

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ТРАНСПОРТУ, МЕНЕДЖМЕНТУ І ЛОГІСТИКИ
Кафедра менеджменту зовнішньоекономічної діяльності підприємств

ДОПУСТИТИ ДО ЗАХИСТУ

Завідувач кафедри

_____ *Кириленко О.М.*

“ ” _____ 2023

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

ВИПУСКНИКА ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ “МАГІСТР”

Тема: Удосконалення експортно-імпортних операції підприємства ТОВ «Авалон статус»

Виконав: Пірус Олександр Олександрович

Керівник: професор Гуріна Ганна Сергіївна

Консультанти з розділів:

Нормоконтролери з ЄСКД (ЄСПД): _____ (керівник)

_____ Серьогін С.С.

НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет транспорту, менеджменту і логістики

Кафедра менеджменту зовнішньоекономічної діяльності підприємств

Освітній ступень Магістр

Спеціальність 073 «Менеджмент»

Освітньо-професійна програма: «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності» або «Менеджмент організацій і адміністрування (за видами економічної діяльності)»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

_____ Кириленко О.М.

" ___ " _____ 202_

ЗАВДАННЯ

на виконання кваліфікаційної роботи студента

Піруса Олександра Олександровича

1. Тема кваліфікаційної роботи: **Удосконалення експортно-імпорتنих операцій підприємства ТОВ «Авалон статус»**

затверджена наказом ректора від «__» _____ 2020, № __/___

2. Термін виконання кваліфікаційної роботи: з «__» _____ 202_ до «__» _____ 202_.

3. Вихідні данні до кваліфікаційної роботи: **Бухгалтерська звітність ТОВ «Авалон статус»: баланс форма форма №1, звіт про фінансові результати форма № 2, статут підприємства ТОВ «Авалон статус», літературні джерела**

4. Зміст пояснювальної записки (перелік питань, що підлягають розробці):

Необхідно: **вивчити та проаналізувати сутність управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства, особливості оцінки можливостей розвитку підприємства, сучасний стан зовнішньоекономічної діяльності підприємства в умовах ринкової економіки; здійснити аналіз фінансово-економічної та збутової діяльності ТОВ «Авалон статус»; провести аналіз зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Авалон статус» та аналіз конкурентоспроможності підприємства на українському ринку, запропонувати шляхи розвитку конкурентоспроможності ТОВ «Авалон статус» та обґрунтувати шляхи їх реалізації.**

Перелік обов'язкового графічного матеріалу:

Теоретичний розділ: рис. –6

Аналітико-дослідницький розділ: табл. –8, рис –4; формули – 26

Проектно-рекомендаційний розділ: табл. –5, рис. –7, формули –2

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ п/п	Етапи виконання кваліфікаційної роботи	Термін виконання етапів	Примітка
1.	Збір і проведення аналізу бухгалтерської звітності ТОВ «Авалон статус»	25.09.2023 - 27.10.2023	виконано
2.	Визначення та аналіз особливостей управління конкурентоспроможністю на сучасному етапі	05.11.2023- 15.11.2023	виконано
3.	Визначення основних напрямків управління конкурентспоможністю ТОВ «Авалон статус»	до 25.10.2023	виконано
4.	Оформлення списку літературних джерел, які використані в результаті аналізу основних напрямків управління конкурентоспроможністю підприємства на міжнародних ринках	до 29.11.2023	виконано
5.	Підготовка та оформлення аналітико-дослідницького розділу кваліфікаційної роботи	до 01.11.2023	виконано
6.	Підготовка та оформлення теоретичного розділу	до 05.11.2023	виконано
7.	Вибір напрямків удосконалення конкурентоспроможності підприємства та їх реалізація, обґрунтування запропонованих заходів у проектному розділі, розрахунки основних економічних показників	до 25.11.2023	виконано
8.	Оформлення проектно-рекомендаційного розділу кваліфікаційної роботи	до 01.11.2023	виконано
9.	Остаточне оформлення кваліфікаційної роботи (зміст, вступ, висновки, додатки тощо)	до 05.11.2023	виконано
10.	Підготовка доповіді та презентації кваліфікаційної роботи	до 10.11.2023	виконано
11.	Підписання необхідних документів у встановленому порядку, підготовка до захисту кваліфікаційної роботи та попередній захист кваліфікаційної роботи на випусковій кафедрі	до 12.11.2023	виконано

Студент

_____ (Пірус О.О)

Керівник кваліфікаційної роботи

_____ (професор Гуріна Г.С.)

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ

- ВВП – валовий внутрішній продукт;
- ВНП – валовий національний продукт;
- ГАТТ – генеральна угода з тарифів і торгівлі;
- ЗЕД – зовнішньоекономічна діяльність;
- ПДВ – податок на додану вартість;
- СЗГ – стратегічні зони господарювання;
- ТН ЗЕД – товарна номенклатура зовнішньоекономічної діяльності;
- ТОВ – товариство з обмеженою відповідальністю;
- CRM (Customer Relationship Management) - управління відносинами з клієнтами
- KPI (Key Performance Indicators) - ключові показники ефективності
- УКТ ЗЕД – український класифікатор товарів;
- Ф№1 – форма № 1 балансу підприємства (звіт про фінансовий стан);
- Ф№2 – форма № 2 (звіт про фінансові результати).

АНОТАЦІЯ

Ця магістерська робота присвячена аналізу та удосконаленню експортно-імпортних операцій підприємства ТОВ 'Авалон статус', з метою підвищення ефективності та конкурентоспроможності на міжнародному ринку. В роботі розглядаються теоретичні основи експортно-імпортних операцій, включаючи стратегії управління, правові та економічні аспекти. Особлива увага приділяється аналізу поточного стану експортно-імпортних операцій ТОВ 'Авалон статус', включаючи SWOT-аналіз, оцінку ризиків та визначення ключових проблем.

Дослідження включає розробку стратегій та рекомендацій, спрямованих на оптимізацію логістичних процесів, впровадження інноваційних технологій, та розробку нових ринкових стратегій. У практичній частині представлено детальний план дій для впровадження запропонованих змін, з використанням кейс-стаді та аналізу даних.

Робота внесе вагомий вклад у розуміння експортно-імпортних процесів та їх удосконалення, пропонуючи цінні інсайти для керівництва ТОВ 'Авалон статус'. Висновки та рекомендації можуть бути корисними для подібних підприємств, що прагнуть покращити свою діяльність в умовах глобалізації та змінюючогося міжнародного економічного ландшафту.

ANNOTATION

This master's thesis is dedicated to the analysis and improvement of the export-import operations of the company 'Avalon Status LLC', with the goal of enhancing efficiency and competitiveness in the international market. The work examines the theoretical foundations of export-import operations, including management strategies, legal, and economic aspects. Special attention is given to the analysis of the current state of export-import operations of 'Avalon Status LLC', including SWOT analysis, risk assessment, and identification of key problems.

The research includes the development of strategies and recommendations aimed at optimizing logistical processes, implementing innovative technologies, and developing new market strategies. The practical part presents a detailed action plan for the implementation of the proposed changes, using case studies and data analysis.

This work will make a significant contribution to understanding export-import processes and their improvement, offering valuable insights for the management of 'Avalon Status LLC'. The conclusions and recommendations may be useful for similar enterprises seeking to improve their operations in the context of globalization and the changing international economic landscape."

ЗМІСТ

ВСТУП.....	8
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ.....	11
1.1 Поняття експортно-імпортних операцій.....	11
1.2 Огляд сучасних підходів до управління експортно-імпортними операціями.....	19
1.3 Ретроспектива теоретичних аспектів управління експортно-імпортними операціями.....	24
РОЗДІЛ 2. АНАЛІТИЧНИЙ ОГЛЯД ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА "ТОВ «АВАЛОН СТАТУС».....	36
2.1 Оцінка поточного стану та ключових показників.....	36
2.2 Дослідження фінансово-економічної діяльності підприємства.....	41
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «АВАЛОН СТАТУС».....	51
3.1 Розроблення пропозицій для поліпшення управління експортно-імпортною сфери ТОВ «Авалон Статус».....	51
3.2. Розробка альтернативних варіантів управління експортно - імпортною діяльністю.....	65
3.3 Основні принципи симптоматичного аналізу у сфері експорту та імпорту підприємства.....	75
ВИСНОВОК.....	86
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ.....	88
ДОДАТКИ.....	96

ВСТУП

Сучасний світовий бізнес, в умовах глобалізації та постійного розвитку економічних відносин, ставки на вдосконалення експортно-імпортних операцій підприємств є надзвичайно важливим завданням. Здатність ефективно управляти міжнародними торговими взаєминами стає детермінантом успіху підприємства в глобальному бізнес-середовищі.

