використання та підвищенню ефективності операційної діяльності.

Діагностика є основою для формування стратегічних рішень щодо інвестування, модернізації обладнання та оновлення технологій. Аналіз майнового стану також дозволяє своєчасно виявляти ризики, пов'язані з знеціненням активів або їх недостатньою ліквідністю. Важливим аспектом є оцінка співвідношення між основними засобами та оборотними ресурсами, що впливає на продуктивність праці та фінансові результати. Діагностика майна

забезпечує прозорість управлінської інформації для власників, інвесторів та кредиторів. Вона сприяє оптимізації капіталовкладень і підвищенню рентабельності підприємства. Таким чином, своєчасне та комплексне дослідження майнового стану є ключовим елементом ефективного управління підприємством і забезпечення його стабільного розвитку.

Характеристика майна підприємства ПП «Будпостач» та джерел його формування за балансом представлена у табл. 2.4.

Таблиця 2.4

Характеристика майна підприємства ПП «Будпостач»
та джерел його формування за балансом

Показники	На 31.12.2022		На 31.12.2023		На 31.12.2024		Відхилення 2024 р. до 2022 р.		
	тис. грн.	пито- ма вага, %	тис. грн.	пито- ма вага, %	тис. грн.	пито- ма вага, %	+, -	%	п.с.
АКТИВИ									
1. Необоро- тні активи:	8004	44,97	4566	18,51	4157	10,71	-3847	-48,06	-34,26
в т.ч. основні засоби	1767	9,93	2531	10,26	956	2,46	-811	-45,90	-7,47
2. Оборотні активи	9795	55,03	20097	81,49	34675	89,29	24880	254,01	34,26
в т.ч. запаси	42	0,24	41	0,17	50	0,13	8	19,05	-0,11
дебіторська заборгов- ність	6823	38,33	11613	47,09	19443	50,07	12620	184,96	11,74
грошові кошти	2064	11,60	7439	30,16	14242	36,68	12178	590,02	25,08
ПАСИВИ									
1. Власний капітал	3177	17,85	4458	18,08	2992	7,70	-185	-5,82	-10,14
в т.ч. зареєс- трований капітал	507	2,85	507	2,06	507	1,31	0	0,00	-1,54
нерозподі- лений прибуток	2670	15,00	3951	16,02	2485	6,40	-185	-6,93	-8,60
2. Поточні зобов'язання і забезпечення	14622	82,15	20205	81,92	35840	92,30	21218	145,11	10,14
БАЛАНС	17799	100,00	24663	100,00	38832	100,00	21033	118,17	x

Джерело: складено автором на основі даних підприємства

Аналіз майнового стану ПП «Будпостач» за 2022–2024 роки демонструє суттєві зміни у структурі активів підприємства. Загальна вартість активів збільшилась із 17799 тис. грн у 2022 році до 38832 тис. грн у 2024 році, що свідчить про активне нарощування ресурсної бази підприємства. Водночас частка необоротних активів у структурі майна зменшилась з 44,97% до 10,71%, що може свідчити про списання основних засобів або переорієнтацію діяльності на оборотні активи. Основні засоби знизилися майже на 46%, відображаючи зменшення капіталовкладень у довгострокові ресурси. Оборотні активи зросли більш ніж удвічі, досягнувши 34675 тис. грн, і їх питома вага в балансі збільшилась до 89,29%, що свідчить про інтенсивну операційну діяльність і збільшення обігових коштів. Значне зростання грошових коштів на 590% і дебіторської заборгованості на 185% підкреслює активізацію зовнішньоекономічної та торговельної діяльності підприємства. При цьому запаси залишаються відносно стабільними, що може свідчити про оптимізацію складських ресурсів.

У структурі пасивів спостерігається зниження питомої ваги власного капіталу з 17,85% до 7,7%, що свідчить про збільшення залежності від залучених джерел фінансування. Поточні зобов'язання зросли на 145%, що відображає розширення оборотних ресурсів за рахунок кредиторської заборгованості та фінансових зобов'язань. Загалом, дані вказують на динамічний розвиток ПП «Будпостач», але потребують уваги до підтримки фінансової стійкості та оптимізації співвідношення власного та залученого капіталу для забезпечення довгострокової стабільності.

Діагностика фінансових результатів діяльності підприємства є ключовим етапом оцінки його ефективності та прибутковості. Вона дозволяє визначити рівень дохідності підприємства, співвідношення між витратами та отриманими доходами, а також виявити фактори, що впливають на фінансові результати. Регулярний аналіз прибутку та рентабельності сприяє своєчасному виявленню проблем у господарській діяльності та запобіганню фінансових ризиків. Діагностика фінансових результатів забезпечує основу для прийняття

обґрунтованих управлінських рішень щодо розвитку підприємства.

Вона дозволяє оцінити ефективність використання ресурсів, продуктивність праці та результативність інвестиційної діяльності. Аналіз фінансових результатів також сприяє формуванню стратегічних планів, підвищенню конкурентоспроможності та оптимізації витрат. Важливим аспектом є можливість порівняння показників діяльності підприємства з галузевими стандартами та кращими практиками конкурентів. Діагностика допомагає визначити доцільність розширення виробництва, зміни цінової політики або диверсифікації товарного асортименту. Вона є важливим інструментом для забезпечення фінансової стабільності та довгострокового розвитку підприємства. Таким чином, комплексний аналіз фінансових результатів дозволяє підвищити ефективність управління та підтримати стійкі позиції підприємства на ринку.

Механізм формування фінансових результатів діяльності підприємства ПП «Будпостач» проаналізовано у табл. 2.5.

Таблиця 2.5

Механізм формування фінансових результатів діяльності
підприємства ПП «Будпостач», тис.грн.

Показники	Роки			Відхилення 2024 р. до 2022 р.	
	2022	2023	2024	+	%
				-	
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	46316	58223	77045	30729	66,35
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	25759	29969	42216	16457	63,89
Валовий: прибуток (збиток)	20557	28254	34829	14272	69,43
Інші операційні доходи	1346	1080	2339	993	73,77
Адміністративні витрати	3165	3654	4377	1212	38,29
Витрати на збут	15879	20412	27842	11963	75,34
Інші операційні витрати	1006	1893	3325	2319	у 2,30 р.б.
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток (збиток)	1853	3375	1624	-229	-12,36
Інші витрати	347	789	359	12	3,46
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток (збиток)	1588	2637	1510	-78	-4,91
Чистий фінансовий результат: прибуток (збиток)	1396	1990	1203	-193	-13,83

Джерело: складено автором на основі даних підприємства

Аналіз показав, що чистий дохід від реалізації зріс на 66,35%, досягнувши 77045 тис. грн у 2024 році, що свідчить про активне розширення ринку збуту та підвищення обсягів продажів. Собівартість реалізованої продукції також зросла на 63,89%, що відображає збільшення витрат на виробництво та закупівлю товарів. Валовий прибуток збільшився на 69,43%, до 34829 тис. грн, демонструючи ефективне співвідношення доходів і витрат. Інші операційні доходи зросли на 73,77%, що підкреслює додаткові джерела надходжень.

Разом з тим, адміністративні витрати та витрати на збут значно зросли - на 38,29% і 75,34% відповідно, що вплинуло на фінансовий результат від операційної діяльності. Фінансовий результат від операційної діяльності у 2024 році зменшився на 12,36%, до 1624 тис. грн, що свідчить про зростання витрат, пов'язаних з продажем та управлінням. Фінансовий результат до оподаткування знизився на 4,91%, а чистий прибуток - на 13,83%, що вказує на необхідність оптимізації витрат і контролю за фінансовими потоками. Значне збільшення інших операційних витрат у 2,3 рази підкреслює потребу в більш ефективному плануванні та управлінні витратами.

Загалом, дані свідчать про позитивну динаміку доходів та валового прибутку, проте зниження чистого фінансового результату вимагає уваги до підвищення ефективності операційної діяльності та оптимізації витрат підприємства ПП «Будпостач».

Динаміка показників оцінки фінансового стану підприємства ПП «Будпостач» представлена у табл. 2.6.

Аналіз свідчить, що коефіцієнт загальної ліквідності збільшився на 44,43%, досягнувши 0,97, що свідчить про покращення спроможності підприємства покривати короткострокові зобов'язання. Коефіцієнт абсолютної ліквідності зріс більш ніж у два рази, до 0,40, що відображає зростання грошових коштів та їх готовності до негайного використання. Водночас чистий оборотний капітал залишився від'ємним (-1165 тис. грн), що свідчить про перевищення поточних зобов'язань над оборотними активами та потребує додаткових заходів для підвищення фінансової стабільності.

Динаміка показників оцінки фінансового стану
підприємства ПП «Будпостач»

Показники	Роки			Відхилення 2024 р. до 2022 р.	
	2022	2023	2024	+	%
				-	
1. Коефіцієнт загальної ліквідності	0,67	0,99	0,97	0,30	44,43
2. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,14	0,37	0,40	0,26	181,51
3. Чистий оборотний капітал	-4827	-108	-1165	3662	-75,86
4. Коефіцієнт автономії	0,18	0,18	0,08	-0,10	-56,83
5. Коефіцієнт фінансової залежності	5,60	5,53	12,98	7,38	131,66
6. Коефіцієнт фінансової стійкості	0,22	0,22	0,08	-0,13	-61,58
7. Коефіцієнт оборотності активів	2,59	2,74	2,43	-0,16	-6,31
8. Коефіцієнт оборотності власного капіталу	13,95	15,25	20,68	6,73	48,28
9. Рентабельність господарської діяльності, %	3,47	4,71	1,94	-1,52	x
10. Рентабельність власного капіталу, %	42,04	52,13	32,30	-9,75	x
11. Рентабельність продукції, %	3,38	7,75	3,51	0,13	x

Джерело: складено автором на основі даних підприємства

Коефіцієнт автономії знизився з 0,18 до 0,08, а коефіцієнт фінансової залежності зріс до 12,98, що вказує на високий рівень залученого капіталу та збільшення фінансових ризиків. Показник фінансової стійкості знизився на 61,58%, що свідчить про слабку здатність підприємства забезпечувати стабільність діяльності за рахунок власних джерел. Оборотно́ість активів дещо зменшилася до 2,43, що вказує на незначне зниження ефективності використання активів у генерації доходів. Коефіцієнт оборотності власного капіталу підвищився на 48,28%, свідчаючи про більш ефективне використання власних ресурсів у фінансових результатах. Рентабельність господарської діяльності знизилася до 1,94%, а рентабельність власного капіталу до 32,3%, що свідчить про необхідність контролю витрат і підвищення прибутковості.

Загалом, дані свідчать про позитивні зрушення у ліквідності, але потребують уваги до фінансової стабільності та зниження ризиків високої залежності від залученого капіталу підприємства ПП «Будпостач».

2.3. Оцінка системи управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства

Зовнішньоекономічна діяльність підприємства ПП «Будпостач» є ключовим напрямом його розвитку та забезпечення конкурентоспроможності на внутрішньому ринку. Вона включає комплекс операцій, пов'язаних із імпортом будівельних матеріалів із зарубіжних країн, переважно з Європейського Союзу, та їх подальшим збутом на території України. Здійснення зовнішньоекономічних операцій дозволяє підприємству розширювати асортимент продукції, підвищувати якість товарів та задовольняти потреби різних сегментів споживачів. Крім того, ефективне управління ЗЕД сприяє оптимізації витрат, підвищенню прибутковості та стабільності фінансових результатів компанії [32].

Особлива увага приділяється вибору постачальників, логістики та контролю якості продукції, що забезпечує надійність поставок та мінімізацію ризиків. Зовнішньоекономічна діяльність також передбачає управління валютними ризиками, дотримання митних норм і законодавчих вимог України та міжнародних стандартів. Для ПП «Будпостач» ЗЕД є джерелом додаткових доходів і конкурентних переваг на ринку будівельних матеріалів. Активна участь у міжнародній торгівлі сприяє накопиченню досвіду, впровадженню новітніх технологій і підвищенню ефективності бізнес-процесів.

З метою проведення діагностики зовнішньоекономічної діяльності підприємства важливим вважаємо здійснення відповідних видів аналізу: динаміки та частки імпорту в обсягах чистого доходу від господарської діяльності підприємства ПП «Будпостач» у 2022-2024 рр., географічної структури зовнішньоекономічних операцій ПП «Будпостач» у 2022-2024 рр., динаміки чистих доходів за видовою структурою зовнішньоекономічних операцій, внеску чистого прибутку від ЗЕД ПП «Будпостач».

Динаміка та частка імпорту в обсягах чистого доходу від господарської діяльності підприємства ПП «Будпостач» представлена у табл. 2.7.

Таблиця 2.7

Динаміка та частка імпорту в обсягах чистого доходу від господарської
діяльності підприємства ПП «Будпостач»

Показники	Роки			Відхилення 2024 р. до 2022 р.	
	2022	2023	2024	+, –	%
Чистий дохід від реалізації вітчизняної продукції, тис.грн.	16618	19872	22867	6249	37,60
Питома вага вітчизняної продукції в обсягах чистого доходу від реалізації, %	35,88	34,13	29,68	-6,20	x
Чистий дохід від реалізації імпортованої продукції, тис.грн.	29698	38351	54178	24480	82,43
Питома вага імпортованої продукції в обсягах чистого доходу від реалізації, %	64,12	65,87	70,32	6,20	x
Чистий дохід від реалізації продукції, тис.грн.	46316	58223	77045	30729	66,35

Джерело: складено автором на основі даних підприємства

Аналіз свідчить про суттєву зміну структури доходів ПП «Будпостач» за 2022–2024 роки. Чистий дохід від реалізації імпортованої продукції зріс на 82,43%, досягнувши 54178 тис. грн, що свідчить про активне розширення імпортних поставок. Водночас питома вага імпортованої продукції у структурі чистого доходу збільшилася з 64,12% до 70,32%, підкреслюючи зростаючу роль імпортних товарів у діяльності підприємства. Загалом, дані підтверджують стратегічну орієнтацію ПП «Будпостач» на імпортну продукцію, що забезпечує зростання доходів та розширення асортименту для задоволення потреб.

Діагностика динамічних змін загального обсягу імпортної діяльності ПП «Будпостач» представлена у табл. 2.8.

Аналіз демонструє динамічне зростання імпортної діяльності ПП «Будпостач» за 2021–2024 роки. Загальний обсяг імпортних операцій зріс з 27230 тис. грн у 2021 році до 54178 тис. грн у 2024 році, що майже вдвічі перевищує початковий рівень. Абсолютний приріст за три роки становив 26948 тис. грн, відображаючи активну експансію на зовнішніх ринках та збільшення обсягів закупівель. Темпи зростання імпортних операцій у базисному порівнянні майже досягли 199%, а ланцюгові темпи зростання залишалися стабільно високими - понад 41% у 2024 році.

Таблиця 2.8

Загальний обсяг імпортої діяльності ПП «Будпостач»

Рік	Загальний обсяг імпортої операцій, тис.грн.	Абсолютний приріст, тис.грн.		Темп зростання, %		Темп приросту, %	
		Базис-ний	Ланцю-говий	Базис-ний	Ланцю-говий	Базис-ний	Ланцю-говий
2021	27230	-	-	-	-	-	-
2022	29698	2468	2468	109,06	109,06	9,06	9,06
2023	38351	11121	8653	140,84	129,14	40,84	29,14
2024	54178	26948	15827	198,96	141,27	98,96	41,27

Джерело: складено автором на основі даних підприємства

Дані свідчать про стратегічну орієнтацію ПП «Будпостач» на розширення імпортої діяльності, що забезпечує зростання доходів та зміцнення позицій підприємства на ринку будівельних матеріалів.