Обране дослідження спрямоване на вивчення та удосконалення експортно-імпортних операцій підприємства ТОВ "Авалон". Задача дослідження полягає в ідентифікації ключових факторів, що впливають на результативність зовнішньоекономічної діяльності підприємства та розробці стратегій для їх удосконалення.

Актуальність теми

В умовах постійного зростання конкуренції та швидкого розвитку технологій, підприємства відчувають необхідність постійного апгрейду своєї зовнішньоекономічної стратегії. Забезпечення ефективності експортно-імпортних операцій стає важливим аспектом не лише для збільшення обсягів торгівлі, але й для забезпечення стабільності та прибутковості підприємства в умовах глобального ринку

Мета та завдання дослідження

Метою даної магістерської роботи є ретельний аналіз та удосконалення експортно-імпортних операцій ТОВ "Авалон" з метою підвищення їх ефективності та конкурентоспроможності на міжнародному ринку. З цією метою поставлені наступні завдання:

Розглянути поточний стан експортно-імпортних операцій підприємства та визначити ключові фактори, що впливають на їх результативність.

Ідентифікувати можливості для удосконалення процесів експорту та імпорту на підприємстві.

Розробити рекомендації та стратегії для покращення ефективності зовнішньоекономічної діяльності ТОВ "Авалон".

Виконання цих завдань сприятиме розвитку наукової та практичної бази у галузі управління експортно-імпортними операціями підприємств, а також сприяє подальшій узагальненні та вдосконаленню стратегічних підходів до міжнародної торгівлі.

Теоретична та практична значущість

Дослідження експортно-імпортних операцій є актуальним у контексті сучасних економічних викликів та змін у світовому бізнес-середовищі. Вдосконалення процесів зовнішньоекономічної діяльності на рівні підприємства може призвести до збільшення конкурентоспроможності, підвищення ефективності виробничих ланцюгів та розширення географії бізнесу.

Теоретичний аспект роботи включатиме огляд сучасних підходів до управління експортно-імпортними операціями, аналіз ключових факторів, що впливають на успішність таких операцій, та вивчення передового досвіду у галузі. Практичний аспект буде спрямований на застосування теоретичних знань для вирішення конкретних завдань та удосконалення експортно-імпортних операцій підприємства "ТОВ Авалон".

Структура роботи

Магістерська робота складатиметься з вступу, аналітичного розділу, який включатиме огляд літератури та аналіз поточного стану експортно-імпортних операцій на підприємстві, розділу із розробкою рекомендацій, висновків та перспектив подальших досліджень.

Робота буде спрямована на комплексне вивчення та вирішення питань, пов'язаних із зовнішньоекономічною діяльністю підприємства, та сприятиме впровадженню оптимальних стратегій, спрямованих на досягнення конкурентної переваги на міжнародному ринку.

Загальна структура роботи буде спрямована на вирішення конкретних завдань та досягнення поставленої мети, а також на обґрунтування важливості та актуальності дослідження для практичного бізнесу та наукового співтовариства.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ

1.1 Поняття експортно-імпортних операцій

Управління експортно-імпортними операціями є складним і відповідальним процесом, що вимагає глибокого розуміння різних аспектів міжнародного бізнесу, законодавства і економіки. Цей процес є ключовим для компаній, які розглядають можливість розширення на міжнародні ринки або вже здійснюють транскордонну торгівлю. На початку стоїть дослідження ринків, що включає в себе аналіз попиту, конкуренції, ризиків та законодавства країн-партнерів. Ретельне вивчення ринкових умов і факторів визначає стратегії, які дозволять компанії ефективно функціонувати в глобальному середовищі. Для успішного управління експортно-імпортними операціями необхідно мати глибокі знання міжнародного бізнесу. Це включає розуміння різниць у культурних, соціальних і етичних аспектах, що впливають на ведення бізнесу в різних країнах. Компетентність у міжнародному бізнесі дозволяє підприємствам успішно взаємодіяти з партнерами з різних частин світу, а також адаптувати свої товари та послуги до різних ринкових умов.

Однак управління експортно-імпортними операціями не може обійтися без глибокого знання і відповідності законодавству. Розуміння правових аспектів є критичним, оскільки кожна країна має свої власні правила та обмеження, які впливають на торгівлю та митні процедури. Підприємства повинні бути в курсі таких питань, як митні обов'язки, податки на міжнародну торгівлю, вимоги до маркування та стандарти якості. Економічний аспект також відіграє ключову роль у забезпеченні успіху експортно-імпортних операцій. Компанії повинні бути в змозі ефективно управляти валютним ризиком, аналізувати економічні тенденції, розуміти валютні курси та інфляційні процеси. Це допомагає уникнути фінансових втрат та забезпечити стабільність фінансового стану компанії при здійсненні міжнародних операцій. Управління логістикою та транспортом є ще однією важливою складовою ефективних експортно-імпортних операцій. Вибір оптимальних маршрутів та видів транспорту впливає на швидкість та вартість поставок. Також важливо враховувати інфраструктуру, можливість зберігання та технічні аспекти транспортних засобів. Таким чином,

управління експортно-імпортними операціями - це складний баланс між культурними, юридичними, економічними та логістичними аспектами. Компанії, які успішно подолають ці виклики, матимуть можливість розширити свій вплив на міжнародних ринках та стати конкурентоспроможними гравцями у глобальній економіці[3]

Управління експортно-імпортними операціями є складним і відповідальним процесом, що вимагає глибокого розуміння різних аспектів міжнародного бізнесу, законодавства і економіки. Цей процес є ключовим для компаній, які розглядають можливість розширення на міжнародні ринки або вже здійснюють транскордонну торгівлю. Стратегічне планування:

Починається все з вивчення стратегічних аспектів підприємства. Підприємство повинно визначити свої цілі, об'єктиви та ресурси для успішного ведення міжнародного бізнесу. Стратегічне планування визначає, як підприємство буде взаємодіяти з міжнародним ринком та як воно планує досягти конкурентних переваг.

Дослідження ринків:

Однією з перших кроків у відкритті експортно-імпортних операцій є детальне дослідження ринку. Це включає вивчення попиту на товари чи послуги, аналіз конкуренції, визначення ризиків та аналіз законодавства країн-партнерів. Це допомагає підприємству зрозуміти, чи є ринок життєздатним для його продукції та як краще займати позицію в цьому середовищі.

Логістичне планування:

Логістичне планування визначає оптимальні шляхи доставки товарів, забезпечення складського управління та вибір найефективніших транспортних засобів. Це також охоплює управління ланцюгом постачання та забезпечення надійності поставок на міжнародному рівні.

Управління ризиками:

Міжнародні операції пов'язані із ризиками, такими як зміни валютних курсів, політичні та економічні турбулентності, а також ризики, пов'язані з культурними відмінностями. Управління ризиками включає в себе стратегії фінансового захисту, страхування та ретельне аналіз зовнішнього середовища.

Митне оформлення та документація:

Митне оформлення є ключовим аспектом експортно-імпортних операцій. Воно включає в себе відповідність митним формальностям, правильне подання документації та визначення митних обов'язків. Неправильне виконання цього етапу може призвести до затримок та штрафів.

Фінансове управління:

Ефективне фінансове управління включає в себе управління валютним ризиком, оптимізацію фінансових потоків та вибір оптимальних умов оплати. Компанії повинні також розглядати фінансові аспекти відкриття ліній кредиту для забезпечення сталого фінансування міжнародних операцій.

Управління експортно-імпортними операціями - це взаємодія між багатьма аспектами бізнесу, що вимагає системного підходу та комплексного розуміння усіх етапів процесу. Лише при належному врахуванні всіх цих аспектів підприємство може ефективно взаємодіяти на міжнародній арені та забезпечити стійкий розвиток у глобальному бізнес-середовищі.[9]

Управління експортно-імпортними операціями є складним та відповідальним процесом, який вимагає глибоких знань міжнародного бізнесу, законодавства та економіки. Нижче наведено кілька ключових аспектів управління експортно-імпортними операціями:

Дослідження ринків: перш ніж розпочати експорт або імпорт, необхідно провести ретельне дослідження ринків. Аналізувати попит, конкуренцію, ризики та законодавство країн-партнерів.

Вибір товарів і постачальників: визначення, які товари ви будете експортувати або імпортувати, і знайдіть надійних постачальників чи партнерів. Важливо враховувати якість товарів, умови поставки та цінову конкурентоспроможність.

Логістика та транспорт: обрати оптимальні шляхи та види транспорту для перевезення товарів. Враховувати треба час доставки, витрати та можливі ризики, такі як затримки на кордонах чи природні катастрофи.

Торгові угоди та контракти: Укладення детальних торгових угод та контрактів є ключовим етапом. Вони повинні визначати умови поставки, ціни, умови оплати, правила вирішення спорів та інші важливі параметри.

Документація: специфічна документація, така як комерційні рахунки, накладні, сертифікати якості та інші, повинна бути підготовлена з урахуванням вимог країн-учасниць та міжнародних стандартів.

Валютні операції та фінансовий моніторинг: потрібно вивчати питання валютних операцій, управління валютним ризиком та фінансовий моніторинг. Забезпечення, щоб оплата була здійснювалася відповідно до узгоджених умов.

Дотримання законодавства: потрібно враховувати правові вимоги як країни, з якою співпрацюємо, так і своєї власної. Це стосується торгових обмежень, податків, ввізних мит та інших аспектів.

Удосконалення експортно-імпортних операцій підприємства є важливим етапом управління зовнішньоекономічною діяльністю. Для досягнення успіху в цій справі необхідно розробити науково-методичні засади управління експортно-імпортною діяльністю підприємств та вдосконалити його організаційно-економічне і методичне забезпечення. Дослідження теоретичних аспектів удосконалення експортно-імпортних операцій підприємства проводиться з метою аналізу та виявлення проблемних моментів, а також розробки стратегій для їх вирішення.[1]

До основних етапів аналізу експортно-імпортних операцій підприємства відносять аналіз виконання зовнішньоекономічних контрактів, аналіз раціональності використання коштів за експортно-імпортними контрактами, аналіз динаміки експорту та імпорту, аналіз впливу факторів на показники експорту та імпорту, аналіз впливу експорту та імпорту продукції на фінансові результати підприємства. Для досягнення мети роботи потрібно вирішити такі основні задачі: здійснити характеристику та визначити основні методи операцій з експорту й імпорту товарів, дослідити чинники впливу та аналіз експортно-імпортної діяльності підприємств, визначити основи побудови механізму забезпечення експортно-імпортної діяльності підприємств, провести загально-господарську характеристику та аналіз фінансової діяльності підприємства, дослідити стан імпортних операцій підприємства, оцінити ефективність зовнішньоторговельної діяльності підприємства.

Удосконалення експортно-імпортних операцій підприємства є важливим етапом управління зовнішньоекономічною діяльністю. Для досягнення успіху в цій справі необхідно розробити науково-методичні засади управління експортно-імпортною діяльністю підприємств та вдосконалити його організаційно-економічне і методичне забезпечення. Дослідження теоретичних аспектів удосконалення експортно-імпортних операцій підприємства проводиться з метою аналізу та виявлення проблемних моментів, а також розробки стратегій для їх вирішення.[7]

Основні етапи аналізу експортно-імпортних операцій підприємства включають:

- Аналіз виконання зовнішньоекономічних контрактів
- Аналіз раціональності використання коштів за експортно-імпортними контрактами
- Аналіз динаміки експорту та імпорту
- Аналіз впливу факторів на показники експорту та імпорту

- Аналіз впливу експорту та імпорту продукції на фінансові результати підприємства

Для досягнення мети роботи потрібно вирішити такі основні задачі:

- Здійняти характеристику та визначити основні методи операцій з експорту й імпорту товарів
- Дослідити чинники впливу та аналіз експортно-імпортої діяльності підприємств
- Визначити основи побудови механізму забезпечення експортно-імпортої діяльності підприємств
- Провести загально-господарську характеристику та аналіз фінансової діяльності підприємства
- Дослідити стан імпортої операцій підприємства
- Оцінити ефективність зовнішньоторговельної діяльності підприємства
- Основні засоби дослідження теоретичних аспектів удосконалення експортно-імпортої операцій підприємства включають:
 - Документальні джерела, такі як закони України «Про закордонну торгівлю» та «Про експортну імпорту»
 - Наукові статті та монографії з аналізу експортно-імпортої операцій
 - Дані та інформація з державних статистичних звітників та баз даних промисловості та торгівлі
 - Інформація з джерел, наданих сами підприємствами та експертами у цій сфері

У дослідженні можуть бути використані різні методи дослідження, такі як контекстний аналіз, порівняльний аналіз, факторний аналіз та інші. Важливо враховувати контекст та особливості конкретного підприємства при проведенні аналізу та розробці стратегій.[4]

Зовнішньоекономічна діяльність підприємств є важливим елементом глобального бізнес-середовища. Вона включає в себе усі види економічної

взаємодії між суб'єктами різних країн. Нижче представлені ключові аспекти зовнішньоекономічної діяльності підприємств:

1. Експорт і імпорт товарів та послуг:

- Експорт: Вивезення товарів та послуг за межі країни. Підприємства розширюють свої ринки та знаходять нові можливості для продажу.

- Імпорт: Закупівля товарів та послуг з інших країн для внутрішнього споживання чи подальшого використання.

2. Міжнародна логістика:

- Транспорт і доставка: Оптимізація маршрутів, вибір виду транспорту (автомобільний, морський, авіаційний) та забезпечення ефективного переміщення товарів.

- Митне оформлення: Розрахунок мит і відповідності митним правилам.

3. Фінансові аспекти:

- Валютні операції: Управління валютним ризиком та проведення операцій в інших валютах.

- Фінансування: Вибір оптимальних фінансових інструментів для забезпечення операцій.

4. Маркетинг та адаптація:

- Маркетинг на зовнішньому ринку: Адаптація маркетингових стратегій до культурних та інших особливостей зовнішнього ринку.

- Аналіз конкуренції: Спостереження за конкурентами на зовнішньому ринку та визначення конкурентоспроможних переваг.

5. Юридичні аспекти:

- Міжнародне право: Вивчення та врахування правил та норм міжнародного права.

- Контрактна робота: Укладання міжнародних контрактів та юридичне забезпечення операцій.

6. Податкові аспекти:

- Оподаткування: Врахування податкових норм та визначення оптимальних податкових стратегій.

- Податкові пільги: Використання можливостей отримання податкових пільг для зовнішньоекономічної діяльності.

7. Технологічна інтеграція:

- Використання інформаційних технологій: Застосування сучасних технологій для автоматизації та поліпшення зовнішньоекономічних процесів.

- Електронна комерція: Використання онлайн-платформ для ведення та оптимізації бізнес-операцій.

8. Ризики та їх управління:

- Політичні ризики: Управління впливом політичних змін на бізнес.

- Економічні ризики: Оцінка можливих економічних труднощів та їхніх наслідків.

9. Співпраця з міжнародними партнерами:

- Вибір партнерів: Розробка та управління стратегічними партнерствами для підтримки зовнішньоекономічної діяльності.

10. Корпоративна соціальна відповідальність:

- Етичні стандарти: Врахування етичних аспектів та корпоративної соціальної відповідальності в зовнішньоекономічній діяльності.

Зовнішньоекономічна діяльність вимагає від підприємств глибокого розуміння глобальних ринків, вміння адаптуватися до різних культур та

правових систем, а також виявляти гнучкість у вирішенні різноманітних завдань та викликів, які виникають при роботі на міжнародному рівні.[6]

1.2 Огляд сучасних підходів до управління експортно-імпортними операціями

Огляд сучасних підходів до управління експортно-імпортними операціями вимагає глибокого занурення в багатоаспектні процеси, які формують цю галузь. Цей огляд охоплює ключові тенденції, стратегії та інновації, що формують сучасний пейзаж міжнародної торгівлі.

На початку важливо зазначити, що глобалізація та технологічний прогрес суттєво трансформували сферу міжнародної торгівлі. З появою цифрових технологій та електронної комерції відкрилися нові можливості для експортно-імпортних операцій. Цифровізація дозволяє підприємствам ефективніше управляти логістикою, забезпечувати точність даних та оптимізувати ланцюжки поставок.[49]

Одним з ключових аспектів сучасного управління є використання інтегрованих систем управління ланцюжками поставок (SCM). Ці системи дозволяють ефективно координувати та оптимізувати всі етапи від виробництва до доставки товарів кінцевому споживачу. Вони включають в себе різні модулі для управління запасами, планування ресурсів підприємства (ERP), управління відносинами з клієнтами (CRM) та інші функціональні можливості.[31]

Важливою тенденцією є також стійкість і екологічність в міжнародній торгівлі. Більшість компаній починають інтегрувати принципи сталого розвитку в свої бізнес-моделі. Це включає використання екологічно чистих матеріалів, зменшення викидів вуглекислого газу в процесі транспортування та ефективне використання ресурсів.[67]

Також набуває поширення практика розумної логістики, яка базується на використанні Big Data та аналітики для прогнозування попиту, оптимізації маршрутів доставки та автоматизації складських процесів. Це дозволяє підвищити ефективність і знизити витрати.