Географія імпортої діяльності ПП «Будпостач» охоплює широкий спектр країн і є досить різноманітною. Так, сухі будівельні суміші підприємство імпортує з Польщі, Туреччини та Німеччини, а гідроізоляційні матеріали надходять із Туреччини, Італії та Чехії. Клейові суміші постачаються з Німеччини, Італії та Данії, а утеплювальні матеріали - з Чехії, Болгарії та Німеччини. Для абразивних матеріалів джерелами імпорту виступають Франція, Німеччина, Данія та Польща. Така географічна диверсифікація дозволяє підприємству забезпечувати широкий асортимент продукції та зменшувати ризики, пов'язані з поставками з окремих країн.

Динаміка географічної структури імпортої діяльності ПП «Будпостач» представлена у табл. 2.9.

Аналіз показує, що географічна структура імпортої діяльності ПП «Будпостач» значно зросла за 2022–2024 роки. Найбільше зростання спостерігається у постачаннях із Чехії (+177,79%) та Норвегії (+91,23%), що підкреслює посилення співпраці з новими ринками. Значне підвищення доходів ПП «Будпостач» також спостерігається з Німеччини (+87,46%), Туреччини (+99,52%) та Данії (+122,23%), що свідчить про ефективну диверсифікацію постачальників.

Таблиця 2.9

Динаміка географічної структури імпоротної діяльності

ПП «Будпостач», тис.грн.

Показники	Роки			Відхилення 2024 р. до 2022 р.	
	2022	2023	2024	+, –	%
Чистий дохід від імпоротної діяльності, у т.ч.	29698	38351	54178	24480	82,43
Польща	5430	5516	7219	1789	32,95
Німеччина	3071	3625	5757	2686	87,46
Чехія	1423	1840	3953	2530	177,79
Норвегія	2498	2950	4777	2279	91,23
Турція	2062	2871	4114	2052	99,52
Данія	1012	1313	2249	1237	122,23
Італія	1030	1285	1790	760	73,79
Болгарія	505	884	1120	615	121,78
Франція	630	669	971	341	54,13
Інші	12037	17397	22227	10190	84,66

Джерело: складено автором на основі даних підприємства

У цілому, дані підтверджують стратегічну орієнтацію ПП «Будпостач» на географічне розширення імпоротної діяльності, що дозволяє знижувати ризики та забезпечувати стабільність поставок для задоволення потреб споживачів.

Географічна структура імпоротної діяльності ПП «Будпостач» представлена у табл. 2.10.

Таблиця 2.10

Географічна структура імпоротної діяльності ПП «Будпостач», %

Показники	2022	2023	2024	Відхилення 2024 р. до 2022 р.
Польща	18,28	14,38	13,32	-4,96
Німеччина	10,34	9,45	10,63	0,29
Чехія	4,79	4,80	7,30	2,50
Норвегія	8,41	7,69	8,82	0,41
Турція	6,94	7,49	7,59	0,65
Данія	3,41	3,42	4,15	0,74
Італія	3,47	3,35	3,30	-0,16
Болгарія	1,70	2,31	2,07	0,37
Франція	2,12	1,74	1,79	-0,33
Інші	40,53	45,36	41,03	0,49
Разом	100,00	100,00	100,00	x

Джерело: складено автором на основі даних підприємства

Аналіз свідчить про помітні зміни у структурі імпоротної діяльності ПП «Будпостач» за 2022–2024 роки. Частка Польщі у загальному обсязі імпорту знизилася на 4,96%, тоді як Чехія продемонструвала зростання на 2,5%, що вказує на диверсифікацію постачальників. Інші країни, такі як Німеччина, Норвегія, Туреччина та Данія, зазнали незначних коливань у питомій вазі, що свідчить про стабільність основних партнерських напрямків. Загалом, структура імпорту ПП «Будпостач» демонструє баланс між традиційними ринками та новими джерелами постачання, що забезпечує стійкість і гнучкість зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Видова структура імпоротної діяльності ПП «Будпостач» наведена в табл. 2.11.

Таблиця 2.11

Динаміка чистих доходів за видовою структурою імпоротної діяльності ПП «Будпостач», тис.грн.

Показники	Роки			Відхилення 2024 р. до 2022 р.	
	2022	2023	2024	+, –	%
Сухі будівельні суміші	6563	8667	11755	5192	79,11
Гідроізоляційні матеріали	7632	9817	16036	8404	110,12
Утеплювальні матеріали	2642	3874	4984	2342	88,64
Клейові суміші	5880	7326	10132	4252	72,31
Матеріали для ґрунтування	6981	8667	11271	4290	61,45
Чистий дохід від імпорту	29698	38351	54178	24480	82,43

Джерело: складено автором на основі даних підприємства

Аналіз свідчить про значне зростання чистих доходів ПП «Будпостач» від імпоротної діяльності у 2022–2024 роки. Найбільший приріст спостерігається у гідроізоляційних матеріалах (+110,12%), що підкреслює високий попит на цю продукцію. Значне зростання доходів також зафіксоване для утеплювальних матеріалів (+88,64%) та сухих будівельних сумішей (+79,11%), що відображає розширення асортименту та ефективність збутової політики. Чистий дохід від клейових сумішей і матеріалів для ґрунтування також продемонстрував стабільне збільшення, відповідно на 72,31% та 61,45%. Загалом, дані підтверджують стратегічну орієнтацію ПП «Будпостач» на імпорту

продукцію, яка забезпечує значне зростання доходів і зміцнення ринкових позицій підприємства.

Видова структура чистих доходів від імпортої діяльності ПП «Будпостач» представлена у табл. 2.12.

Таблиця 2.12

Видова структура чистих доходів від імпортої діяльності ПП «Будпостач», %

Показники	2022	2023	2024	Відхилення 2024 р. до 2022 р.
Сухі будівельні суміші	22,10	22,60	21,70	-0,40
Гідроізоляційні матеріали	25,70	25,60	29,60	3,90
Утеплювальні матеріали	8,90	10,10	9,20	0,30
Клейові суміші	19,80	19,10	18,70	-1,10
Матеріали для ґрунтування	23,51	22,60	20,80	-2,70
Разом	100,00	100,00	100,00	x

Джерело: складено автором на основі даних підприємства

Аналіз показує зміни у видовій структурі чистих доходів від імпортої діяльності ПП «Будпостач» за 2022–2024 роки. Найбільше зростання частки доходів спостерігається у гідроізоляційних матеріалах (+3,9%), що свідчить про підвищений попит на цю продукцію. Частки сухих будівельних сумішей, клейових сумішей та матеріалів для ґрунтування дещо знизилися, відповідно на 0,4%, 1,1% та 2,7%, що вказує на відносну стабільність їхньої ролі у структурі доходів. Загалом, структура доходів демонструє баланс між різними групами продукції, зосереджуючи увагу на найбільш перспективних сегментах імпорту для забезпечення ефективності діяльності підприємства.

В межах визначеного методичного підходу буде проведено комплексну оцінку ефективності зовнішньоекономічної діяльності ПП «Будпостач», зокрема її імпортного напрямку. Здійснення оцінки ефективності імпорту дає можливість визначити оптимальні стратегії закупівель, мінімізувати ризики, пов’язані з коливанням валютних курсів та змінами на міжнародних ринках. Крім того, результати аналізу сприятимуть прийняттю обґрунтованих управлінських рішень щодо розширення асортименту продукції, покращення логістики та підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Результати розрахунку показників ефективності зовнішньоекономічної імпортої діяльності підприємства ПП «Будпостач» представлено у табл. 2.13.

Таблиця 2.13

Динаміка показників ефективності імпортої діяльності
підприємства ПП «Будпостач»

Показники	Роки			Відхилення 2024 р. до 2022 р.	
	2022	2023	2024	+, –	%
Чистий дохід від реалізації імпортої продукції, тис. грн.	29698	38351	54178	24480	82,43
Повна собівартість імпортої продукції, тис.грн.	20435	22116	34464	14029	68,65
Прибуток від імпортої діяльності до оподаткування, тис.грн.	9263	16235	19714	10451	112,83
Валютна ефективність імпорту, %	35,05	32,98	33,86	-1,19	x
Витратомісткість імпортої діяльності підприємства, %	68,81	57,67	63,61	-5,20	x
Валова рентабельність імпортої діяльності, %	31,19	42,33	36,39	5,20	x
Чиста рентабельність імпортої діяльності %	45,33	73,41	57,20	11,87	x

Джерело: складено автором на основі даних підприємства

Аналіз свідчить про суттєве зростання ефективності імпортої діяльності ПП «Будпостач» у 2022–2024 роки. Чистий дохід від реалізації імпортої продукції зріс на 82,43%, досягнувши 54178 тис. грн, що відображає розширення обсягів імпортних поставок. Прибуток до оподаткування збільшився більш ніж удвічі (+112,83%), свідчачи про підвищення рентабельності операцій. Незважаючи на коливання валютної ефективності та витратомісткості, валова та чиста рентабельність залишаються на високому рівні, демонструючи доцільність імпортої діяльності для зміцнення фінансового стану підприємства.

Система управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства ПП «Будпостач» являє собою комплекс організаційних, економічних та інформаційних заходів, спрямованих на ефективне планування, координацію та контроль зовнішньоекономічних операцій. Вона включає розробку стратегії ЗЕД, визначення оптимальних напрямів імпорту та експорту, управління

контрактами з іноземними партнерами та моніторинг міжнародних ринків. Система передбачає використання сучасних інформаційних технологій для обробки даних про поставки, валютні курси, логістику та фінансові результати [26]. Такий підхід дозволяє підприємству мінімізувати ризики, підвищувати ефективність зовнішньоекономічних операцій і зміцнювати свої позиції на внутрішньому та міжнародному ринках.

Характеристика складових елементів системи управління зовнішньоекономічною діяльністю ПП «Будпостач» представлена у табл. 2.14.

Таблиця 2.14

Характеристика складових елементів системи управління
зовнішньоекономічною діяльністю ПП «Будпостач»

Складова системи	Опис функцій та завдань
Стратегічне планування ЗЕД	Визначення основних напрямів зовнішньоекономічної діяльності, розробка довгострокових цілей, оцінка перспектив ринків та визначення пріоритетних товарних груп.
Організаційна структура управління ЗЕД	Формування підрозділів, відповідальних за імпорту, експорту, логістику та фінанси; розподіл повноважень та координація діяльності між відділами.
Фінансове забезпечення	Планування та контроль витрат і доходів від ЗЕД, управління валютними ризиками, визначення рентабельності зовнішньоекономічних операцій.
Інформаційне забезпечення	Збір, обробка та аналіз даних про зовнішньоекономічний ринок, валютні курси, постачальників, конкурентів та внутрішні фінансові показники.
Нормативно-правове забезпечення	Забезпечення дотримання законодавчих та міжнародних норм, контроль за виконанням митних процедур, ліцензій та контрактних зобов'язань.
Контроль та оцінка ефективності	Моніторинг виконання планів ЗЕД, оцінка прибутковості імпортних та експортних операцій, аналіз ризиків та внесення коректив у стратегію.

Джерело: складено автором на основі власних досліджень

В основі управлінської системи зовнішньоекономічної діяльності ПП «Будпостач» визначено функціонування спеціалізованого відділу ЗЕД, який виконує ключову роль у координації та реалізації всіх зовнішньоекономічних операцій. Цей відділ відповідає за планування імпортних та експортних поставок, ведення переговорів з іноземними постачальниками, укладання контрактів та контроль виконання договірних умов.

До його обов'язків також належить управління логістикою, моніторинг валютних курсів, оцінка ринкових тенденцій і підготовка аналітичних матеріалів для прийняття управлінських рішень. Відділ ЗЕД забезпечує дотримання нормативно-правових вимог, контролює митні та фінансові операції, а також здійснює оцінку ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Його робота є основою стабільності та розвитку ПП «Будпостач» на внутрішньому та міжнародному ринках.

Організаційна структура управління відділу ЗЕД підприємства ПП «Будпостач» представлена на рис. 2.2.



Рис. 2.2. Організаційна структура управління відділу зовнішньоекономічної діяльності підприємства ПП «Будпостач»

Джерело: складено автором на основі власних досліджень

Кожен із секторів (груп) відділу зовнішньоекономічної діяльності підприємства ПП «Будпостач» має конкретні завдання і виконує відповідні функції (табл. 2.15).

Таблиця 2.15

Функції та завдання секторів (груп) відділу зовнішньоекономічної діяльності ПП «Будпостач»

Сектор (група)	Основні функції	Завдання
1	2	3
Комерційний сектор	Організація та реалізація зовнішньоекономічних операцій, ведення переговорів з іноземними партнерами	Пошук постачальників, укладання та контроль виконання контрактів, узгодження цін та умов постачання, забезпечення ефективної логістики
Економічний сектор	Фінансово-економічне забезпечення ЗЕД	Аналіз рентабельності імпортно-експортних операцій, планування витрат та доходів, управління валютними ризиками, складання фінансових звітів

Продовження табл. 2.15

1	2	3
Сектор маркетингу	Дослідження ринку та стратегічне просування продукції	Моніторинг світових і внутрішніх ринків, вивчення попиту на продукцію, розробка маркетингових стратегій, оцінка конкурентного середовища
Інформаційно-технічний сектор	Забезпечення збору, обробки та аналізу інформації для ЗЕД	Підготовка аналітичних даних, ведення баз даних постачальників та клієнтів, контроль за інформаційними потоками, автоматизація обліку та звітності
Протокольний сектор	Організаційно-координаційне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності	Підготовка документів для зовнішньоекономічних операцій, оформлення митних та транспортних документів, організація ділових зустрічей та заходів з іноземними партнерами

Джерело: складено автором на основі власних досліджень

Відділ зовнішньоекономічної діяльності ПП «Будпостач» забезпечує комплексне управління всіма аспектами імпортно-експортних операцій підприємства. Кожен сектор відділу виконує специфічні функції. Така структура дозволяє забезпечити ефективність ЗЕД, своєчасність прийняття рішень і мінімізацію ризиків. В результаті діяльності відділу підвищується конкурентоспроможність підприємства на внутрішньому та міжнародному ринках.

Таким чином, зовнішньоекономічна діяльність ПП «Будпостач» демонструє позитивну динаміку розвитку, що підтверджується зростанням обсягів імпортних операцій та частки імпортової продукції у чистому доході підприємства. Розширення географії постачань та диверсифікація товарних груп свідчать про стратегічне управління ЗЕД і адаптацію до світових ринкових умов. Підприємство ефективно поєднує комерційні, економічні та маркетингові підходи, що підвищує рентабельність імпортової діяльності. Застосування сучасних інформаційних і аналітичних інструментів забезпечує своєчасний контроль та прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Загалом, ЗЕД ПП «Будпостач» є стабільною та перспективною складовою діяльності підприємства, що сприяє зміцненню його позицій на внутрішньому та міжнародному ринках.

Висновки до розділу 2

ПП «Будпостач» є одним із провідних постачальників будівельних матеріалів на регіональному ринку України. Основними партнерами компанії виступають іноземні виробники, переважно з країн Європейського Союзу, що забезпечує широкий асортимент якісної продукції. Підприємство здійснює дистрибуцію як імпортних, так і вітчизняних будівельних матеріалів та господарських товарів, завдяки чому посідає провідні позиції не лише у центральному регіоні країни, а й на інших внутрішніх ринках. Своєю діяльністю ПП «Будпостач» підтверджує репутацію надійного партнера, демонструючи стабільність, високу якість послуг та постійне зростання.