Іншим значним аспектом є розвиток електронної комерції, яка розширює можливості малого та середнього бізнесу в міжнародній торгівлі. Онлайн-платформи, такі як Alibaba, Amazon, eBay, дають можливість маленьким підприємствам легко виходити на міжнародні ринки, обходячи багато традиційних бар'єрів.

Впровадження штучного інтелекту та машинного навчання в процеси управління експортно-імпортними операціями стає все більш поширеним. Ці технології дозволяють автоматизувати рутинні завдання, забезпечувати точні прогнози та оптимізувати рішення на всіх етапах ланцюжка поставок.

Враховуючи всі ці аспекти, можна зробити висновок, що сучасні підходи до управління експортно-імпортними операціями є багатограними та динамічними. Вони вимагають від компаній постійної адаптації до змінюваних умов ринку, інтеграції новітніх технологій і методів управління, а також врахування глобальних трендів та викликів.[21]

Продовжуючи аналіз сучасних підходів до управління експортно-імпортними операціями, варто звернути увагу на роль міжнародних торговельних угод та регулятивних рамок. Для багатьох компаній, що займаються міжнародною торгівлею, розуміння та виконання міжнародних торговельних норм і стандартів є критично важливим. Це включає дотримання митних регуляцій, стандартів якості продукції, екологічних норм та інших міжнародних угод.

Особливу увагу слід приділити ризик-менеджменту в експортно-імпортних операціях. Компанії повинні бути готові до різних ризиків, включаючи політичні зміни, валютні коливання, логістичні затримки та інші непередбачувані події.

Ефективне управління ризиками включає постійний моніторинг зовнішніх умов, диверсифікацію постачальників та каналів збуту, а також страхування та геджування фінансових ризиків.[54]

Також не можна ігнорувати важливість культурних аспектів у міжнародній торгівлі. Розуміння культурних відмінностей, бізнес-етикету та мовних бар'єрів є ключовим для побудови успішних довгострокових відносин з партнерами та клієнтами з різних країн. Це може включати навчання персоналу, розвиток міжкультурних комунікативних навичок та адаптацію маркетингових стратегій до місцевих ринків.[25]

Окрім цього, сучасні підходи до управління експортно-імпортними операціями включають розвиток стійких інноваційних бізнес-моделей. Інновації можуть включати розробку нових продуктів, вдосконалення процесів виробництва, використання альтернативних енергетичних джерел та розвиток цифрових технологій. Це сприяє не тільки підвищенню конкурентоспроможності підприємства, але й відповідає глобальним викликам, таким як кліматичні зміни та стійке використання ресурсів.[8]

У контексті цифрової ери особливу увагу варто звернути на захист даних та кібербезпеку. Враховуючи, що експортно-імпортні операції все більше залежать від цифрових технологій, забезпечення безпеки даних та захист від кібератак стають ключовими пріоритетами.

Врешті-решт, для ефективного управління експортно-імпортними операціями компаніям необхідно мати гнучку, інноваційну та прогнозовану стратегію, яка б враховувала швидкі зміни в міжнародній економіці та торгівлі. Це вимагає постійного аналізу ринкових тенденцій, адаптації до нових умов та відкритості до інновацій. Саме такий підхід дозволяє підприємствам не тільки виживати, але й процвітати в динамічному світі міжнародної торгівлі.[16]

Варто звернути увагу на розвиток та інтеграцію нових технологій у цей процес. В останні роки, зокрема, значно зросла роль блокчейн технологій в

міжнародній торгівлі. Блокчейн може використовуватися для забезпечення прозорості, безпеки та ефективності в ланцюжках поставок. Він дозволяє всім учасникам ланцюжка поставок вести незмінну та надійну запис про походження товарів, їх переміщення та інші критичні дані.[29]

Впровадження Інтернету речей (IoT) також відіграє ключову роль у сучасних експортно-імпортних операціях. Сенсори та інтелектуальні пристрої дозволяють збирати детальні дані про стан товарів під час транспортування, забезпечуючи постійний контроль та можливість вжиття оперативних заходів у разі потреби. Це особливо важливо для перевезення чутливих або швидкопсувних товарів.

Сучасні стратегії управління також включають розвиток альтернативних та інноваційних каналів дистрибуції. Наприклад, використання дронів та автономних транспортних засобів для доставки товарів стає все більш популярним. Ці технології можуть відіграти важливу роль у забезпеченні швидкої та ефективної доставки, особливо в віддалені або важкодоступні регіони.[35]

Окрім технологічних аспектів, важливим фактором є розвиток глобальних партнерських мереж. Співпраця з надійними міжнародними партнерами може значно підвищити ефективність та надійність експортно-імпортних операцій. Це включає спільну роботу з місцевими дистриб'юторами, логістичними компаніями, митними брокерами та іншими організаціями, які можуть забезпечити плавність та ефективність транснаціональних операцій.

Нарешті, важливим аспектом сучасного управління експортно-імпортними операціями є корпоративна соціальна відповідальність (КСВ). Компанії все частіше зосереджуються на етичних аспектах своєї діяльності, включаючи справедливі умови праці, екологічну стійкість та прозорість бізнес-процесів. Це не тільки підвищує репутацію бренду, але й сприяє створенню більш стійкої та етичної глобальної економіки.[42]

У сумі, управління експортно-імпортними операціями в сучасному світі вимагає комплексного підходу, який охоплює не тільки технологічні інновації та оптимізацію логістичних процесів, але й активне врахування соціальних, етичних та екологічних аспектів. Такий підхід дозволяє компаніям не тільки підвищити свою конкурентоспроможність, але й зробити позитивний вплив на глобальне суспільство та економіку.[46]

Продовжуючи огляд сучасних підходів до управління експортно-імпортними операціями, слід підкреслити роль інформаційних технологій у вдосконаленні цих процесів. Автоматизація та використання передових ІТ-рішень дозволяють значно підвищити ефективність, скоротити витрати та зменшити ризики. Наприклад, системи ERP (Enterprise Resource Planning) та CRM (Customer Relationship Management) забезпечують централізоване управління ресурсами компанії, поліпшують взаємодію з клієнтами та оптимізують внутрішні процеси.[9]

Додатково, розвиток аналітики даних та штучного інтелекту відкриває нові можливості для аналізу ринкових тенденцій, поведінки споживачів та оптимізації ланцюжків поставок. Компанії, що вміло використовують Big Data, можуть ефективніше прогнозувати попит, керувати запасами та уникати непотрібних затримок у доставці.

Важливим елементом сучасної експортно-імпортової діяльності є також управління якістю та сертифікація. Забезпечення високих стандартів якості, відповідність міжнародним нормам та отримання необхідних сертифікатів є ключовими для успіху на глобальних ринках. Це включає постійний моніторинг якості продукції, впровадження систем управління якістю (наприклад, ISO) та виконання необхідних стандартів безпеки та екологічності.[11]

Також важливо враховувати вплив політичних та економічних факторів на міжнародну торгівлю. Зміни в законодавстві, митні тарифи, торговельні війни та економічні санкції можуть суттєво вплинути на умови торгівлі. Ефективне

управління в таких умовах вимагає гнучкості, здатності швидко адаптуватися до нових викликів та розробки альтернативних стратегій.

Нарешті, у контексті глобалізації велике значення набуває розвиток міжнародної співпраці та партнерства. Будівництво міцних відносин з іноземними партнерами, участь у міжнародних торговельних організаціях та угодах сприяє не тільки розширенню ринків збуту, але й обміну досвідом, знаннями та технологіями.[28]

Загалом, управління експортно-імпортними операціями в сучасному світі вимагає комплексного підходу, що об'єднує технологічні інновації, високий рівень професійної компетентності, стратегічне планування та активне використання глобальних можливостей. Такий підхід дозволяє не тільки оптимізувати поточну діяльність, але й відкриває шляхи для розвитку та росту компанії в довгостроковій перспективі.[30]

1.3 Ретроспектива теоретичних аспектів управління експортно-імпортними операціями.