Аналіз основних економічних показників діяльності ПП «Будпостач» свідчить про стабільне зростання фінансових результатів компанії у 2022–2024 роках. Чистий дохід підприємства зріс з 46316 тис. грн у 2022 році до 77045 тис. грн у 2024 році, що становить приріст 66,35%, демонструючи активне розширення обсягів реалізації продукції. Валовий прибуток за цей період збільшився на 69,43%, досягнувши 34829 тис. грн, що свідчить про ефективність основної діяльності та правильне формування цінової політики. Водночас чистий прибуток у 2024 році знизився на 13,83% порівняно з 2022 роком, що вказує на можливі збільшені витрати.

Зовнішньоекономічна діяльність підприємства ПП «Будпостач» є ключовим напрямом його розвитку та забезпечення конкурентоспроможності на внутрішньому ринку. Вона включає комплекс операцій, пов'язаних із імпортом будівельних матеріалів із зарубіжних країн, переважно з Європейського Союзу, та їх подальшим збутом на території України. Здійснення зовнішньоекономічних операцій дозволяє підприємству розширювати асортимент продукції, підвищувати якість товарів та задовольняти потреби різних сегментів споживачів. Крім того, ефективне управління ЗЕД сприяє оптимізації витрат, підвищенню прибутковості та стабільності фінансових результатів компанії.

Аналіз свідчить про суттєву зміну структури доходів ПП «Будпостач» за 2022–2024 роки. Чистий дохід від реалізації імпортованої продукції зріс на 82,43%, досягнувши 54178 тис. грн, що свідчить про активне розширення імпорتنих поставок. Водночас питома вага імпортованої продукції у структурі чистого доходу збільшилася з 64,12% до 70,32%, підкреслюючи зростаючу роль імпорتنих товарів у діяльності підприємства. Загалом, дані підтверджують стратегічну орієнтацію ПП «Будпостач» на імпорتنу продукцію, що забезпечує зростання доходів та розширення асортименту для задоволення потреб.

Аналіз свідчить про суттєве зростання ефективності імпоротної діяльності ПП «Будпостач» у 2022–2024 роки. Чистий дохід від реалізації імпоротної продукції зріс на 82,43%, досягнувши 54178 тис. грн, що відображає розширення обсягів імпорتنих поставок. Прибуток до оподаткування збільшився більш ніж удвічі (+112,83%), свідчачи про підвищення рентабельності операцій. Незважаючи на коливання валютної ефективності та витратомісткості, валова та чиста рентабельність залишаються на високому рівні, демонструючи доцільність імпоротної діяльності для зміцнення фінансового стану підприємства.

Система управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства ПП «Будпостач» являє собою комплекс організаційних, економічних та інформаційних заходів, спрямованих на ефективне планування, координацію та контроль зовнішньоекономічних операцій. Вона включає розробку стратегії ЗЕД, визначення оптимальних напрямів імпорту та експорту, управління контрактами з іноземними партнерами та моніторинг міжнародних ринків. Система передбачає використання сучасних інформаційних технологій для обробки даних про поставки, валютні курси, логістику та фінансові результати. Такий підхід дозволяє підприємству мінімізувати ризики, підвищувати ефективність зовнішньоекономічних операцій і зміцнювати свої позиції на внутрішньому та міжнародному ринках.

РОЗДІЛ 3

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПП «БУДПОСТАЧ»

3.1. Організаційно-методичні аспекти розробки імпоротної стратегії в системі управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства

Зовнішньоекономічна імпортна діяльність поступово стає одним із ключових чинників розвитку національної економіки та забезпечення її довгострокової стабільності. У сучасному світі практично всі промислово розвинені країни активно здійснюють імпортні операції, оскільки вони є невід'ємною частиною міжнародного співробітництва. Особливо важливим цей процес є нині, коли економіка України інтегрується у глобальний простір та розширює торговельні зв'язки більш ніж зі 100 країнами світу. Імпорт впливає як на економіку держави загалом, так і на фінансові результати окремих підприємств-імпортерів. Водночас організація імпортних операцій повинна базуватися на стратегічному підході, що орієнтований на отримання довготривалого ефекту. Саме тому питання формування та розвитку імпоротної стратегії підприємств, в тому числі ПП «Будпостач» набуває особливої значущості в умовах сучасної економіки [11].

Сьогодні імпорт товарів і послуг виступає важливою складовою зовнішньоторговельної діяльності підприємств. Під імпоротною операцією розуміють комерційну діяльність, що полягає у придбанні та ввезенні іноземної продукції на територію країни з метою її подальшої реалізації на внутрішньому ринку. При цьому об'єктами імпорту можуть бути як готові товари для безпосереднього продажу, так і сировина чи матеріали, призначені для подальшої переробки [8].

Мотиви здійснення імпоротної діяльності підприємства ПП «Будпостач» можна поділити на кілька основних груп (рис. 3.1).

Таким чином, структура імпорту залежить від якості продукції в різних країнах, асортименту, рівня освоєності технічних засобів та обладнання.

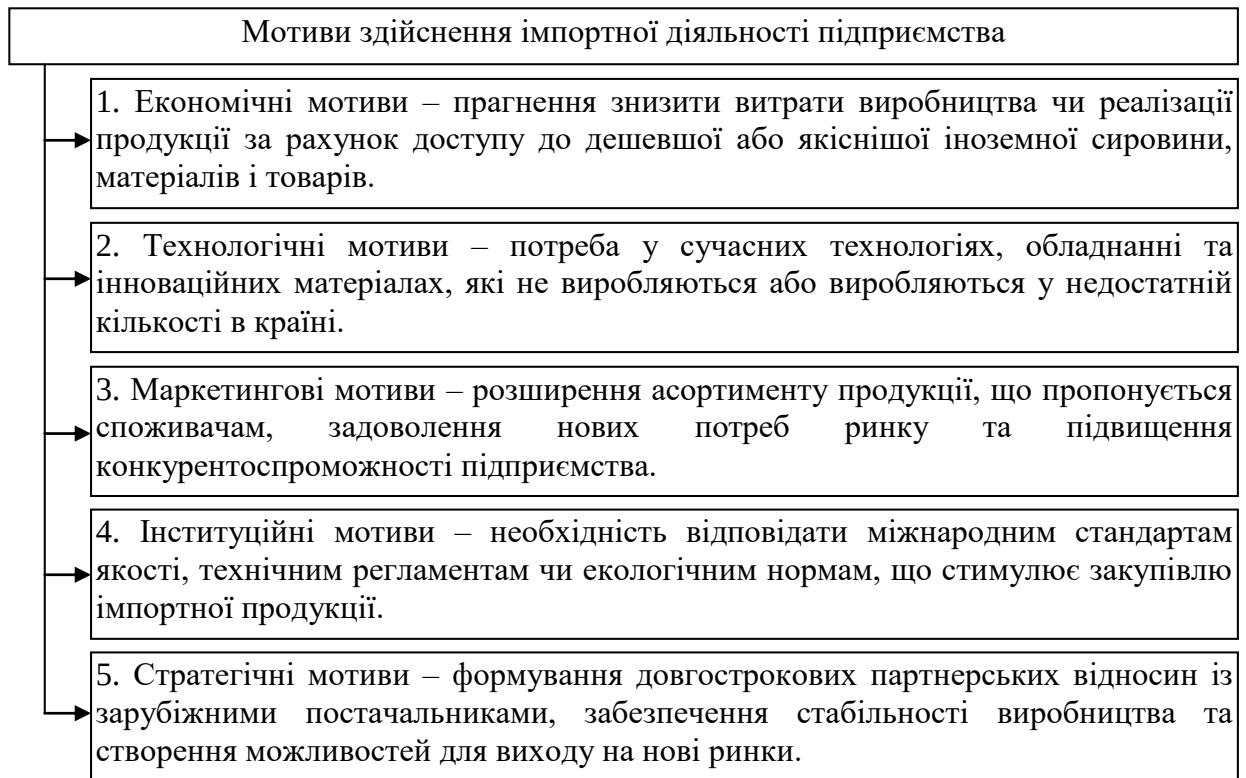


Рис. 3.1. Мотиви здійснення імпортої діяльності підприємства

ПП «Будпостач»

Джерело: складено автором на основі власних досліджень

Імпортна стратегія – це цілеспрямований курс діяльності підприємства, пов'язаний із реалізацією зовнішньоекономічних операцій у сфері імпорту, що базується на певних принципах і правилах ведення довгострокової діяльності. Ці правила формуються як на рівні державного регулювання країни-імпортера, так і відповідно до міжнародних норм, угод і конвенцій [24].

У процесі формування імпортої стратегії компанія ПП «Будпостач» враховує власні потреби та завдання, що потребують вирішення, специфіку економічного середовища країни діяльності, а також походження і структуру капіталу. Важливе значення мають особливості виробництва й промисловості, стратегія конкурентної боротьби на ринку та умови функціонування підприємства у зовнішньому і внутрішньому середовищі. Таким чином, імпортна стратегія виступає ключовим інструментом забезпечення ефективності діяльності підприємства на міжнародному ринку [13].

Імпортна стратегія передбачає, що підприємство, перш ніж активно виходити на міжнародні ринки сировини, має повною мірою використати можливості локальних ресурсів для власного виробництва. Такий підхід дозволяє мінімізувати залежність від зовнішніх постачальників і водночас створює основу для зважених рішень у сфері імпортової діяльності [47].

Ключовими елементами імпортової стратегії є ретельне дослідження цінових параметрів, рівня якості та технологічних характеристик імпортованої продукції. Важливу роль відіграє також аналіз умов постачання: дотримання термінів виконання угод, надійність партнерів та якість проведення самих імпортних операцій. Таким чином, стратегія імпорту має бути комплексною, спрямованою на підвищення ефективності діяльності підприємства та забезпечення його конкурентоспроможності на ринку.

Фірми часто віддають перевагу іноземним, а не вітчизняним товарам, виходячи з таких основних причин [35; 61]:

- ціна;
- якість;
- недоступність певних матеріалів у своїй країні;
- прискорення та безперервність постачання;
- більш ефективне обслуговування;
- сучасні технології;
- досягнення певних маркетингових цілей (особливо у зв'язку з офсетними угодами, коли компанія зобов'язана імпортувати якісні товари з країни, в якій вона хоче продати свою продукцію);
- спілкування з іноземними підприємствами, які є іноземними філіями материнської компанії.

Найважливішим фактором, що визначає внутрішній імпорт компанії, є технологічна досконалість продукції.

Незважаючи на переваги, є певні труднощі з послугами іноземних постачальників у процесі формування стратегії імпорту [8]:

- вибір іноземного місцезнаходження постачальника з хорошою

репутацією;

- час підготовки до виробництва та терміни поставок;
- труднощі з пересиланням поставлених матеріалів та прямими контрактами з іноземним персоналом;
- політичні проблеми та труднощі у встановленні нормальних стосунків із персоналом іноземного підприємства;
- коливання курсу валют;
- методи оплати;
- якість товару;
- відсутність і проблема повернення бракованої продукції;
- митні тарифи та мита;
- вартість реєстрації додаткової документації, необхідної для митного оформлення;
- транспортно-логістичні операції;
- культурні та соціальні традиції.

Для того, щоб реалізувати будь-яку стратегію, спочатку потрібно її розробити. У процесі розробки стратегії імпорту ПП «Будпостач» виділяються такі основні етапи [73]:

- визначення місії та цілей підприємства;
- оцінка зовнішніх та внутрішніх факторів за допомогою відповідних інструментів;
- оцінка потенціалу компанії;
- розробка та оцінка альтернативних стратегій імпорту;
- вибір стратегії імпорту;
- імплементація стратегії імпорту;
- аналіз та контроль впровадження стратегії імпорту на зовнішньому ринку.

Реалізація імпоротної стратегії включає створення спеціальних програм і бізнес-планів, які забезпечують контроль за її впровадженням та виконанням. Важливою складовою цього процесу є також систематичний аналіз, ведення

обліку та оцінка результативності реалізованої стратегії. Це дозволяє вчасно виявляти проблеми, коригувати заходи та підвищувати ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

У цьому контексті виділяють три ключові напрями реалізації імпоротної стратегії ПП «Будпостач» [79]:

- процесуальний аспект – передбачає порядок здійснення імпортних операцій та дотримання відповідних правил;
- стратегічний аспект – орієнтований на досягнення довгострокових цілей і формування конкурентних переваг;
- організаційний аспект – стосується управління структурою підприємства, розподілу функцій та координації діяльності у сфері імпорту.

Характеристика ключових аспектів реалізації імпоротної стратегії підприємства ПП «Будпостач» представлена у табл. 3.1.

Таблиця 3.1

Характеристика ключових аспектів реалізації імпоротної стратегії
підприємства ПП «Будпостач»

Аспект	Зміст	Значення для підприємства
Процесуальний	Вибір постачальників, укладання контрактів, митне оформлення, логістика, оформлення документів, дотримання валютного і податкового законодавства.	Забезпечує правову коректність і фінансову безпеку імпортних операцій, мінімізує ризики та затримки.
Стратегічний	Вибір ринків постачання, формування довгострокових партнерств, оцінка ризиків, врахування тенденцій світових ринків, валютних коливань і державної політики.	Сприяє досягненню конкурентних переваг, стійкості та адаптивності підприємства в міжнародному середовищі.
Організаційний	Формування відділу ЗЕД, розподіл обов'язків, координація роботи між підрозділами, навчання персоналу, удосконалення системи контролю та комунікацій.	Забезпечує ефективне управління імпортною діяльністю та підвищує результативність реалізації стратегії.

Джерело: складено автором на основі власних досліджень

Під час вивчення чинної імпоротної стратегії підприємства ПП «Будпостач» важливо визначити її результативність і доцільність, зокрема з позиції здатності створювати для компанії довготривалі конкурентні переваги та забезпечувати

зростання прибутковості.

Ефективне управління імпортною діяльністю підприємства ПП «Будпостач» забезпечує виконання організацією ряду необхідних дій, зокрема [5]:

- забезпечення реалізації загальної стратегії таким чином, щоб на рівні поточної діяльності фірми забезпечувати поступове досягнення стратегічних цілей підприємства;
- висвітлення всіх ключових аспектів, пов'язаних із здійсненням зовнішньоекономічної діяльності підприємства;
- орієнтація на успіх у реалізації імпортної стратегії;
- забезпечення відповідності процесів, що відбуваються на підприємстві, його загально стратегічному напрямку розвитку як зовні, так і всередині.

Таким чином, сформуємо схему розробки та реалізації імпортної стратегії підприємства ПП «Будпостач» (рис. 3.2).

Отже, імпортна стратегія підприємства ПП «Будпостач» являє собою систему дій, спрямованих на досягнення визначених цілей, від реалізації яких залежить подальший розвиток компанії. Кожна мета може мати кілька шляхів реалізації, що формує різні комбінації альтернативних стратегічних підходів. У процесі реалізації імпортної стратегії важливим є складання програм і бізнес-планів, які дозволяють здійснювати контроль за її виконанням, а також проводити аналіз та оцінку ефективності.

Завершальною стадією цього процесу виступає стратегічний контроль, покликаний виявляти недоліки, сильні та слабкі сторони на кожному етапі і забезпечувати узгодженість дій із стратегічними орієнтирами. Саме тому важливу роль відіграє зворотний зв'язок, що дає змогу своєчасно коригувати діяльність підприємства ПП «Будпостач».

Реалізація стратегії є складним процесом, життєво важливим для підтримання стабільного становища компанії на ринку, оскільки від цього залежить успіх компанії у досягненні її цілей у довгостроковій перспективі. Звичайно, є багато випадків, коли компанія не реалізувала імпортну стратегію.