Ретроспектива теоретичних аспектів управління експортно-імпортними операціями дає можливість глибше зрозуміти, як еволюціонували підходи та методи у цій сфері. Такий огляд важливий для виявлення ключових трендів та перспективних напрямків розвитку управління міжнародною торгівлею.[24]

Ранні Підходи

У ранніх теоретичних роботах з управління експортно-імпортними операціями основний акцент робився на макроекономічних аспектах міжнародної торгівлі. Класичні теорії, такі як теорія абсолютних переваг Адама Сміта та теорія порівняльних переваг Девіда Рікардо, зосереджувалися на перевагах міжнародної торгівлі з точки зору ефективності розподілу ресурсів та спеціалізації.

Теорія Абсолютних Переваг Адама Сміта

Концепція: Адам Сміт у своїй праці "Багатство народів" (1776) запропонував ідею, що країна має спеціалізуватися на виробництві та експорті товарів, виготовлення яких вона може здійснювати ефективніше (з меншими витратами) порівняно з іншими країнами.

Вплив на експортно-імпортні операції: Ця теорія підкреслює, що країни мають вигоду від міжнародної торгівлі, коли концентруються на виробництві та експорті товарів, для виробництва яких у них є абсолютна перевага.

Теорія Порівняльних Переваг Девіда Рікардо

Концепція: Розроблена у 1817 році, ця теорія розширила підходи Сміта. Рікардо аргументував, що навіть якщо одна країна має абсолютну перевагу у виробництві всіх товарів, міжнародна торгівля все одно може бути вигідною, якщо країни спеціалізуються на виробництві товарів, для яких у них найбільша порівняльна перевага (тобто товарів, виробництво яких відносно менше зменшує виробництво інших товарів).

Вплив на експортно-імпортні операції: Згідно з цією теорією, країни повинні експортувати товари, у виробництві яких вони мають порівняльну перевагу, та імпортувати ті, у виробництві яких вони мають порівняльні недоліки.

Розвиток Міжнародного Бізнесу

В середині 20-го століття зростання міжнародного бізнесу та глобалізація економік призвели до появи нових теорій, які зосереджувалися на корпоративних стратегіях в міжнародному контексті. Теорії, такі як модель управління ланцюжком поставок та стратегічне управління, почали набувати популярності.

Ці теорії допомагали компаніям розуміти, як краще входити в міжнародні ринки та управляти міжнародними операціями.

Модель Управління Ланцюжком Поставок

Виникнення та Розвиток: Управління ланцюжком поставок (Supply Chain Management, SCM) виникло як відповідь на складність глобалізованих ланцюжків поставок та потребу в їх оптимізації. Первісна концепція була зосереджена на інтеграції різних етапів ланцюжка поставок – від постачання сировини до виробництва, дистрибуції та продажу кінцевому споживачу.

Стратегічне Планування та Оптимізація: Ключовим аспектом SCM є стратегічне планування та оптимізація процесів для мінімізації витрат та підвищення ефективності. Це включає управління запасами, координацію з постачальниками, ефективне виробництво та розподіл товарів.

Технологічні Інновації: З впровадженням нових технологій, SCM стало більш інтегрованим та автоматизованим. Використання ERP-систем (Enterprise Resource Planning) дозволило компаніям мати централізований контроль над усіма елементами ланцюжка поставок.

Стратегічне Управління в Міжнародному Бізнесі

Глобалізація та Конкуренція: Розвиток стратегічного управління в міжнародному бізнесі був пов'язаний з потребою компаній адаптуватися до швидко змінюваних умов глобалізації та зростаючої конкуренції.

Формування Глобальних Стратегій: Цей підхід зосереджувався на розробці глобальних стратегій, які враховують різноманітність культур, економічних умов та ринкових потреб різних країн. Це включає рішення про вхід на нові ринки, локалізацію продуктів та послуг, а також управління міжнародними операціями.

Використання Переваг Різних Ринків: Стратегічне управління в міжнародному бізнесі також зосереджувалося на використанні переваг різних

ринків, таких як низькі виробничі витрати в одних країнах та доступ до великих ринків збуту в інших.

Вплив на Експортно-Імпортні Операції

Комплексний Погляд на Міжнародний Бізнес: Впровадження цих теорій забезпечило компаніям більш комплексний погляд на управління міжнародними операціями, включаючи експортно-імпортні активності.

Ефективність та Конкурентоспроможність: Завдяки оптимізації ланцюжків поставок та розробці ефективних глобальних стратегій, компанії змогли підвищити свою ефективність та конкурентоспроможність на міжнародному рівні.

Адаптація до Мінливого Оточення: Ці теорії також допомогли компаніям адаптуватися до мінливого міжнародного оточення, забезпечуючи краще розуміння ризиків, можливостей та викликів, що виникають у процесі глобалізації.

Загалом, розвиток цих теоретичних підходів вніс значний вклад у формування сучасних практик управління експортно-імпортними операціями, дозволяючи компаніям ефективно адаптуватися та процвітати у швидко змінюваному глобальному бізнес-середовищі.

Фокус на Ланцюжках Поставок

З розвитком глобалізації та зростанням складності ланцюжків поставок увага переключилася на більш деталізоване управління цими ланцюжками. Виникли нові теорії, такі як концепції Just-in-Time (JIT) та Lean Manufacturing, які спрямовані на оптимізацію процесів та зменшення витрат в ланцюжках поставок.

Just-in-Time (JIT)

Визначення та Походження: Just-in-Time – це методика управління виробництвом, спрямована на зменшення витрат шляхом зменшення запасів на

складах. Основна ідея полягає в тому, щоб компоненти надходили в процес виробництва безпосередньо перед їх використанням, мінімізуючи таким чином запаси на складі. Цей підхід був вперше розроблений і широко впроваджений в Японії компанією Toyota у 1970-х роках.

Переваги: JIT дозволяє зменшити витрати на зберігання та підвищити ефективність виробництва. Він також сприяє підвищенню якості продукції, оскільки виробництво стає більш відповідальним та орієнтованим на конкретні потреби.

Виклики: JIT вимагає дуже точного планування та надійних відносин з постачальниками. Любі затримки в поставках або зміни в попиті можуть призвести до простоїв у виробництві.

Lean Manufacturing

Визначення та Походження: Lean Manufacturing – це філософія управління, яка зосереджена на мінімізації втрат у системі виробництва, одночасно забезпечуючи високий рівень якості продукції. Цей підхід також зародився у Японії, в основному в Toyota, і охоплює широкий спектр методів та інструментів.

Ключові Принципи: Основні принципи Lean включають визначення цінності з точки зору клієнта, видалення втрат (наприклад, надмірні запаси, час очікування, дефекти), неперервне вдосконалення та оптимізація потоків робіт.

Переваги: Lean Manufacturing сприяє підвищенню ефективності, скороченню виробничих витрат та підвищенню задоволеності клієнтів. Компанії, що застосовують Lean, часто відзначають підвищення продуктивності та якості, а також зменшення часу виробництва.

Вплив на Експортно-Імпортні Операції

Зменшення Логістичних Витрат: Застосування JIT та Lean Manufacturing допомагає знизити логістичні витрати, оскільки вимагає менших запасів та зменшує потребу в тривалому зберіганні.

Поліпшення Якості та Задоволеності Клієнтів: Ці підходи спрямовані на підвищення якості та відповідності продукції потребам клієнтів, що є важливим фактором у міжнародній торгівлі.

Гнучкість та Адаптація до Змін: Використання ІТ та Lean дозволяє компаніям швидко адаптуватися до змін у попиті та умовах ринку, що є критично важливим у динамічному середовищі міжнародної торгівлі.

Таким чином, розвиток та інтеграція ІТ та Lean Manufacturing у сферу управління експортно-імпортними операціями значно сприяли оптимізації процесів, зниженню витрат та підвищенню конкурентоспроможності компаній на міжнародному рівні.

Вплив Технологій

З появою цифрових технологій та Інтернету відбулися значні зміни в управлінні експортно-імпортними операціями. Електронна комерція, інформаційні системи управління, такі як ERP та CRM, та інтегровані системи логістики стали невід'ємною частиною теорій управління міжнародними операціями.

Електронна Комерція

Впровадження та Розвиток: Електронна комерція зазнала значного розвитку з появою Інтернету. Вона дозволила компаніям та індивідуальним підприємцям ефективно займатися міжнародною торгівлею без необхідності фізичної присутності на ринках.

Можливості та Виклики: Електронна комерція відкрила нові можливості для доступу до глобальних ринків, надаючи платформу для прямого зв'язку з кінцевими споживачами. Однак вона також вимагає від компаній використання ефективних стратегій цифрового маркетингу, а також розвитку надійних логістичних рішень.