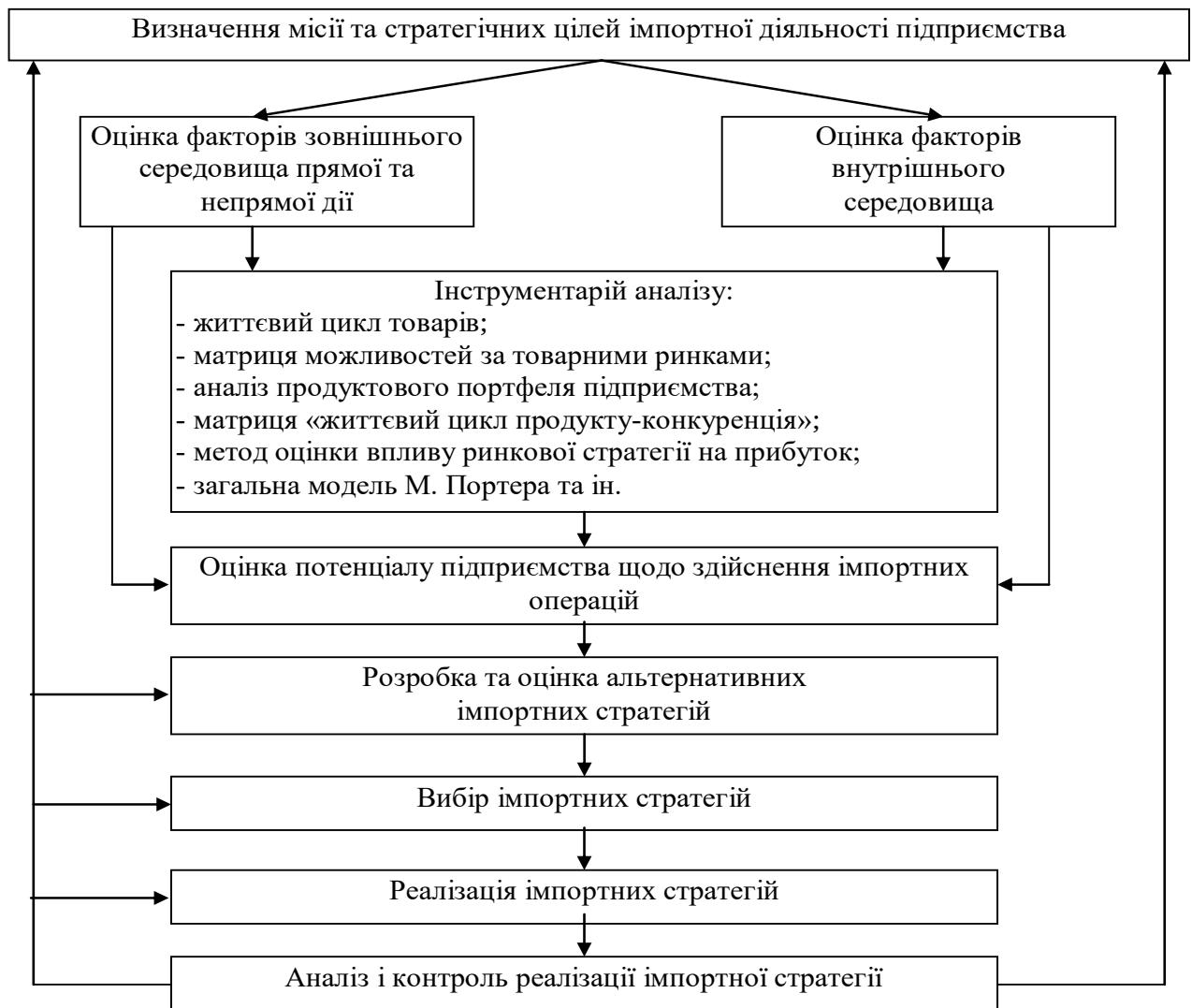


Рис. 3.2. Схема розробки та реалізації імпоротної стратегії підприємства

ПП «Будпостач»

Джерело: розроблено автором на основі власних досліджень

Основні проблеми розробки та реалізації імпоротної стратегії включають [1; 3]:

- неправильне здійснення стратегічного аналізу імпоротної діяльності підприємства з помилковими висновками;
- ігнорування впливу значущих факторів внутрішнього чи зовнішнього середовища підприємства, або неможливість передбачити динаміку конкурентного середовища компанії;
- нездатність керівництва раціонально використовувати ресурси та потенціал компанії при реалізації імпоротної стратегії.

На наш погляд, для успішної реалізації імпоротної стратегії ПП «Будпостач» необхідно:

- ефективне спілкування з працівниками щодо стратегічного спрямування компанії для забезпечення розуміння та підтримки в реалізації стратегії;
- своєчасне, систематичне, повне та раціональне забезпечення стратегії необхідними ресурсами відповідної якості та кількості;
- формування стратегічного плану дій, який складається з конкретних цілей та цільових настанов, вміння фіксувати досягнення кожної визначеної мети.

Реалізація стратегії передбачає, що на кожному рівні управління керівництво компанії виконує свої функціональні обов'язки, інтегруючи цей процес у систему стратегічного управління підприємством. Особливістю діяльності компаній є формування такої імпоротної стратегії, яка передусім враховує фінансові можливості підприємства. Для цього важливо проаналізувати стратегічне положення компанії та її фінансові показники, щоб оцінити доцільність обраної імпоротної стратегії, наприклад, стратегії нарощування імпорту для збільшення ринкової частки відповідно до попиту на товари [86].

Виходячи з цього, підприємства повинні своєчасно оптимізувати свою імпорتنу політику, забезпечуючи ефективність діяльності на зовнішніх та внутрішніх ринках. Такий підхід дозволяє підвищити конкурентоспроможність, мінімізувати фінансові ризики та сприяти довгостроковому розвитку компанії.

Таким чином, розвиток імпоротної стратегії підприємства є важливим чинником забезпечення його конкурентоспроможності та стабільності на ринку. Оптимізація імпоротної політики дозволяє раціонально використовувати фінансові ресурси та адаптуватися до змін попиту на внутрішньому та зовнішньому ринках. Системний підхід до реалізації імпоротної стратегії зміцнює позиції компанії у міжнародній торгівлі та дозволяє впроваджувати інноваційні рішення. У результаті ПП «Будпостач» здатне ефективно поєднувати внутрішні та зовнішні ресурси для досягнення стратегічних цілей.

3.2. Резерви підвищення ефективності управління зовнішньоекономічною діяльністю ПП «Будпостач»

У сучасних умовах глобалізації та посилення конкуренції на міжнародних ринках питання підвищення ефективності управління зовнішньоекономічною діяльністю набуває особливого значення. Для ПП «Будпостач», яке активно здійснює імпорт будівельних матеріалів, важливим завданням є постійний пошук внутрішніх і зовнішніх резервів оптимізації своєї діяльності. Рациональне використання таких резервів дозволяє зменшити витратомісткість операцій, підвищити рентабельність та забезпечити стабільний розвиток підприємства. Управління зовнішньоекономічними процесами вимагає комплексного підходу, що поєднує фінансово-економічний аналіз, стратегічне планування та використання сучасних методів менеджменту. Пошук резервів ефективності є не лише інструментом короткострокового зростання, але й основою довгострокової конкурентоспроможності компанії. Особливого значення це набуває з огляду на змінність кон'юнктури світових ринків та нестабільність зовнішнього середовища [35; 67].

Оптимізація логістики, вдосконалення системи управління ризиками, розширення партнерських зв'язків та диверсифікація постачальників – це лише частина напрямів, які відкривають додаткові можливості. Важливо також враховувати інноваційні підходи до організації зовнішньоекономічних процесів, що дозволяють підприємству швидше реагувати на виклики. Таким чином, пошук резервів підвищення ефективності є невід'ємною складовою стратегічного розвитку ПП «Будпостач». Це забезпечує підприємству не тільки фінансову стійкість, а й розширення позицій на національному та міжнародному ринках [32].

Результати дослідження підтверджують залежність України від імпорту у сфері будівельних матеріалів. На нашу думку, причинами зростання імпортозалежності є насамперед невідповідність продукції смакам споживачів, що включає такі ознаки, як якість, покращені властивості, дизайн товару, ціна.

Також, потрібно вивчити сучасний стан попиту на будівельні матеріали на внутрішньому ринку України та його забезпечення, що узагальнено у табл. 3.2.

Таблиця 3.2

Поточний стан попиту на будівельні матеріали та його забезпечення на внутрішньому ринку України у 2025 р.

Показник	Значення
Поточний стан попиту на внутрішньому ринку, млн.грн.	700000,0
Обсяг реалізації на внутрішньому ринку, млн.грн.	14745,2
Обсяг імпорту, млн. грн.	517800,5
Коефіцієнт покриття попиту внутрішнім споживанням, %	2,11
Коефіцієнт покриття попиту імпортом, %	73,97
Коефіцієнт загального покриття внутрішнього попиту, %	76,08

Джерело: складено автором на основі власних досліджень

Аналіз даних свідчить, що у 2025 році попит на будівельні матеріали в Україні становив 700 млрд. грн, з яких лише 14,7 млрд. грн було забезпечено внутрішнім виробництвом. Це означає, що рівень покриття попиту за рахунок вітчизняних ресурсів є критично низьким і складає лише 2,11%. Основну частку задоволення потреб ринку формує імпорт, який покриває майже 74% попиту. Загалом, внутрішній ринок залишається високозалежним від імпортних поставок, що створює ризики у випадку зовнішньоекономічних обмежень.

За підсумками проведеного дослідження з'ясовано, що управління імпоротною діяльністю ПП «Будпостач» здійснюється з урахуванням результатів аналізу кон'юнктури ринку будівельних матеріалів, його основних тенденцій та можливих змін попиту, які можуть виникати у відповідь на управлінські рішення підприємства. Оцінка динаміки імпортних операцій показала, що одним із найбільш перспективних напрямів розвитку зовнішньоекономічної діяльності компанії є ввезення утеплювальних матеріалів.

Доцільність акценту саме на цій групі товарів обумовлена їх ключовою роллю у сучасному будівництві та зростаючим попитом на енергоефективні рішення. Це свідчить про високий потенціал даного сегмента для розширення імпортних операцій ПП «Будпостач» та посилення його конкурентних позицій на внутрішньому ринку України.

Серед ключових переваг сучасних імпортних ізоляційних матеріалів можна виділити такі:

1. Високі теплоізоляційні властивості, що забезпечують зниження енергоспоживання та підвищення енергоефективності будівель.
2. Стійкість до впливу вологи та перепадів температур, що гарантує тривалий термін служби та збереження експлуатаційних характеристик.
3. Екологічна безпечність та відповідність міжнародним стандартам якості, що робить їх привабливими для сучасного будівництва.
4. Легкість у монтажі та зручність у використанні, що знижує витрати часу та коштів під час будівельних робіт.
5. Широкий асортимент та інноваційні властивості, які дозволяють підібрати матеріали під різні потреби і забезпечити високу конкурентоспроможність на ринку.

З метою вивчення перспектив розширення імпортної діяльності за асортиментною товарною позицією «Матеріали для утеплення» доцільно провести аналіз динаміки та структури визначених імпортних операцій на підприємстві ПП «Будпостач» (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

Товарна структура імпорту продукції за асортиментною позицією
«Матеріали для утеплення» ПП «Будпостач» у 2020-2024 рр.

Показники	2020	2021	2022	2023	2024	Відхилення 2024 р. до 2020 р.
Спінені полімери	5,2	5,4	5,3	5,4	5,3	0,1
Мінеральна вата	27,5	29,9	28,7	28,1	28,6	1,1
Сипкі утеплювачі	44,9	45,8	46,6	46,9	47,4	2,5
Базальтова мінеральна вата	22,4	18,9	19,4	19,6	18,7	-3,7
Разом	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	х

Джерело: складено автором на основі власних досліджень

У 2020–2024 рр. асортиментна структура імпорту матеріалів для утеплення ПП «Будпостач» залишалася відносно стабільною з незначними змінами у питомій вазі окремих позицій. Найбільшу частку стабільно займали сипкі

утеплювачі, частка яких зросла з 44,9 % у 2020 р. до 47,4 % у 2024 р. Певне зростання спостерігалось також у сегменті мінеральної вати (+1,1 п.п.), тоді як питома вага базальтової мінеральної вати знизилася на 3,7 п.п. Загалом структура імпорту свідчить про орієнтацію підприємства на стабільні сегменти утеплювальних матеріалів з поступовим зростанням частки сипких утеплювачів.

Переваги імпортової продукції за асортиментною позицією «Сипкі утеплювачі» можна представити таким чином:

- високі теплоізоляційні властивості, що забезпечують ефективне збереження енергії та зменшення витрат на опалення;
- низька вага та легкість у використанні, завдяки чому матеріал зручний у транспортуванні та монтажі;
- екологічність та безпека, оскільки сипкі утеплювачі виготовляються з природних або перероблених матеріалів;
- універсальність застосування, що дозволяє використовувати їх для утеплення дахів, стін, підлог і складних конструкцій;
- довговічність та стійкість до впливу вологи і біологічних факторів, що підвищує термін служби будівельних об'єктів.

Виділяють наступні види імпортової продукції за асортиментною позицією «Сипкі утеплювачі» [25]:

1. Керамзит - являє собою легкий пористий будівельний матеріал, отриманий методом випалу глини.
2. Вермикуліт – це гірська силікатна порода, різновид гідрослюди, що відрізняється від звичайної слюди підвищеним вмістом води та слабкими зв'язками між шарами.
3. Перлит - (перлитовий щебінь) виробляється із вулканічного скла і візуально нагадує пісок або щебінь.

Крім того, дані утеплювальні матеріали мають наступні переваги: довговічність; вогнестійкість; стійкість до дії вологи; не приваблюють гризунів; не втрачають з часом експлуатаційних властивостей.

Результати дослідження споживчих характеристик імпоротної продукції за асортиментною позицією «Сипкі утеплювачі» з метою визначення найбільш привабливого товару для майбутньої імпоротної операції ПП «Будпостач» представлено у табл. 3.4.

Таблиця 3.4

Результати дослідження споживчих характеристик імпоротної продукції за асортиментною позицією «Сипкі утеплювачі» з метою визначення найбільш привабливого товару для майбутньої імпоротної операції ПП «Будпостач»

Показники	Керамзит	Вермикуліт	Перлит
Довговічність	+++	++	+++
Вогнестійкість	+++	+++	+++
Стійкість до дії вологи	+++	++	+++
Теплопровідність	++	+	+
Екологічність	+++	+++	+++
Ціна	+++	++	++

Джерело: складено автором на основі власних досліджень

Таким чином, усі види продукції в асортиментній групі «Сипкі утеплювачі» характеризуються досить високими споживчими властивостями. Водночас серед них особливо виділяється «Керамзит», який займає провідні позиції за такими критеріями, як міцність, стійкість до вологи, низька теплопровідність та доступна ціна. З огляду на ці переваги, можна зробити висновок, що найбільш перспективним напрямом імпорту для ПП «Будпостач» є саме керамзит.

Подальші дослідження мають бути спрямовані на визначення найбільш доцільного сегменту міжнародного ринку, а також вибір країни-контрагента, з якою підприємству варто встановлювати партнерські відносини для організації імпорту цього виду продукції.

Дослідження засвідчили, що серед країн-імпортерів керамзиту в Україну виділяється три країни, які забезпечують до 75 % усіх поставок цього будівельного матеріалу:

1. Данія. Головним постачальником польського керамзиту в Україну є компанія «Viles», яка пропонує на вигідних умовах купити керамзит від кращих

польських виробників сипучих матеріалів. Можлива доставка керамзиту різних фракцій в необхідній кількості. При замовленні великих обсягів сипучих матеріалів час доставляння узгоджується в індивідуальному порядку.

2. Чехія. У цій країні виділяється потужне виробничо-торговельна компанія «Caramat», яке розташоване біля західних кордонів України. Виготовлення керамзиту підприємством здійснюється за міжнародним визнаним методом, шляхом випалу пластичної глини при температурі близько 1200°C. Гравій та пісок керамзитові виготовляються з екологічно чистої сировини, яка відповідає першому класу по радіоактивності, тобто може використовуватися без будь-яких обмежень.

3. Німеччина. Компанія «Rock» є провідним постачальником якісних матеріалів з керамзиту німецького виробництва. В наявності є багато інших загальнобудівельних матеріалів з керамзиту. Постійна система знижок, завдяки якій завжди прийнятні ціни на товар. Продаж оптом і в роздріб, також вибір зручного варіанту оплати. Індивідуальний підхід до кожного клієнта.

Результати обґрунтування вибору цільового ринку при здійсненні імпоротної операції ПП «Будпостач» проводиться з використанням табл. 3.5.

Таблиця 3.5

Результати обґрунтування вибору цільового ринку при здійсненні імпоротної операції ПП «Будпостач» (експертне оцінювання)

№ пор.	Фактори, що визначають вибір ринку	Чехія	Данія	Німеччина
1	2	3	4	5
1	Низький потенціал збуту			
2	Високий потенціал збуту	+	+	+
3	Атомістична конкуренція			
4	Олігополістична конкуренція			
5	Низькі виробничі витрати	+		
6	Високі виробничі витрати		+	+
7	Обмежувальна політика щодо імпорту		+	
8	Ліберальна політика щодо імпорту	+		+
9	Низька географічна відстань	+		
10	Значна географічна відстань		+	+
11	Економіка, що динамічно розвивається	+	+	+
12	Економіка зі стагнаційними процесами			
13	Жорсткий валютний контроль			+
14	Ліберальна валютна політика	+		

Продовження табл. 3.5

1	2	3	4	5
15	Довгострокові перспективи зниження курсу національної валюти	+	+	
16	Довгострокові перспективи зростання курсу національної валюти			+
17	Незначні відмінності соціально-культурного середовища	+		
18	Значні відмінності соціально-культурного середовища		+	+
19	Невисокий політичний ризик	+	+	+
20	Високий політичний ризик			

Джерело: складено автором на основі власних досліджень

На основі аналізу факторів, поданих у табл. 3.5, найбільш доцільним є обрання Чехії як потенційного контрагента. Дана країна володіє достатнім експортним потенціалом, відзначається ліберальною політикою у сфері зовнішньої торгівлі, має чітко врегульовану законодавчу базу та виступає одним із ключових торговельних партнерів України на міжнародному ринку.

Для ПП «Будпостач» оптимальним рішенням є застосування прямого способу здійснення імпорتنих операцій. Такий підхід забезпечує підприємству економію коштів за рахунок відсутності посередницьких комісій та водночас зменшує ризики, пов'язані з можливими зловживаннями чи некомпетентністю сторонніх організацій. Крім того, прямий метод дозволяє компанії активно відстежувати зміни на зовнішньому ринку, своєчасно адаптуватися до них і формувати більш стабільні торговельні відносини. Для цього ПП «Будпостач» використовує власний відділ зовнішньоекономічних зв'язків, що сприяє підвищенню ефективності управління імпортною діяльністю.

Фінансові умови зовнішньоекономічного договору ПП «Будпостач» передбачають гнучкість у виборі форм розрахунків і валютних інструментів. У розрахунках можуть використовуватися рахунки чи чеки, залежно від домовленостей сторін. Оскільки для міжнародної торгівлі характерним є застосування вільно конвертованої валюти, оптимальним вибором для ПП «Будпостач» виступає євро (EUR), що зручно як для України, так і для Чехії та сприяє стабільності взаєморозрахунків.

Узагальнення організаційного забезпечення здійснення імпоротної операції ПП «Будпостач» у 2026 році представлено у табл. 3.6.

Таблиця 3.6

Узагальнення організаційного забезпечення здійснення імпоротної операції ПП «Будпостач» у 2026 році

Умова здійснення імпорту	Характеристика
1	2
Відповідність регуляторній політиці країни походження товару	За результатами проведеного дослідження виявлено, що для компанії ПП «Будпостач», як імпортера найбільш прийнятними та відповідними регуляторній політиці країни походження товару – Чехії було виявлено такі параметри ринку: високий потенціал збуту; низькі виробничі витрати; ліберальна політика щодо імпорту; прийнятна географічна відстань; ліберальна валютна політика; довгострокові перспективи зниження курсу національної валюти; незначні відмінності соціально-культурного середовища; невисокий політичний ризик.
Відповідність нормативно-правовим вимогам України	Відповідає в повній мірі. Чинним законодавством передбачено, що регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні здійснюється з метою: забезпечення збалансованості економіки та рівноваги внутрішнього ринку України; стимулювання прогресивних структурних змін в економіці, в тому числі зовнішньоекономічних зв'язків суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України; створення найбільш сприятливих умов для залучення економіки України в систему світового поділу праці та її наближення до ринкових структур розвинутих зарубіжних країн.
Наявність ресурсного забезпечення	Компанія ПП «Будпостач» володіє наступними ресурсами для організації здійснення імпоротної операції: - трудові ресурси (висококваліфікований персонал власного відділу ЗЕД в кількості 3 менеджерів ЗЕД); - фінансові ресурси (за результатами проведеного аналізу встановлено, що підприємство володіє власними грошовими коштами, обсяг яких станом на кінець 2024 р. становив 14242 тис.грн); - кредитні ресурси (враховуючи наявність власних грошових коштів немає необхідності у залученні позикового капіталу).
Логістичне забезпечення	Для компанії ПП «Будпостач» логістика не є ключовою бізнес-компетенцією, але при цьому відволікає багато уваги і ресурсів на утримання логістичного відділу. Як правило, власний відділ логістики – це далеко не завжди високий рівень логістичного сервісу, висока оборотність запасів і низькі логістичні витрати. І при цьому власні співробітники постійно вимагають підвищення зарплати, яка часто вище їх компетенцій і результативності. Керівництвом ПП «Будпостач» визначено, що рентабельніше віддати логістику на аутсорсинг. Аутсорсинг в логістиці ПП «Будпостач» полягає в передачі логістичних процесів третій стороні. В якості останньої може бути, як одна фірма, так і група компаній.

Джерело: складено автором на основі власних досліджень

Отже, умовами проведення імпортової операції ПП «Будпостач» визначено кілька ключових аспектів. По-перше, відповідність імпортованих товарів регуляторним вимогам та політиці країни походження, що забезпечує легітимність і стабільність поставок. По-друге, дотримання нормативно-правових вимог України, включаючи сертифікацію продукції та митні процедури. По-третє, наявність достатнього ресурсного забезпечення, що включає фінансові, матеріальні та людські ресурси для успішного виконання операції.

Деталізація умов майбутнього зовнішньоторговельного контракту на імпорт будівельних матеріалів (керамзитних блоків) з країн ЄС для ПП «Будпостач» представлена у табл. 3.7.

Таблиця 3.7

Деталізація умов майбутнього зовнішньоторговельного контракту на імпорт будівельних матеріалів (керамзитних блоків) з країн ЄС для ПП «Будпостач»

Умови контракту	Характеристика
Постачальник	Компанія «Caramat», Чехія
Покупець	Компанія ПП «Будпостач», Україна
Об'єкт контракту	Керамзитні блоки
Умови постачання	DDP Київ
Загальна кількість товару, що імпортується, од.	10000
Вид транспорту	Автомобільний
Логістичне забезпечення	Поставка зі сплатою мита
Вид платежу	Негайний платіж
Спосіб платежу	Банківський переказ з оплатою проти доставки товару
Вид валюти для розрахунків	Євро
Форс-мажорні обставини	Врегульовуються шляхом страхування товару

Джерело: складено автором на основі власних досліджень

Таким чином, для успішного проведення імпортних операцій ПП «Будпостач» враховує як регуляторні вимоги країни походження товару, так і нормативно-правові стандарти України. Забезпечення ресурсами та ефективна логістика є ключовими чинниками стабільності постачань. Додатково застосування механізмів управління ризиками підвищує надійність і безпеку операцій.

3.3. Оцінка ефективності запропонованих заходів

У процесі прогнозування ефективності імпортової діяльності ПП «Будпостач» щодо будівельних матеріалів, зокрема керамзитних блоків з країн ЄС (Чехія), першочерговим завданням є складання конкурентного листа для розрахунку орієнтовної імпортової ціни товару.

Конкурентний лист – це внутрішній робочий документ підприємства, який містить комерційну та технічну інформацію про продукцію, зібрану з різних джерел, таких як зовнішньоторговельні контракти, комерційні пропозиції, прайс-листи постачальників, галузеві каталоги та інші матеріали. Він дозволяє порівняти ключові характеристики товарів різних постачальників, оцінити їх конкурентні переваги та визначити приблизну вартість імпортованого продукту. Використання конкурентного листа є базовим і необхідним етапом при підготовці до укладання імпортового контракту та плануванні фінансово-економічних показників майбутньої операції. Додатково він допомагає виявити ринкові тренди, оцінити цінову політику постачальників і оптимізувати процес прийняття рішень щодо закупівель [25].

При визначенні оптимальної ціни імпортованого товару зазвичай обирають найнижчу з наявних пропозицій конкурентів, що дозволяє підприємству ПП «Будпостач» залишатися конкурентоспроможним на ринку. Для обґрунтування ціни та підготовки цінової документації слід враховувати як мінімум три конкурсні пропозиції, щоб забезпечити об'єктивність і економічну доцільність вибору.

У запропонованій імпортній операції використовуються такі джерела для визначення контрактної ціни: пропозиція компанії «Viles» (Данія) на поставку аналогічних товарів у 2025 році, проект зовнішньоекономічного контракту компанії «Caramat» (Чехія) на 2023 рік, а також проект контракту компанії «Rock» (Німеччина) на 2024 рік. Таке порівняння дозволяє оцінити ринкові умови, виявити найбільш вигідну пропозицію та забезпечити економічну ефективність імпортової операції. Крім того, аналіз декількох джерел підвищує

точність прогнозу витрат і мінімізує ризики фінансових втрат під час здійснення закупівлі.

У табл. 3.8 наведено конкурентні пропозиції для встановлення імпортової ціни контракту на постачання будівельних матеріалів (керамзитних блоків) з країн ЄС підприємством ПП «Будпостач».

Таблиця 3.8

Порівняльні конкурентні матеріали при імпорті
керамзитних блоків підприємствами-імпортерами

№ з/п	Умови контракту	Конкурентні матеріали		
		Caramat	Viles	Rock
1	Країна-експортер	Чехія	Данія	Німеччина
2	Ціна в валюті за од.	1,65 \$	1,32 €	1,62 \$
3	Джерело інформації	ЗТК	Комерційна пропозиція	ЗТК
4	Рік поставки	2023	2025	2024
5	Базисні умови поставки	EXW Прага	DDP Київ	DDP Київ
6	Форма розрахунку	Банківський переказ	Банківський переказ	Банківський переказ
7	Кількість (од.)	19300	17600	19300

Джерело: складено автором на основі власних досліджень

I. Додаткова інформація для проведення розрахунків:

1. Курси валюти на дату складання конкурентного листа: 1 € – 1,345 \$.
2. Знижка на вторгування складає 5%.
3. Знижка за кількість – 5 % за кількість 15000-18000 од., 9% за 18001 – 19500 од.
4. Термін поставки – 60 днів.
5. Індеси цін наведені за даними європейської статистики:
2023 – 109,6%.
2024 – 111,91%.
2025 – 116,40%.
6. Транспортні та інші витрати:
 - витрати на навантаження та розвантаження – 1,5% ціни товару;
 - витрати на транспортування Прага-Київ складають 8% ціни;

7. Витрати на митне очищення товару в Данії – 3% вартості контракту.

II. Приведення цін конкурентних матеріалів до єдиної валюти.

Визначимо ціну товару у єдиній валюті для компанії «Caramat»:

$$1,65 \$ / 1,345 = 1,22 €;$$

Для компанії «Viles» ціна товару визначена в євро і становить 1,32 €;

Визначимо ціну для компанії «Rock»:

$$1,62 \$ / 1,345 = 1,20 €.$$

Розрахунок сумарної поправки на комерційні умови передбачає визначення: поправки на інфляцію (приведення за терміном угоди) (K1); поправки на базисні умови поставки (K2); поправки на умови платежів (K3); поправки на кількість (K4); поправки на вторгування (K5); поправки на вторгування (K6).

Сумарна поправка на комерційні умови розраховується шляхом додавання всіх зазначених поправок.

1. Приведення за терміном угоди (поправка на інфляцію).

Приведення конкурентних матеріалів здійснюється за такою формулою:

$$C_1 = C_0 \times \frac{I_1}{I_0}, \quad (3.1)$$

де C_1 – приведена ціна за терміном угоди; C_0 – ціна, запропонована фірмою у конкурентному матеріалі; I_1 – індекс цін на дату поставки за контрактом; I_0 – індекс цін на запропонований у конкурентному матеріалі термін здійснення поставки.

Поправка на інфляцію розраховується за формулою:

$$K_1 = C_1 - C_0 \quad (3.2)$$

Поправка на інфляцію для «Caramat»:

$$1,22 \times (116,40 / 109,63) - 1,22 = 1,30 - 1,22 = 0,08;$$

Для «Viles» поправку не потрібно розраховувати, адже контракт укладений у 2025 році;

Поправка на інфляцію для «Rock»:

$$1,62 \times (116,40 / 111,91) - 1,62 = 1,68 - 1,62 = 0,06.$$

2. Поправка на базисні умови поставки.

Необхідно привести ціну за базисними умовами до DDP Київ. Розрахуємо поправку для «Caramat»:

$$1,22 \times 0,015 = 0,018;$$

$$1,22 \times 0,08 = 0,098;$$

$$1,22 \times 0,03 = 0,007.$$

В даному випадку сумарна поправка за базисними умовами буде становити 0,123.

3. Поправка на кількість.

Ця поправка враховує обсяг закупленого товару порівняно з плановими умовами майбутньої угоди. Для «Caramat» та «Rock» не потрібно розраховувати поправки, так як їх ціна вже містить у собі знижку. Поправка для «Viles»:

$$(1,32 \times 1,05) - 1,32 = 1,386 - 1,32 = 0,066.$$

4. Поправка на вторгування.

Дану поправку необхідно розрахувати для «Viles»:

$$1,32 \times 0,05 = 0,066.$$

Сума поправок становитиме:

$$\text{Для «Caramat»}: +0,08 + 0,123 = +0,203$$

$$\text{Для «Viles»}: (-0,066) + (-0,066) = -0,132$$

$$\text{Для «Rock»}: +0,06$$

Ціна контракту з урахуванням усіх поправок:

$$\text{«Caramat»}: 1,22 + 0,203 = 1,42$$

$$\text{«Viles»}: 1,32 - 0,132 = 1,19$$

$$\text{«Rock»}: 1,20 + 0,06 = 1,26$$

Середня ціна контракту:

$$\text{Ц.сер.} = (1,42 + 1,19 + 1,26)/3 = 1,29 \text{ €}.$$

$$\text{Ц мін.} = 1,20 \text{ €}.$$

Отже, враховуючи представлений конкурентний лист, встановлена ціна щодо імпорту продукції за позицією «Керамзитні блоки» підприємством

ПП «Будпостач» від чеського постачальника - компанії «Caramat» у 2026 році складатиме 1,29 € за 1 од. товару.

Економічну ефективність імпоротної операції будемо оцінювати шляхом порівняння отриманого фінансового результату з витратами ресурсів, необхідними для досягнення цього результату. Для ПП «Будпостач» економічна ефективність імпортних операцій визначається як ступінь збільшення доходу від цих операцій, де основним критерієм служить прибуток. Аналіз показників дозволяє оцінити доцільність інвестицій у імпорт продукції та прогнозувати фінансові вигоди для підприємства [86].