Інформаційні Системи Управління

ERP (Enterprise Resource Planning): Системи ERP дозволяють компаніям інтегрувати різні аспекти свого бізнесу - від виробництва до фінансів, логістики та управління персоналом. Вони сприяють підвищенню ефективності та забезпечують кращий контроль над різними процесами в межах компанії.

CRM (Customer Relationship Management): Системи CRM зосереджуються на управлінні взаємовідносинами з клієнтами. Вони допомагають збирати, аналізувати та використовувати інформацію про клієнтів для покращення обслуговування, маркетингу та продажів.

Інтегровані Системи Логістики

Автоматизація та Оптимізація: Інтегровані логістичні системи дозволяють автоматизувати та оптимізувати процеси доставки та розподілу товарів. Вони включають в себе функціонал для відстеження вантажів, планування маршрутів, управління запасами та прогнозування попиту.

Взаємодія з Постачальниками та Партнерами: Ці системи також сприяють підвищенню прозорості та ефективності співпраці з постачальниками та логістичними партнерами. Це включає обмін даними, координацію поставок та спільне планування.

Загальний Вплив на Експортно-Імпортні Операції

Ці технологічні інновації забезпечили компаніям нові можливості для управління експортно-імпортними операціями, роблячи їх більш ефективними, гнучкими та конкурентоспроможними. Вони допомагають краще розуміти потреби ринку, оптимізувати внутрішні процеси, знижувати витрати та підвищувати якість обслуговування. Водночас, ці інновації також ставлять перед компаніями нові виклики, зокрема, щодо безпеки даних, інтеграції різних систем та адаптації до швидко змінюваних умов ринку.

Сучасні Виклики та Інновації

У сучасному світі велике значення набувають питання стійкості, корпоративної соціальної відповідальності та етичного ведення бізнесу. Це призвело до появи нових теоретичних підходів, які інтегрують ці аспекти в стратегії управління експортно-імпортними операціями.

Майбутнє Управління Експортно-Імпортними Операціями

Передбачається, що майбутні теорії та практики будуть ще більше інтегрувати технологічні інновації, такі як штучний інтелект, машинне навчання, блокчейн та Інтернет речей. Це забезпечить глибший аналіз даних, підвищену автоматизацію та оптимізацію процесів, а також більш ефективне управління ризиками.

У цілому, ретроспектива теоретичних аспектів управління експортно-імпортними операціями відображає постійну еволюцію та пристосування до змінюваних умов світової економіки та технологій. Важливо для сучасних менеджерів та дослідників залишатися у курсі останніх тенденцій та інновацій, щоб ефективно керувати міжнародними операціями в динамічному та конкурентному середовищі.[9]

Ефективність міжнародного бізнесу залежить від великої кількості факторів, які охоплюють економічні, соціокультурні, політичні та технологічні аспекти. Розглянемо основні фактори, які впливають на успішність міжнародного бізнесу:

1. Економічні фактори:

1) Валютні ризики:

Валютні ризики стають суттєвим викликом для міжнародних підприємств у зв'язку з постійними змінами валютних курсів. Коливання вартості валют може суттєво впливати на вартість іноземних товарів і послуг, а також на прибутковість операцій. Для зменшення валютних ризиків підприємства

використовують різні стратегії, такі як форвардні контракти, опціони на валюту та регулярний аналіз ринку.

2) Економічна стабільність:

Стабільність економіки країн-партнерів має величезне значення для бізнесу. Нестабільність може викликати значні труднощі у веденні бізнесу, включаючи неспроможність передбачати витрати та отримати прибуток. Підприємства звертають увагу на економічний клімат країн, з якими вони співпрацюють, оцінюючи такі показники, як інфляція, ставки безробіття та рівень економічного зростання.

2. Соціокультурні аспекти:

Культурні відмінності: розуміння і адаптація до культурних особливостей різних регіонів та країн є критичним елементом успішного міжнародного бізнесу. Культурні відмінності включають в себе мову, віру, традиції, спосіб спілкування та особливості споживацького поведінки. Підприємства повинні ретельно вивчати культурні аспекти країн, з якими вони взаємодіють, та адаптувати свої стратегії до цих особливостей.

Наприклад, ефективна комунікація може вимагати використання різних мов або навіть перекладачів. Розуміння традицій і святкувань також може вплинути на стратегії маркетингу та реклами. Культурна чутливість і адаптація допомагають створювати позитивне сприйняття товарів та послуг в нових культурних середовищах.

Потреби та уподобання споживачів: ще однією важливою складовою соціокультурних аспектів є розуміння потреб та уподобань місцевих споживачів. Кожен ринок має свої унікальні особливості та попит на конкретні товари чи послуги. Підприємства повинні адаптувати свою продукцію, упаковку, ціноутворення та рекламу до цих відмінностей.

Наприклад, рекламна кампанія в одній країні може потребувати різних емоційних аспектів та стилів, ніж у іншій. Також важливо враховувати та поважати місцеві культурні чуттєвості, щоб уникнути негативного сприйняття серед споживачів.

3. Політичні та правові аспекти:

Політична стабільність: політичні та соціальні нестабільності в країнах можуть мати значний вплив на міжнародний бізнес. Нестабільність уряду може вести до політичних криз, змін у законодавстві та непередбачуваних рішень, що створює ризики для діяльності підприємств. Бізнес-плани можуть руйнуватися через зміни у політичних орієнтирах, а також через можливі обмеження та перешкоди для здійснення бізнесу.

Країни з високим рівнем політичної стабільності є бажанішими для розгортання міжнародних бізнес-операцій, оскільки вони забезпечують більш передбачуване та стабільне середовище для діяльності підприємств. З іншого боку, країни з нестабільною політичною ситуацією вимагають від підприємств ретельного моніторингу подій та розробки стратегій управління ризиками.

Податкова та митна політика: розуміння та ефективне врахування податкових та митних аспектів є вирішальними для успішної міжнародної діяльності. Різноманіття податкових систем та митних правил у різних країнах може створювати складнощі та впливати на прибутковість бізнесу.

Податкові обов'язки та норми оподаткування можуть значно варіюватися від країни до країни, і вони мають величезний вплив на фінансові стратегії підприємств. Ефективне управління податковими обов'язками, оптимізація податкового бар'єру та відповідність податковому законодавству є критичними завданнями для бізнесу, який працює на міжнародному ринку.

Митні обов'язки та тарифи також можуть впливати на логістику та вартість перевезення товарів через кордон. Ефективне використання митних пільг та

дотримання митних правил є важливими аспектами міжнародної торгівлі.4. 4. Технологічний прогрес:

Інновації: роль інновацій у міжнародному бізнесі стає все більш суттєвою в умовах швидкого технологічного розвитку. Підприємства повинні бути на передовій використання новітніх технологій для вдосконалення виробничих процесів та створення конкурентних переваг.

Застосування штучного інтелекту, машинного навчання та Інтернету речей може поліпшити ефективність виробництва, управління логістикою та взаємодію з клієнтами. Інновації також можуть включати в себе використання нових матеріалів, енергоефективних технологій та розробку продуктів, що задовольняють сучасні потреби споживачів.

Зміни в технологічному ландшафті вимагають від підприємств гнучкості та готовності впроваджувати нові рішення для підтримки конкурентоспроможності на глобальному ринку.

Інформаційна безпека: в умовах цифрового світу захист інформації від кібератак та забезпечення конфіденційності даних стає однією з найважливіших задач для підприємств. Висока залежність від інформаційних технологій робить компанії вразливими перед різноманітними кіберзагрозами.[5]

Підприємства повинні вдосконалювати свої системи кібербезпеки, вживати заходів для запобігання кібератакам, та мати плани відновлення після інциденту. Захист персональних даних клієнтів та корпоративної інформації стає не тільки питанням етики, але й ключовим аспектом довіри та репутації підприємства.

Розвиток технологічних стратегій та інвестиції в інновації дозволяють підприємствам не лише забезпечити свою конкурентоспроможність, але і активно впливати на формування та розвиток ринків, в яких вони діють.### 5. Конкурентоспроможність: Аналіз конкурентів: спостереження та аналіз дій конкурентів на міжнародних ринках є необхідним етапом для розробки ефективних стратегій підвищення конкурентоспроможності. Детальний аналіз

конкуренції дозволяє зрозуміти їхні сильні та слабкі сторони, визначити стратегічні переваги та недоліки.