На підставі проведеного дослідження встановлено, що найбільш перспективним напрямом є постачання керамзитних блоків від чеської компанії «Caramat» у 2026 році, що забезпечить оптимальний баланс між витратами та доходами ПП «Будпостач».

Визначальні контрактні мови майбутньої угоди щодо зовнішньоекономічної імпоротної операції ПП «Будпостач» представлено в табл. 3.9.

Таблиця 3.9

Контрактні мови майбутньої угоди щодо зовнішньоекономічної імпоротної операції ПП «Будпостач» з постачання продукції за позицією «Керамзитні блоки» від чеського постачальника - компанії «Caramat» у 2026 році

Контрактні умови	Значення
Найменування товару	Керамзитні блоки
Країна-експортер	Чехія
Ціна за одиницю	1,29 € за од.
Загальна кількість товару, що імпортується, од.	10000
Умови постачання	DDP Київ
Курс НБУ на час здійснення платежів	48,59
Ставка мита	0 %
Приференційна ставка	0 %
ПДВ	20%

Джерело: складено автором на основі власних досліджень

Процедура оцінки ефективності імпоротної операції на підприємстві ПП «Будпостач» здійснюється поетапно [86]:

1. Визначаються всі витрати на проведення імпоротної операції, включаючи собівартість товару, транспортні витрати відповідно до обраного базису поставки, а також витрати на реалізацію продукції на внутрішньому ринку.

2. Обґрунтовуються митні платежі та інші обов'язкові збори, пов'язані з імпортом.

3. Розраховуються доходи підприємства від здійснення цієї імпоротної операції.

4. На основі отриманих даних визначається економічний ефект і загальна ефективність проведеної операції, що дозволяє оцінити доцільність її реалізації для підприємства.

За результатами аналізу було встановлено, що середня ціна реалізації товару, що імпортується (Керамзитні блоки) на внутрішньому ринку України складає 110 грн. за од. (без ПДВ).

Структура витрат щодо ціни контракту на постачання продукції за позицією «Керамзитні блоки» від чеського постачальника - компанії «Caramat» у 2026 році представлена у табл. 3.10.

Таблиця 3.10

Структура витрат щодо ціни контракту на постачання продукції за позицією «Керамзитні блоки» від чеського постачальника - компанії «Caramat» у 2026 році

Витрати	% до ціни контракту
Витрати на транспортування до кордону	15%
Витрати на страхування	7%
Витрати на навантаження	3%
Витрати на розвантаження	4%
Комісійні експедитора	0,50%
Витрати на зберігання на складі експортера	2%
Матеріальні витрати імпортера	0,90%
Витрати на оплату праці логістичного персоналу	5%
Відрахування від ФОП	38,3% від ФОП

Джерело: складено автором на основі власних досліджень

На базі наведених даних розрахуємо ефективність майбутньої імпоротної операції на підприємстві ПП «Будпостач»:

Контрактна вартість товару в національній валюті = $1,29 \times 10000 \times 48,59 = 626811$ грн.

Митна вартість товару = $12900 - (0,04 + 0,009 + 0,05 + 0,05 \times 0,383) \times 12900 = 12900 - 1524,1 = 11375,9$ Євро $\times 48,59 = 552755$ грн.

ПДВ = $552755 \times 20 \% = 110551$ грн.

Витрати імпортера = $12900 \times (0,04 + 0,009 + 0,05 + 0,05 \times 0,383) = 1524,1$ Євро $\times 48,59 = 74056$ грн.

Імпортна вартість контракту в національній валюті (собівартість імпортової операції) = $552755 + 110551 + 74056 = 737362$ грн.

Дохід від реалізації імпортованої продукції на внутрішньому ринку = $110 \text{ грн.} \times 10000 \text{ од.} = 1100000$ грн.

Ефект імпорту = $1100000 - 737362 = 362638$ грн.

Чиста рентабельність імпорту за доходом = $362638 / 1100000 = 32,97 \%$.

Комерційна рентабельність імпортової операції = $737362 / 1100000 = 67,03 \%$.

Результати представлених розрахунків фінансових показників зовнішньоекономічної імпортової операції ПП «Будпостач» з постачання продукції за позицією «Керамзитні блоки» від чеського постачальника - компанії «Caramat» у 2026 році наведено у табл. 3.11.

Таблиця 3.11

Прогноз фінансових показників зовнішньоекономічної імпортової операції ПП «Будпостач» з постачання продукції за позицією «Керамзитні блоки» від чеського постачальника - компанії «Caramat» у 2026 році

Показники	Значення
Митна вартість товару, грн.	552755
Вартість сплаченого ПДВ, грн.	110551
Витрати імпортера, грн.	74056
Імпортна вартість контракту в національній валюті (собівартість імпортової операції), грн.	737362
Дохід від реалізації імпортованої продукції на внутрішньому ринку, грн.	1100000
Ефект імпорту (прибуток), грн.	362638
Чиста рентабельність імпорту за доходом, %	32,97
Комерційна рентабельність імпортової операції, %	67,03

Джерело: складено автором на основі власних досліджень

Отже, прогноз фінансових показників зовнішньоекономічної імпортової операції ПП «Будпостач» свідчить про високий потенціал ефективності постачання керамзитних блоків від чеського постачальника «Caramat» у 2026 році. Митна вартість товару та сплачений ПДВ формують основу витрат підприємства, а сумарні витрати імпортера разом із собівартістю операції становлять 737362 грн. Очікуваний дохід від реалізації імпортованої продукції на внутрішньому ринку досягає 1100000 грн, що дозволяє отримати прибуток у розмірі 362638 грн. Чиста рентабельність імпорту за доходом складає майже 33 %, що вказує на економічну доцільність операції. Комерційна рентабельність імпортової операції перевищує 67 %, підкреслюючи високий фінансовий ефект для підприємства.

Таким чином, реалізація цієї імпортової операції сприятиме зміцненню конкурентних позицій ПП «Будпостач» на внутрішньому ринку будівельних матеріалів. Враховуючи прогнозовані показники, інвестиції у імпорт керамзитних блоків є перспективними та економічно виправданими.

Висновки до розділу 3

У процесі формування імпортової стратегії компанія ПП «Будпостач» враховує власні потреби та завдання, що потребують вирішення, специфіку економічного середовища країни діяльності, а також походження і структуру капіталу. Важливе значення мають особливості виробництва й промисловості, стратегія конкурентної боротьби на ринку та умови функціонування підприємства у зовнішньому і внутрішньому середовищі. Таким чином, імпортна стратегія виступає ключовим інструментом забезпечення ефективності діяльності підприємства на міжнародному ринку.

Імпортна стратегія підприємства ПП «Будпостач» являє собою систему дій, спрямованих на досягнення визначених цілей, від реалізації яких залежить подальший розвиток компанії. Кожна мета може мати кілька шляхів реалізації, що формує різні комбінації альтернативних стратегічних підходів. У процесі

реалізації імпортової стратегії важливим є складання програм і бізнес-планів, які дозволяють здійснювати контроль за її виконанням, а також проводити аналіз та оцінку ефективності.

Розвиток імпортової стратегії підприємства є важливим чинником забезпечення його конкурентоспроможності та стабільності на ринку. Оптимізація імпортової політики дозволяє раціонально використовувати фінансові ресурси та адаптуватися до змін попиту на внутрішньому та зовнішньому ринках. Системний підхід до реалізації імпортової стратегії зміцнює позиції компанії у міжнародній торгівлі та дозволяє впроваджувати інноваційні рішення. У результаті ПП «Будпостач» здатне ефективно поєднувати внутрішні та зовнішні ресурси для досягнення стратегічних цілей.

У 2020–2024 рр. асортиментна структура імпорту матеріалів для утеплення ПП «Будпостач» залишалася відносно стабільною з незначними змінами у питомій вазі окремих позицій. Найбільшу частку стабільно займали сипкі утеплювачі, частка яких зросла з 44,9 % у 2020 р. до 47,4 % у 2024 р. Певне зростання спостерігалось також у сегменті мінеральної вати (+1,1 п.п.), тоді як питома вага базальтової мінеральної вати знизилася на 3,7 п.п. Загалом структура імпорту свідчить про орієнтацію підприємства на стабільні сегменти утеплювальних матеріалів з поступовим зростанням частки сипких утеплювачів.

Усі види продукції в асортиментній групі «Сипкі утеплювачі» характеризуються досить високими споживчими властивостями. Водночас серед них особливо виділяється «Керамзит», який займає провідні позиції за такими критеріями, як міцність, стійкість до вологи, низька теплопровідність та доступна ціна. З огляду на ці переваги, можна зробити висновок, що найбільш перспективним напрямом імпорту для ПП «Будпостач» є саме керамзит. Для успішного проведення імпортних операцій ПП «Будпостач» враховує як регуляторні вимоги країни походження товару, так і нормативно-правові стандарти України. Забезпечення ресурсами та ефективна логістика є ключовими чинниками стабільності поставок. Додатково застосування

механізмів управління ризиками підвищує надійність і безпеку операцій.

На підставі проведеного дослідження встановлено, що найбільш перспективним напрямом є постачання керамзитних блоків від чеської компанії «Caramat» у 2026 році, що забезпечить оптимальний баланс між витратами та доходами ПП «Будпостач». За результатами аналізу було встановлено, що середня ціна реалізації товару, що імпортується (Керамзитні блоки) на внутрішньому ринку України складає 110 грн. за од. (без ПДВ). Для ПП «Будпостач» економічна ефективність імпортних операцій визначається як ступінь збільшення доходу від цих операцій, де основним критерієм служить прибуток. Аналіз показників дозволяє оцінити доцільність інвестицій у імпорт продукції та прогнозувати фінансові вигоди для підприємства.

Прогноз фінансових показників зовнішньоекономічної імпоротної операції ПП «Будпостач» свідчить про високий потенціал ефективності постачання керамзитних блоків від чеського постачальника «Caramat» у 2026 році. Митна вартість товару та сплачений ПДВ формують основу витрат підприємства, а сумарні витрати імпортера разом із собівартістю операції становлять 737362 грн. Очікуваний дохід від реалізації імпортованої продукції на внутрішньому ринку досягає 1100000 грн, що дозволяє отримати прибуток у розмірі 362638 грн. Чиста рентабельність імпорту за доходом складає майже 33 %, що вказує на економічну доцільність операції. Комерційна рентабельність імпоротної операції перевищує 67 %, підкреслюючи високий фінансовий ефект для підприємства.

ВИСНОВКИ

Узагальнення теоретичних основ та дослідження особливостей функціонування та удосконалення системи управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства надало можливість зробити наступні висновки.

1. Суть ЗЕД полягає у забезпеченні взаємовигідного обміну товарами, послугами та капіталом, що сприяє зростанню прибутковості та конкурентоспроможності підприємства. Вихід на міжнародні ринки дозволяє підприємствам залучати нові ресурси, впроваджувати сучасні технології та підвищувати ефективність управління. Значення ЗЕД проявляється також у диверсифікації ризиків та зміцненні фінансової стійкості бізнесу. Дотримання принципів зовнішньоекономічної діяльності забезпечує законність, прозорість і взаємовигідність співпраці з іноземними партнерами.

2. Механізм управління зовнішньоекономічною діяльністю (ЗЕД) підприємства – це сукупність методів, форм, інструментів та процедур, за допомогою яких підприємство організовує, планує, контролює та регулює свою діяльність на міжнародних ринках. Він забезпечує ефективне виконання зовнішньоекономічних операцій, оптимізацію ресурсів і досягнення стратегічних цілей підприємства. Забезпечення ефективного механізму здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємством є одним з важливих аспектів його успішного функціонування на міжнародному ринку.

3. Оцінка ефективності управління ЗЕД – це складна категорія, яка поєднує у собі параметри, що характеризують розвиток внутрішнього та зовнішнього ринків. Завдяки комплексному підходу до вибору показників ефективності зовнішньоекономічних операцій, здійснюється об'єктивна оцінка стану діяльності підприємства, обирається правильна стратегія, яка дозволяє підвищити конкурентоспроможність. Оцінювання результативності зовнішньоекономічної діяльності підприємства повинно проводитись за всіма напрямками, кожен з яких оцінює ефективність поставленої мети.

4. ПП «Будпостач» є одним із провідних постачальників будівельних

матеріалів на регіональному ринку України. Основними партнерами компанії виступають іноземні виробники, переважно з країн Європейського Союзу, що забезпечує широкий асортимент якісної продукції. Підприємство здійснює дистрибуцію як імпортних, так і вітчизняних будівельних матеріалів та господарських товарів, завдяки чому посідає провідні позиції не лише у центральному регіоні країни, а й на інших внутрішніх ринках.

5. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства ПП «Будпостач» є ключовим напрямом його розвитку та забезпечення конкурентоспроможності на внутрішньому ринку. Вона включає комплекс операцій, пов'язаних із імпортом будівельних матеріалів із зарубіжних країн, переважно з Європейського Союзу, та їх подальшим збутом на території України. Здійснення зовнішньоекономічних операцій дозволяє підприємству розширювати асортимент продукції, підвищувати якість товарів та задовольняти потреби різних сегментів споживачів.

6. Аналіз свідчить про суттєву зміну структури доходів ПП «Будпостач» за 2022–2024 роки. Чистий дохід від реалізації імпортованої продукції зріс на 82,43%, досягнувши 54178 тис. грн, що свідчить про активне розширення імпортних поставок. Водночас питома вага імпортованої продукції у структурі чистого доходу збільшилася з 64,12% до 70,32%, підкреслюючи зростаючу роль імпортних товарів у діяльності підприємства. Загалом, дані підтверджують стратегічну орієнтацію ПП «Будпостач» на імпортну продукцію, що забезпечує зростання доходів та розширення асортименту для задоволення потреб.

7. Система управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства ПП «Будпостач» являє собою комплекс організаційних, економічних та інформаційних заходів, спрямованих на ефективне планування, координацію та контроль зовнішньоекономічних операцій. Вона включає розробку стратегії ЗЕД, визначення оптимальних напрямів імпорту та експорту, управління контрактами з іноземними партнерами та моніторинг міжнародних ринків. Система передбачає використання сучасних інформаційних технологій для обробки даних про поставки, валютні курси, логістику та фінансові результати.

8. У процесі формування імпоротної стратегії компанія ПП «Будпостач» враховує власні потреби та завдання, що потребують вирішення, специфіку економічного середовища країни діяльності, а також походження і структуру капіталу. Важливе значення мають особливості виробництва й промисловості, стратегія конкурентної боротьби на ринку та умови функціонування підприємства у зовнішньому і внутрішньому середовищі. Таким чином, імпортна стратегія виступає ключовим інструментом забезпечення ефективності діяльності підприємства на міжнародному ринку.

9. На підставі проведеного дослідження встановлено, що найбільш перспективним напрямом є постачання керамзитних блоків від чеської компанії «Caramat» у 2026 році, що забезпечить оптимальний баланс між витратами та доходами ПП «Будпостач». За результатами аналізу було встановлено, що середня ціна реалізації товару, що імпортується (Керамзитні блоки) на внутрішньому ринку України складає 110 грн. за од. (без ПДВ). Для ПП «Будпостач» економічна ефективність імпортних операцій визначається як ступінь збільшення доходу від цих операцій, де основним критерієм служить прибуток. Аналіз показників дозволяє оцінити доцільність інвестицій у імпорту продукції та прогнозувати фінансові вигоди для підприємства.

10. Прогноз фінансових показників зовнішньоекономічної імпоротної операції ПП «Будпостач» свідчить про високий потенціал ефективності постачання керамзитних блоків від чеського постачальника «Caramat» у 2026 році. Митна вартість товару та сплачений ПДВ формують основу витрат підприємства, а сумарні витрати імпортера разом із собівартістю операції становлять 737362 грн. Очікуваний дохід від реалізації імпортованої продукції на внутрішньому ринку досягає 1 100 000 грн, що дозволяє отримати прибуток у розмірі 362638 грн. Чиста рентабельність імпорту за доходом складає майже 33 %, що вказує на економічну доцільність операції. Комерційна рентабельність імпоротної операції перевищує 67 %, підкреслюючи високий фінансовий ефект для підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Акименко О.Ю. Формування механізму сучасного регулювання зовнішньоекономічної діяльності як важливої передумови розвитку експортно орієнтованого виробництва. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2019. Вип. 24(1). С. 5-9.
2. Аріков В.П. Формування нових підходів щодо планування зовнішньоекономічних операцій підприємства. Менеджмент ХХІ століття: сучасні моделі, стратегії, технології. Вінниця : Центр підготовки наукових та навчально-методичних видань ВТЕІ КНТЕУ, 2019. Ч. 2. С. 19–25.
3. Бабець І. Г. Теоретико-методологічні засади дослідження впливу зовнішньоекономічних чинників на економічну безпеку регіонів України. Проблеми економіки. 2021. №4. С. 85-91.
4. Баула О.В. Особливості формування стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства в сучасному глобалізаційному просторі. 2017. Том 7. С. 64-68.
5. Білянський Ю. О. Євроінтеграційний потенціал експортної діяльності підприємств аграрного сектору економіки. Науковий економічний журнал «Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу». 2020. Випуск №1(47). С. 54–63.
6. Бондар Н.М. Економіка підприємства: навчальний посібник. К.: Видавництво А.С.К., 2013. 400 с.
7. Бондаренко Н.М., Червонченко К.Е. Розвиток зовнішньоекономічної діяльності українських підприємств в умовах глобалізації економіки. Соціальна економіка. 2020. Випуск № 59. С. 105-116.
8. Брух О. Сучасний стан зовнішньоекономічної діяльності у Львівській області. Вісник Львівського національного аграрного університету. Серія: Економіка АПК. 2019. №26. С. 40-43.
9. Бурбело О. А., Патріарх Т. В., Бурбело С. О. Економічна безпека

регіону в системі його соціально-економічного розвитку. Вісник Луганського державного університету внутрішніх справ імені Е. О. Дідоренка. 2020. Вип. 1(89). С. 135-148.

10. Воронкова А.Е. Потенціал підприємства як основа його довгострокового розвитку. Актуальні проблеми економіки. 2022. № 4 (94). С. 77–82.

11. Гадзало Я.М., Лузан Ю.Я. Зовнішньоекономічна діяльність та результативність функціонування аграрного сектору економіки України. Економіка АПК. 2021. № 4. С. 6–17.

12. Грабчук І.Ф., Лавренюк Д.В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства. Економіка та підприємництво в умовах сучасних викликів: матеріали збірника II Всеукраїнської науково-практичної конференції. 01 лютого 2024 р. Житомир: Поліський національний університет, 2024. С. 43-48.

13. Гребельник О.П. Основи зовнішньоекономічної діяльності : підручник. 5-те вид., перероб. та допов. ; Університет ДФС України. Ірпінь : 2019. 410 с.

14. Гринів Л. В., Вачіль О. П. Методи оцінки ефективності прийняття управлінських рішень в умовах невизначеності. Вісник Прикарпатського університету. Економіка. 2015. Випуск XI. С. 292-296.

15. Даниленко В., Дядик Т. Особливості маркетингового ціноутворення при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності в умовах військового стану. Економічний простір. 2022. №18. С. 55-59.

16. Данилюк М. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. Київ : ЦНП, 2014. 204 с.

17. Дахно І.І., Алієва-Барановська В.М. Зовнішньоекономічна діяльність: навч. посібн. К. : Центр учбової літератури, 2018. 356 с.

18. Двуліт З.П., Педос В.О. Окремі аспекти особливостей стратегії зовнішньої економічної діяльності підприємств. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. Вип. 18. С. 196–200.

19. Державний комітет статистики. Зовнішньоекономічна діяльність. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/zed.htm

20. Долгова Л., Іваненко В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємницьких структур в Україні: проблеми та перспективи розвитку. Path of Science. 2021. Випуск №7 (10). С. 2007-2016.

21. Доцюк С. Сучасні аспекти зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств України. Економіка та суспільство. 2022. №39. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-39-21>

22. Економічний аналіз: навч. посіб. / за ред. М.Г. Чумаченка. Київ : КНЕУ, 2003. 556 с.

23. Завгородній А. В. Географічна структура та основні напрямки зовнішньої торгівлі товарами Причорноморського регіону. Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка. 2019. Вип. 206. С. 305-318.

24. Заячківська О.В. Характеристика наукових поглядів щодо поняття «Зовнішньоекономічна діяльність». Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. Економічні науки. 2020. Вип. 3. С. 72-78.

25. Зеліч В. В., Матвеев М. Е. Особливості регулювання та контролю зовнішньоекономічної діяльності в умовах воєнного стану: реалії сьогодення. Цифрова економіка та економічна безпека. 2023. Випуск №5 (5). С. 93-97.

26. Зовнішньоекономічна діяльність : навчальний посібник. Видання 6-те, перероб. та доп. / За ред. Козака Ю. Г. К.: «Центр учбової літератури», 2019. 292 с.

27. Імпорт та експорт по-українськи: що купувала та продавала Україна в 2022 році. Фокус. 2022. URL: <https://focus.ua/uk/economics/532893-import-i-eksport-po-ukrainski-chto-pokupala-i-prodavala-ukraina-v-2022-godu>

28. Карпенко Н. В. Економічна діагностика: навч.-метод. посіб. Київ: АПСВТ, 2014. 109 с.

29. Кваша С., Павленко О., Вакуленко В. Наукові засади розвитку зовнішньоекономічної діяльності в контексті міжнародних відносин України в умовах воєнного стану. Економіка та суспільство. 2024. №61. URL:

<https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-61-6>

30. Косянчук Т.Ф., Галкіна Ю.Г. Результативність діяльності підприємства та її діагностика. Вісник Хмельницького національного університету. 2019. № 3. Т. 1. С. 121–124

31. Крикавський Є.В. Логістика. Основи теорії. Львів: «Інтелект-Захід», 2016. 456 с.

32. Кувик В. М. Перспективи розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств малого та середнього бізнесу. Проблеми сучасних трансформацій. Серія: економіка та управління. 2024. №12. URL: <https://doi.org/10.54929/2786-5738-2024-12-04-01>

33. Кузьмін О., Мельник О. Економічна діагностика: навч. посіб. Київ: Знання, 2012. 318 с.

34. Лакас В. Методичні підходи до оцінки інвестиційного забезпечення сталого розвитку регіонів України. Економіка та суспільство. 2024. №61. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-61-149>

35. Легостаєва О.О., Кондратенко Н.Д. Тенденції розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств України. Науковий погляд: економіка та управління. 2020. №2. С. 28-32.

36. Литвин Б. М. Фінансовий аналіз : навч посіб. Київ : Хай-Тек Прес, 2018. 336 с.

37. Лучок М. Р. Фінансовий аналіз: навч. посіб. / М. Р. Лучко, С. М. Жукевич, А. І. Фаріон. Тернопіль. : ТНЕУ, 2016. 304 с.

38. Митний кодекс України від 13.03.2012 р. № 4495-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17#Text>

39. Мірошніченко Б., Гордійчук Д. А що в нас з експортом та імпортом? Як Україна торгує в умовах війни. Економічна правда. 2022. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2022/03/25/684674/>

40. Мунька С.С. Аналіз інвестиційної привабливості регіонів України. Вісник Хмельницького національного університету. 2021. №1. С. 90-93.

41. Науменко В.П. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності:

навч. посібник. 2-ге вид., перероб. і доп. К.: Знання, 2016. 394 с.

42. Олександренко І.В. Оцінка ефективності інвестиційної діяльності регіонів України. Бізнес Інформ. 2021. №11. С. 197–204.

43. Основи міжнародної торгівлі: навчальний посібник / за ред. Ю.Г. Козака, Н.С. Логвінової, К.І. Ржепішевського. К.: Центр навчальної літератури, 2015. 656 с.

44. Офіційний сайт компанії ПП «Будпостач». URL: <https://pp-budpostach.com.ua/>

45. Павлиш О. Експорт в ЄС перевищує довоєнний рівень. Економічна правда. 2022. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2022/09/29/692003/>

46. Платонова І.О. Інституційний фактор розвитку державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні. Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського. Серія: Державне управління. 2020. Т. 31 (70) № 3. С. 170-174.

47. Платонова І.О. Теоретичні засади механізмів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Інвестиції: практика та досвід. 2020. № 13-14. С. 125-129.

48. Погуляйко Ю.М. Інтегральне оцінювання рівня інвестиційного забезпечення регіонів України. Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії і практики. 2021. № 3(38). С. 222–230.

49. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>

50. Посилкіна О. В., Світлична К. С. Економічна діагностика. Навч. посіб. для студентів економічних спеціальностей. Харків: Вид-во НФаУ, 2014. 333 с.

51. Про антидемпінгові заходи: Закон України № 331-XIV від 22.12.1998 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/331-14#Text>

52. Про валюту і валютні операції: Закон України № 2473-VIII від 21.06.2018 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2473-19#Text>

53. Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту: Закон України № 332-XIV від 22.12.1998 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/332-14#Text>

54. Про захист від недобросовісної конкуренції: Закон України № 236/96-ВР від 07.06.1996 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/236/96-вр#Text>
55. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України № 959-XII від 16.04.1991 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12#Text>
56. Про інвестиційну діяльність: Закон України № 1560-XII від 18.09.1991 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12#Text>
57. Про міжнародні договори України: Закон України № 1906-IV від 29.06.2004 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1906-15#Text>
58. Про режим іноземних інвестицій: Закон України № 93/96-ВР від 19.03.1996 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/93/96-вр#Text>
59. Рахман М. С., Євтушенко В. А., Рудас Д. С. Зовнішньоекономічна діяльність України з країнами ЄС. Інфраструктура ринку. Випуск №47. 2020. С. 39–44.
60. Саєнко М.Г. Стратегія підприємства: підручник. Тернопіль: Економічна думка, 2016. 390 с
61. Салій Є. Ю., Салій О. О. Зміни у зовнішньоекономічній діяльності України в умовах війни. Журнал стратегічних економічних досліджень. Випуск №3 (14). 2023. С. 58–71.
62. Скриль В.В., Шикіло А.В. Мета та особливості створення підприємств з іноземними інвестиціями. Ефективна економіка. 2014. №12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3649>
63. Соколовська О. М. Проблеми зовнішньої торгівлі України та її регіонів у контексті світової кризи. Вісник економічної науки України. 2020. № 1(38). С. 97-102.
64. Сопко С.О. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством : навч. посіб. Київ: КНЕУ, 2016. 526 с.
65. Стратегічний менеджмент : навч. посіб. / М. П. Бутко, М. Ю. Дітковська, С. М. Задорожна та ін. Київ : Центр навчальної літератури, 2016. 376 с.
66. Талах Т., Талах В. Особливості методики аналізу

зовнішньоекономічної діяльності та його інформаційне забезпечення. Економіка та суспільство. 2024. №61. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-61-74>

67. Тибінка Г. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності України. Вісник Львівського національного аграрного університету. Серія: Економіка АПК. 2020. №27. С. 68-70.

68. Тошина Н.М. Концептуальний підхід до формування імпортової стратегії підприємства. Бізнес-навігатор. 2020. № 23. С. 56-62.

69. Тюріна Н.М., Карвацька Н.С. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навчальний посібник. К.: «Центр учбової літератури», 2013. 408 с.

70. Урбан О. А., Дзямулич М. І., Чиж Н. М. Концепція сталого розвитку в умовах глобалізації світової економіки. Економічний форум. 2023. №2. С. 47–52.

71. Фатенок-Ткачук А.О. Формування стратегії розвитку зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств. Львів, 2019. 324 с.

72. Халіна В. Ю., Біланчук І. М. Складові фінансово-економічної безпеки суб'єктів господарювання. Наукові записки НУ «Острозька академія». Серія «Економіка». 2023. № 31(59). С. 42-47.

73. Хромушина Л.А. Аналіз зовнішнього середовища в процесі менеджменту зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Економічний простір. 2020. №154. С. 137-140.

74. Хрупович С.Є. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : навчальний посібник. Тернопіль : ТНТУ, 2017. 137 с.

75. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text>

76. Чалюк Ю. О. Стратегія соціально-економічного прориву КНР. Китаєзнавчі дослідження. 2021. № 3. С. 127–140.

77. Чалюк Ю. О., Довганик Н. М. Євроінтеграційна стратегія сучасного

українського суспільства. Міжнародна політологія: навч. посібник. Київ : КНЕУ, 2022. С. 258–282.

78. Чернишев В. Г., Окара Д. В., Ковальова І. Л. Зовнішня торгівля аграрною продукцією Одеської області. Агросвіт. 2019. № 13-14. С. 23-32.

79. Чернишев В.Г., Окара Д.В., Ковальова І.Л. Зовнішньоекономічна діяльність регіонів України. Ефективна економіка. 2019. №6. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2019_6_42

80. Чинники, складові і результати запровадження і реалізації антикризової політики в окремих країнах світу та Україні. Прогноз соціально-економічного розвитку України у 2021р. / Наук. ред. В.Юрчишин. Київ: Заповіт, 2021. 200 с.

81. Чиркова Ю. Л., Квасниця В. М. Цінова стратегія суб'єктів ЗЕД в Україні: особливості формування та напрями розвитку. Економічний простір. 2021. Вип. 171. С. 47-51. URL: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/171-8>

82. Чуріканова О.Ю. Оцінка інвестиційної діяльності регіонів на основі когнітивного підходу. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2020. Вип. 34. С. 206–212.

83. Чухлата Ж.Г. Особливості стратегічного управління підприємством в сучасних умовах. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2018. № 62. С. 362–367.

84. Шершньова З.Є. Стратегічне управління: підручник. 2-е вид., перероб. і доп. К.: КНЕУ, 2014. 699 с.

85. Шматковська Т. О., Коробчук Т. І., Борисюк О. В. Сучасні інформаційно-комунікаційні технології в системі обліково-аналітичного забезпечення щодо моделювання бізнес-процесів. Економіка та суспільство. 2023. №53. С. 90-97.

86. Якубовський М. Ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємств в Україні. Актуальні проблеми економіки. 2019. № 6. С. 9-14.