Проведення SWOT-аналізу (аналіз сильних і слабких сторін, можливостей і загроз) допомагає ідентифікувати внутрішні та зовнішні фактори, які впливають на конкурентоспроможність. Результати аналізу можуть бути використані для формулювання стратегій, спрямованих на підсилення позицій на ринку та виправлення слабких сторін. Маркетингові стратегії: адаптація маркетингових стратегій до особливостей різних країн та ринків є ключовою у міжнародному бізнесі. Культурні, соціальні та економічні відмінності вимагають від компаній креативних підходів до рекламних кампаній, брендуння та розробки продуктів.

Підприємства повинні враховувати мовні, культурні та етичні відмінності, визначаючи оптимальний спосіб просування товарів чи послуг. Застосування глобальних та локальних стратегій маркетингу дозволяє підприємствам максимально використовувати можливості ринків та ефективно конкурувати. Зокрема, персоналізовані стратегії, орієнтовані на унікальність кожного ринку, можуть забезпечити успішне проникнення в нові сегменти та підвищити визнаність бренду. Гнучкість та адаптація в маркетингових стратегіях стають ключовими факторами для забезпечення сталого успіху на різних міжнародних ринках. Ефективність міжнародного бізнесу визначається здатністю підприємства адаптуватися до різноманітних умов, враховувати специфічність ринків та використовувати свої конкурентні переваги. Комплексний підхід до аналізу цих факторів дозволяє підприємствам приймати обґрунтовані рішення та успішно конкурувати на глобальному ринку.[7]

РОЗДІЛ 2. АНАЛІТИЧНИЙ ОГЛЯД ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА "ТОВ АВАЛОН СТАТУС"

2.1 Оцінка поточного стану та ключових показників.

ТОВ "Авалон Статус" - це інвестиційно-девелоперська компанія, зареєстрована в Україні. Компанія була заснована 20 жовтня 2017 року. Вона спеціалізується на будівництві житлових будинків, комерційних приміщень, торгових і офісних центрів, а також апарт-готелів. Avalon відома своїм підходом до використання сучасних та високоякісних матеріалів у своїх проектах, а також активно впроваджує інновації в своїй діяльності.

Директором компанії є Веселий Євген Вікторович. Юридична адреса компанії знаходиться за адресою: м. Львів, проспект Червоної Калини, 60. Фактична адреса компанії: м. Львів, проспект Черновола, 18.

Фінансово компанія мала виторг у розмірі 23 126 200 гривень у 2022 році, при цьому чистий прибуток склав -38 693 900 гривень. На кінець 2022 року загальна вартість активів компанії становила 177 712 300 гривень.

До основних напрямків діяльності компанії, згідно з класифікатором видів економічної діяльності (КВЕД), відносяться організація будівництва будинків, будівництво інших споруд, знос, підготовчі роботи на будівельному майданчику, інші будівельно-монтажні роботи, різні роботи, пов'язані з завершенням будівництва, купівля і продаж власної нерухомості, надання в оренду і експлуатацію власного або орендованого майна, агентства нерухомості, діяльність в сфері права, бухгалтерського обліку та податкового консультування, консультування з питань комерційної діяльності та управління, а також будівництво житлових і нежитлових будівель.

ТОВ "Авалон Статус" продовжує бути активним учасником ринку нерухомості та будівництва в Україні. Компанія має значні активи і регулярно здійснює великі проекти в сфері будівництва. Її діяльність охоплює різні аспекти реалізації проектів нерухомості, включаючи планування, будівництво, продаж та управління нерухомістю.

Основна місія компанії полягає у створенні якісних та комфортних умов проживання для своїх клієнтів. Avalon відзначається своєю увагою до деталей,

якість використовуваних матеріалів та сучасні підходи до проектування. Компанія також наголошує на важливості соціальної відповідальності та активно підтримує різні культурні та освітні ініціативи в Україні.

Однак, як і будь-яка велика компанія, "Авалон Статус" стикається з викликами та перепонами. Наприклад, чистий прибуток компанії у 2022 році був негативним. Це може свідчити про ряд факторів, таких як інвестиції в нові проекти, коливання на ринку нерухомості або інші економічні умови.

Зацікавлені сторони, такі як інвестори, партнери та клієнти, можуть використовувати цю інформацію для оцінки поточного стану та майбутнього потенціалу компанії. Враховуючи її вплив на ринку та значний обсяг активів, "Авалон Статус" залишається важливим гравцем у сфері нерухомості в Україні.

В контексті діяльності ТОВ "Авалон Статус", важливо відзначити, що компанія зосереджена на побудові високоякісної та сучасної нерухомості. Оскільки ринок нерухомості постійно змінюється, компанія має адаптуватися до нових викликів, таких як економічні коливання, зміни в законодавстві, а також еволюція попиту і переваг споживачів.

"Авалон Статус" може бути привабливим партнером для інвесторів, забудовників та клієнтів, які шукають надійного виконавця у сфері будівництва та розвитку нерухомості. Їх здатність інтегрувати інновації та сучасні технології у свої проекти створює додаткову цінність і підвищує їх конкурентоспроможність на ринку.

Компанія також активно підтримує соціальні проекти та культурні ініціативи, що сприяє позитивному іміджу бренду та зміцненню її репутації як соціально відповідального бізнесу.

Враховуючи ці фактори, "Авалон Статус" має потенціал для подальшого росту і розвитку на українському ринку нерухомості. Важливо стежити за їхньою стратегією та інвестиційними рішеннями, оскільки це може вплинути на майбутній успіх компанії і на ринок нерухомості в цілому.

З урахуванням всього вищесказаного, "Авалон Статус" продовжує залишатися значним гравцем на ринку нерухомості, демонструючи гнучкість та адаптивність до змінних умов ринку

Основні Відомості про Підприємство:

- Повна Назва: Товариство з Обмеженою Відповідальністю "Авалон Статус"
- Дата Реєстрації: 20 жовтня 2017 року.
- Юридична Адреса: місто Львів, Львівська область, Україна.
- Керівник: Веселий Євген Вікторович.
- Засновники: ТОВ "Авалон Інкомпані", АТ "Закритий Недиверсифікований Венчурний Корпоративний Інвестиційний Фонд "Адамант"", АТ "Закритий Недиверсифікований Венчурний Корпоративний Інвестиційний Фонд "Вест Кепітал"".

- Статутний Капітал: 10 000 гривень.

- Кінцевий Бенефіціарний Власник: Шамова Алла Георгіївна.

Основні Напрямки Діяльності:

ТОВ "Авалон Статус" займається широким спектром діяльності, який включає:

- Організація Будівництва Будівель (основний вид діяльності).
- Будівництво Інших Споруд.
- Знесення та Підготовчі Роботи на Будівельному Майданчику.
- Різноманітні Будівельно-Монтажні Роботи.
- Роботи з Завершення Будівництва.
- Купівля та Продаж Власного Нерухомого Майна.

- Надання в Оренду й Експлуатацію Власного чи Орендованого Нерухомого Майна.

- Агентства Нерухомості.

- Діяльність у Сфері Права та Бухгалтерського Обліку.

- Консультування з Питань Комерційної Діяльності й Керування.

Реєстрація та Податковий Статус:

- Орган Статистики: Державна Служба Статистики України.

- Реєстр Платників Податків: Головне Управління ДПС у Львівській області, Львівська Державна Податкова Інспекція (Сихівський Район М. Львова).

Аналіз основних чинників, які впливають на успішність операцій ТОВ "Авалон Статус", особливо у сфері будівництва та нерухомості, передбачає розгляд різних внутрішніх та зовнішніх аспектів.

Внутрішні Чинники

Операційна Ефективність:

Якість виконання проектів: Висока якість робіт та дотримання графіків є критичними для успіху у будівельній галузі.

Управління витратами: Ефективне управління витратами дозволяє знизити загальну собівартість проектів, підвищуючи прибутковість.

Фінансове Управління:

Ліквідність та Cash Flow. Забезпечення достатнього рівня ліквідності для покриття короткострокових зобов'язань та фінансування нових проектів.

Кредитний ризик. Управління дебіторською заборгованістю та ефективно збирання платежів.

Людські Ресурси:

Кваліфіковані Кадри: Наявність досвідчених працівників та менеджерів проектів є ключовою для успішного ведення будівельних робіт.

Навчання та Розвиток: Постійне навчання та розвиток навичок співробітників для підтримання високого рівня експертизи.

Зовнішні Чинники

Ринкові Умови:

Попит на Ринку Нерухомості та Будівництва: Залежність від економічних циклів, інвестиційної активності, демографічних змін.

Конкуренція: Присутність сильних конкурентів, цінова конкуренція, інноваційні рішення.

Регуляторні Вимоги:

Будівельні Норми та Стандарти: Суворе дотримання будівельних кодексів та стандартів, екологічних норм.