ДОДАТКИ

		Дата (рік, місяць, число)	КОДИ
Підприємство ПП «Будпостач»			31.12.2022
Територія м. Київ		за ЄДРПОУ	24267110
Організаційно-правова форма господарювання ПП		за КОАТУУ	8036100000
Вид економічної діяльності Оптова торгівля деревиною, будівельними матеріалами та санітарно-технічним обладнанням		за КОПФГ	230
Середня кількість працівників		за КВЕД	46.73
Адреса, телефон 02099, м. Київ, вул. Бориспільська, буд. 9-Е, кімната 314			
Баланс (Звіт про фінансовий стан)			
на 31 грудня 2022 року		Форма №1	Код за ДКУД
			1801001
Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи :	1000	5520	5849
первісна вартість	1001	19335	24382
накопичена амортизація	1002	13815	18532
Незавершені капітальні інвестиції	1005	167	187
Основні засоби:	1010	2325	1767
первісна вартість	1011	4806	4820
знос	1012	2481	3053
Інвестиційна нерухомість	1015		
первісна вартість	1016		
знос	1017		
Довгострокові біологічні активи	1020		
первісна вартість	1021		
знос	1022		
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030		
інші фінансові інвестиції	1035	160	190
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040		
Відстрочені податкові активи	1045	8	11
Гудвіл	1050		
Відстрочені аквізиційні витрати	1060		
Залишок коштів у централізованих страхових резервах	1065		
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	8180	8004
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	35	42
Виробничі запаси	1101	19	32
Незавершене виробництво	1102		
Готова продукція	1103		
Товари	1104	16	10
Поточні біологічні активи	1110		
Депозити перестрахування	1115		
Векселі одержані	1120		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	1407	1744
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за видами авансів	1130	753	668
з бюджетом	1135	1	1
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140		
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	3731	4410
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	3074	2064
Готівка	1166		
Рахунки в банках	1167	3074	2064
Витрати майбутніх періодів	1170	5	10
Частка перестраховика у страхових резервах у тому числі:	1180		
резервах довгострокових зобов'язань	1181		
резервах збитків або резервах належних витрат	1182		
резервах незароблених премій	1183		
інших страхових резервах	1184		
Інші оборотні активи	1190	777	856
Усього за розділом II	1195	9782	9795
III. Необоротні активи отримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
БАЛАНС	1300	17962	17799

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2		
I. Власний капітал			
Зареєстрований капітал	1400	507	507
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401		
Капітал в дооцінках	1405		
Додатковий капітал	1410		
Емісійний дохід	1411		
Накопичені курсові різниці	1412		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	2957	2670
Неоплачений капітал	1425		
Вилучиний капітал	1430		
Інші резерви	1435		
Усього за розділом I	1495	3464	3177
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Пенсійні зобов'язання	1505		
Довгострокові кредити банків	1510		
Інші довгострокові зобов'язання	1515		
Довгострокові забезпечення	1520		
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521		
Цільове фінансування	1525		
Благодійна допомога	1526		
Страхові резерви	1530		
у тому числі: резерв довгострокових зобов'язання	1531		
резерв збитків або резерв належних витрат	1532		
резерв незароблених премій	1533		
інші страхові резерви	1534		
Інвестиційні контракти	1535		
Призовий фонд	1540		
Резерв на виплату джек-поту	1545		
Усього за розділом II	1595		
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600		
Векселі видані	1605		
Поточна заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	1472	963
розрахунки з бюджетом	1620	84	83
у тому числі з податку на прибуток	1621	84	83
розрахунки зі страхування	1625	1	1
розрахунки з оплати праці	1630	3	3
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	12402	13212
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640		
Поточна кредиторська заборгованість за із внутрішніх розрахунків	1645		
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650		
Поточні забезпечення	1660	462	266
Доходи майбутніх періодів	1665		
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670		
Інші поточні зобов'язання	1690	75	95
Усього за розділом III	1695	14498	14622
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу та групами вибуття	1700		
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800		
БАЛАНС	1900	17962	17799

		Дата (рік, місяць, число)	КОДИ
Підприємство ПП «Будпостач»			31.12.2023
Територія м. Київ		за ЄДРПОУ	24267110
Організаційно-правова форма господарювання ПП		за КОАТУУ	8036100000
Вид економічної діяльності Оптова торгівля деревиною, будівельними матеріалами та санітарно-технічним обладнанням		за КОПФГ	230
Середня кількість працівників		за КВЕД	46.73
Адреса, телефон 02099, м. Київ, вул. Бориспільська, буд. 9-Е, кімната 314			
Баланс (Звіт про фінансовий стан)			
на 31 грудня 2023 року	Форма №1	Код за ДКУД	1801001
Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи :	1000	5849	1115
первісна вартість	1001	24382	6312
накопичена амортизація	1002	18532	5197
Незавершені капітальні інвестиції	1005	187	345
Основні засоби:	1010	1767	2531
первісна вартість	1011	4820	6332
знос	1012	3053	3800
Інвестиційна нерухомість	1015		
первісна вартість	1016		
знос	1017		
Довгострокові біологічні активи	1020		
первісна вартість	1021		
знос	1022		
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030		
інші фінансові інвестиції	1035	190	540
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040		
Відстрочені податкові активи	1045	11	36
Гудвіл	1050		
Відстрочені аквізиційні витрати	1060		
Залишок коштів у централізованих страхових резервах	1065		
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	8004	4566
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	42	41
Виробничі запаси	1101	32	32
Незавершене виробництво	1102		
Готова продукція	1103		
Товари	1104	10	10
Поточні біологічні активи	1110		
Депозити перестрахування	1115		
Векселі одержані	1120		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	1744	1815
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за видами авансів	1130	668	888
з бюджетом	1135	1	
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140		
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	4410	8910
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	2064	7439
Готівка	1166		
Рахунки в банках	1167	2064	7439
Витрати майбутніх періодів	1170	10	185
Частка перестраховика у страхових резервах у тому числі:	1180		
резервах довгострокових зобов'язань	1181		
резервах збитків або резервах належних витрат	1182		
резервах незароблених премій	1183		
інших страхових резервах	1184		
Інші оборотні активи	1190	856	817
Усього за розділом II	1195	9795	20097
III. Необоротні активи отримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
БАЛАНС	1300	17799	24663

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2		
I. Власний капітал			
Зареєстрований капітал	1400	507	507
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401		
Капітал в дооцінках	1405		
Додатковий капітал	1410		
Емісійний дохід	1411		
Накопичені курсові різниці	1412		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	2670	3951
Неоплачений капітал	1425		
Вилучиний капітал	1430		
Інші резерви	1435		
Усього за розділом I	1495	3177	4458
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Пенсійні зобов'язання	1505		
Довгострокові кредити банків	1510		
Інші довгострокові зобов'язання	1515		
Довгострокові забезпечення	1520		
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521		
Цільове фінансування	1525		
Благодійна допомога	1526		
Страхові резерви	1530		
у тому числі: резерв довгострокових зобов'язання	1531		
резерв збитків або резерв належних витрат	1532		
резерв незароблених премій	1533		
інші страхові резерви	1534		
Інвестиційні контракти	1535		
Призовий фонд	1540		
Резерв на виплату джек-поту	1545		
Усього за розділом II	1595		
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600		
Векселі видані	1605		
Поточна заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	963	4275
розрахунки з бюджетом	1620	83	624
у тому числі з податку на прибуток	1621	83	81
розрахунки зі страхування	1625	1	2
розрахунки з оплати праці	1630	3	8
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	13212	14669
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640		
Поточна кредиторська заборгованість за із внутрішніх розрахунків	1645		
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650		
Поточні забезпечення	1660	266	463
Доходи майбутніх періодів	1665		
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670		
Інші поточні зобов'язання	1690	95	165
Усього за розділом III	1695	14622	20205
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу та групами вибуття	1700		
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800		
БАЛАНС	1900	17799	24663

		Дата (рік, місяць, число)	КОДИ
Підприємство ПП «Будпостач»			31.12.2024
Територія м. Київ		за ЄДРПОУ	24267110
Організаційно-правова форма господарювання ПП		за КОАТУУ	8036100000
Вид економічної діяльності Оптова торгівля деревиною, будівельними матеріалами та санітарно-технічним обладнанням		за КОПФГ	230
Середня кількість працівників		за КВЕД	46.73
Адреса, телефон 02099, м. Київ, вул. Бориспільська, буд. 9-Е, кімната 314			
Баланс (Звіт про фінансовий стан)			
на 31 грудня 2024 року		Форма №1	Код за ДКУД
			1801001
Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2		
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи :	1000	1115	2294
первісна вартість	1001	6312	7802
накопичена амортизація	1002	5197	5508
Незавершені капітальні інвестиції	1005	345	261
Основні засоби:	1010	2531	956
первісна вартість	1011	6332	3977
знос	1012	3800	3021
Інвестиційна нерухомість	1015		
первісна вартість	1016		
знос	1017		
Довгострокові біологічні активи	1020		
первісна вартість	1021		
знос	1022		
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030		
інші фінансові інвестиції	1035	540	551
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040		
Відстрочені податкові активи	1045	36	95
Гудвіл	1050		
Відстрочені аквізиційні витрати	1060		
Залишок коштів у централізованих страхових резервах	1065		
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	4566	4157
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	41	50
Виробничі запаси	1101	32	28
Незавершене виробництво	1102		
Готова продукція	1103		
Товари	1104	10	22
Поточні біологічні активи	1110		
Депозити перестрахування	1115		
Векселі одержані	1120		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	1815	3355
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за видами авансів	1130	888	2032
з бюджетом	1135		
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140		1
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	8910	14055
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	7439	14242
Готівка	1166		
Рахунки в банках	1167	7439	14242
Витрати майбутніх періодів	1170	185	418
Частка перестраховика у страхових резервах у тому числі:	1180		
резервах довгострокових зобов'язань	1181		
резервах збитків або резервах належних витрат	1182		
резервах незароблених премій	1183		
інших страхових резервах	1184		
Інші оборотні активи	1190	817	523
Усього за розділом II	1195	20097	34675
III. Необоротні активи отримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
БАЛАНС	1300	24663	38832

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2		
I. Власний капітал			
Зареєстрований капітал	1400	507	507
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401		
Капітал в дооцінках	1405		
Додатковий капітал	1410		
Емісійний дохід	1411		
Накопичені курсові різниці	1412		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	3951	2485
Неоплачений капітал	1425		
Вилучиний капітал	1430		
Інші резерви	1435		
Усього за розділом I	1495	4458	2992
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Пенсійні зобов'язання	1505		
Довгострокові кредити банків	1510		
Інші довгострокові зобов'язання	1515		
Довгострокові забезпечення	1520		
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521		
Цільове фінансування	1525		
Благодійна допомога	1526		
Страхові резерви	1530		
у тому числі: резерв довгострокових зобов'язання	1531		
резерв збитків або резерв належних витрат	1532		
резерв незароблених премій	1533		
інші страхові резерви	1534		
Інвестиційні контракти	1535		
Призовий фонд	1540		
Резерв на виплату джек-поту	1545		
Усього за розділом II	1595		
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600		
Векселі видані	1605		
Поточна заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	4275	12405
розрахунки з бюджетом	1620	624	1287
у тому числі з податку на прибуток	1621	81	58
розрахунки зі страхування	1625	2	3
розрахунки з оплати праці	1630	8	11
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	14669	12550
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640		2536
Поточна кредиторська заборгованість за із внутрішніх розрахунків	1645		
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650		
Поточні забезпечення	1660	463	1060
Доходи майбутніх періодів	1665		
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670		
Інші поточні зобов'язання	1690	165	5989
Усього за розділом III	1695	20205	35840
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу та групами вибуття	1700		
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800		
БАЛАНС	1900	24663	38832

		Дата (рік, місяць, число)	КОДИ
Підприємство ПП «Будпостач»		31.12.2022	
		за ЄДРПОУ	24267110
Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)			
за 2022 рік			
	Форма №2	Код за ДКУД	1801003
I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ			
Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	46316	41115
Чисті зароблені страхові премії	2010		
Премії підписані, валова сума	2011		
Премії, передані у перестраховування	2012		
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013		
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014		
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	25759	24892
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070		
Валовий:			
прибуток	2090	20557	16223
збиток	2095		
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105		
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110		
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111		
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112		
Інші операційні доходи	2120	1346	954
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121		
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122		
Адміністративні витрати	2130	3165	3021
Витрати на збут	2150	15879	10558
Інші операційні витрати	2180	1006	1406
Витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181		
Витрати від первісного визначення біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182		
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	1853	2192
збиток	2195		
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220	25	110
Інші доходи	2240	57	87
Дохід від благодійної допомоги	2241		
Фінансові витрати	2250		
Втрати від участі в капіталі	2255		
Інші витрати	2270	347	412
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275		
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	1588	1977
збиток	2295		
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	192	215
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	1396	1762
збиток	2355		

II. СУКУПНИЙ ДОХІД			
Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400		
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405		
Накопичені курсові різниці	2410		
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415		
Інший сукупний дохід	2445		
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450		
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455		
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460		
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	1396	1762
III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ			
Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
Матеріальні затрати	2500	162	167
Витрати на оплату праці	2505	9622	8435
Відрахування на соціальні заходи	2510	2101	1482
Амортизація	2515	4652	3976
Інші операційні витрати	2520	24778	22504
Разом	2550	40169	36565
IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ			
Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
Середньорічна кількість простих акцій	2600		
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605		
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610		
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615		
Дивіденди на одну просту акцію	2650		

		Дата (рік, місяць, число)	КОДИ
Підприємство ПП «Будпостач»		31.12.2023	
		за ЄДРПОУ	24267110
Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)			
за 2023 рік			
	Форма №2	Код за ДКУД	1801003
I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ			
Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	58223	46316
Чисті зароблені страхові премії	2010		
Премії підписані, валова сума	2011		
Премії, передані у перестраховування	2012		
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013		
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014		
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	29969	25759
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070		
Валовий:			
прибуток	2090	28254	20557
збиток	2095		
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105		
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110		
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111		
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112		
Інші операційні доходи	2120	1080	1346
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121		
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122		
Адміністративні витрати	2130	3654	3165
Витрати на збут	2150	20412	15879
Інші операційні витрати	2180	1893	1006
Витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181		
Витрати від первісного визначення біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182		
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	3375	1853
збиток	2195		
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220	37	25
Інші доходи	2240	14	57
Дохід від благодійної допомоги	2241		
Фінансові витрати	2250		
Втрати від участі в капіталі	2255		
Інші витрати	2270	789	347
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275		
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	2637	1588
збиток	2295		
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	647	192
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	1990	1396
збиток	2355		

II. СУКУПНИЙ ДОХІД			
Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400		
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405		
Накопичені курсові різниці	2410		
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415		
Інший сукупний дохід	2445		
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450		
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455		
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460		
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	1990	1396
III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ			
Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
Матеріальні затрати	2500	441	162
Витрати на оплату праці	2505	11111	9622
Відрахування на соціальні заходи	2510	2444	2101
Амортизація	2515	10343	4652
Інші операційні витрати	2520	31059	24778
Разом	2550	55399	40169
IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ			
Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
Середньорічна кількість простих акцій	2600		
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605		
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610		
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615		
Дивіденди на одну просту акцію	2650		

		Дата (рік, місяць, число)	КОДИ
Підприємство ПП «Будпостач»		31.12.2024	
		за ЄДРПОУ	24267110
Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)			
за 2024 рік			
	Форма №2	Код за ДКУД	1801003
I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ			
Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	77045	58223
Чисті зароблені страхові премії	2010		
Премії підписані, валова сума	2011		
Премії, передані у перестрахування	2012		
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013		
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014		
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	42216	29969
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070		
Валовий:			
прибуток	2090	34829	28254
збиток	2095		
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105		
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110		
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111		
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112		
Інші операційні доходи	2120	2339	1080
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121		
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122		
Адміністративні витрати	2130	4377	3654
Витрати на збут	2150	27842	20412
Інші операційні витрати	2180	3325	1893
Витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181		
Витрати від первісного визначення біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182		
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	1624	3375
збиток	2195		
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220	236	37
Інші доходи	2240	10	14
Дохід від благодійної допомоги	2241		
Фінансові витрати	2250		
Втрати від участі в капіталі	2255		
Інші витрати	2270	359	789
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275		
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	1510	2637
збиток	2295		
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	306	647
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	1203	1990
збиток	2355		

II. СУКУПНИЙ ДОХІД			
Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400		
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405		
Накопичені курсові різниці	2410		
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415		
Інший сукупний дохід	2445		
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450		
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455		
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460		
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	1203	1990
III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ			
Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
Матеріальні затрати	2500	386	441
Витрати на оплату праці	2505	12098	11111
Відрахування на соціальні заходи	2510	2435	2444
Амортизація	2515	1868	10343
Інші операційні витрати	2520	61333	31059
Разом	2550	78119	55399
IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ			
Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
Середньорічна кількість простих акцій	2600		
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605		
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610		
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615		
Дивіденди на одну просту акцію	2650		