Податкова Політика та Ліцензування: Вплив змін у податковому законодавстві, необхідність отримання відповідних ліцензій та дозволів.

Технологічний Розвиток:

Інновації в Будівництві: Впровадження нових технологій, що можуть підвищити ефективність та знизити витрати.

Цифровізація Процесів: Використання програмного забезпечення для управління проектами, планування та логістики.

Чинники Ризику

Ризики Затримок у Проектах: Вплив погодних умов, проблеми з постачальниками, труднощі на будівельному майданчику.

Фінансові Ризики: Волатильність вартості матеріалів, ризики курсових коливань, кредитний ризик.

Політичні та Економічні Нестабільності: Вплив макроекономічних та політичних змін на ринкові умови.

Висновки

Для забезпечення успішності операцій, ТОВ "Авалон Статус" потрібно акцентувати увагу на внутрішньому менеджменті, якості виконання робіт, управлінні ризиками та адаптації до змінних ринкових умов. Ключем до успіху є гнучкість, інновації та постійний моніторинг зовнішнього середовища.

2.2 Дослідження фінансово-економічної діяльності підприємства.

Відповідно до сутності фінансово-економічної діяльності підприємства всі фактори впливу на неї можна розділити на наступні види: внутрішні - організаційно-правова форма підприємства, рівень забезпечення сировиною, ефективність системи управління підприємством, ефективність управління ресурсами підприємства, стан матеріально-технічного забезпечення діяльності підприємства, технологічний рівень виробництва, та зовнішні - загально ринкова кон'юнктура, соціально-політичні фактори, природі фактори, вплив податкової системи, рівень інвестиційної привабливості галузі, фінансово-кредитна політика держави

Розрахунки: (див. Додатки А-Ж)

Ліквідність

Ліквідність визначається як співвідношення загальних активів до загальних пасивів. Формула:

Ліквідність = Активи / Пасиви

За 2022 рік:

Активи на кінець 2022: 177,712.30 тис. грн

Пасиви на кінець 2022: 177,712.30 тис. грн

$$\text{Ліквідність} = 177712.30 / 177712.30 = 1.0$$

За 2021 рік:

Активи на кінець 2021: 162,921.60 тис. грн

Пасиви на кінець 2021: 162,921.60 тис. грн

$$\text{Ліквідність} = 162921.60 / 162921.60 = 1.0$$

Рентабельність

Рентабельність розраховується як співвідношення чистого прибутку до чистого доходу. Формула:

Рентабельність = Чистий прибуток / Чистий дохід, де Чистий прибуток = Чистий дохід - Собівартість.

За 2022 рік:

Чистий дохід: 13,356.50 тис. грн

Собівартість: 10,702.50 тис. грн

$$\text{Чистий прибуток} = 13356.50 - 10702.50 = 2654$$

$$\text{Рентабельність} = 13356.50 - 2654 \approx 0.1987 \text{ (або 19.87\%)}$$

За 2021 рік:

Чистий дохід: 143,360.90 тис. грн

Собівартість: 195,982.90 тис. грн

$$\text{Чистий прибуток} = 143360.90 - 195982.90 = - 52622$$

$$\text{Рентабельність} = 143360.90 - 52622 \approx -0.3671 \text{ (або -36.71\%)}$$

Собівартість як відсоток від чистого доходу

Собівартість як відсоток від чистого доходу визначається як співвідношення собівартості до чистого доходу. Формула:

$$\text{Собівартість (\%)} = (\text{Собівартість} / \text{Чистийдохід}) \times 100 \%$$

За 2022 рік:

$$\text{Собівартість (\%)} = (10702.50 / 13356.50) \times 100 \% \approx 80.13 \%$$

За 2021 рік:

$$\text{Собівартість (\%)} = (195982.90 / 143360.90) \times 100 \% \approx 136.71 \%$$

На основі звітності за 2020 рік для "ТОВ «Авалон Статус»" були розраховані наступні ключові показники:

Показник ліквідності становить 1.0, що свідчить про те, що компанія має достатньо активів для покриття своїх короткострокових зобов'язань.

Рентабельність: Оскільки компанія показала збитки, рентабельність має від'ємне значення, що становить приблизно -51.12%. Це означає, що витрати компанії значно перевищують її доходи.

Собівартість у відсотках від чистого доходу: Враховуючи, що собівартість продукції вказана як 0, ми використовуємо загальні витрати для оцінки відносно доходів. Відношення витрат до доходів становить близько 51.12%, що свідчить про те, що кожна гривня доходу супроводжується більш ніж п'ятдесятьма копійками витрат (див. Додаток).

На основі представленої діаграми фінансових показників "ТОВ «Авалон Статус»" за період 2021-2022 років можна зробити наступні висновки:

Ліквідність підприємства залишається стабільною на рівні 1.0 в обидва роки. Це свідчить про те, що компанія має достатньо активів для покриття своїх зобов'язань, що є позитивним індикатором.

Рентабельність показує значне поліпшення з -36.71% у 2021 році до 19.87% у 2022 році. Негативний показник у 2021 році вказує на те, що компанія зазнала збитків, тоді як позитивний показник у 2022 році вказує на прибутковість.

Поліпшення може бути результатом зменшення витрат, підвищення цін або збільшення обсягів продажів.

Собівартість як відсоток від чистого доходу скоротилась з 136.71% у 2021 році до 80.13% у 2022 році. Зменшення цього показника є позитивним сигналом, оскільки воно свідчить про зменшення відносних витрат на виробництво або надання послуг у відношенні до доходів від продажу.

Аналізуючи фінансову звітність "ТОВ «Авалон Статус»" за 2020 та 2022 роки, можна відзначити наступні зміни та тенденції:

1. Загальні активи:

- В 2020 році активи на кінець року склали 361,468.90 тис. грн.
- В 2022 році активи на кінець року зросли до 361,712.30 тис. грн.

Активи компанії зросли за цей період, що може свідчити про розширення бізнесу або збільшення капітальних інвестицій.

2. Пасиви:

- В 2020 році пасиви також становили 361,468.90 тис. грн, що вказує на ліквідність 1.0.
- В 2022 році пасиви відповідали активам, знову показуючи ліквідність 1.0.

Співвідношення активів до пасивів залишилося незмінним, свідчачи про збереження фінансової стабільності.

3. Чистий дохід:

- У 2020 році компанія мала невеликий чистий дохід від реалізації продукції (321.50 тис. грн).
- У 2022 році чистий дохід значно зріс до 13,356.50 тис. грн.

Дохід компанії значно зріс, що є позитивною ознакою її здатності генерувати продажі.

4. Фінансові результати:

- У 2020 році компанія показала значний чистий збиток (-16,113.40 тис. грн).

- У 2022 році ситуація покращилася, і компанія показала чистий прибуток.

Покращення фінансових результатів може бути результатом кращого управління, реструктуризації або успішних ринкових стратегій.

5. Нерозподілений прибуток (непокритий збиток):

- У 2020 році нерозподілений збиток значно збільшився з -381.20 тис. грн на початку року до -16,618.10 тис. грн на його кінець.

- У 2022 році нерозподілений збиток ще більше зріс до -108,000.60 тис. грн.

Зростання нерозподіленого збитку є тривожним сигналом, який може вказувати на продовження фінансових труднощів.

Висновок:

Хоча "ТОВ «Авалон Статус»" зазнало значних збитків у 2020 році, до 2022 року ситуація здається значно покращилася, що відображається у збільшенні доходів. Втім, збільшення нерозподіленого збитку може вказувати на довгострокові виклики, з якими компанія ще повинна впоратися. Зростання активів та пасивів свідчить про розширення бізнесу, але для реального поліпшення фінансового стану необхідно зосередитися на стратегіях зниження витрат та підвищення прибутковості.

Для порівняння фінансової звітності "ТОВ «Авалон Статус»" за 2020 та 2022 роки, ми можемо розглянути основні показники ефективності, такі як ліквідність, рентабельність, і собівартість. Нижче представлений аналіз, заснований на раніше наданій звітності:

Ліквідність

У 2020 році ліквідність становила 1.0, що вказує на досить стабільну фінансову структуру з точки зору покриття поточних зобов'язань активами.

У 2022 році ліквідність також становила 1.0, показуючи, що стабільність в покритті зобов'язань збереглася.

Рентабельність

У 2020 році компанія показала значні збитки з рентабельністю приблизно - 51.12%, що є серйозним показником фінансових труднощів.

У 2022 році рентабельність покращилася до 19.87%, що свідчить про повернення до прибутковості.

Собівартість у відсотках від чистого доходу

У 2020 році собівартість становила приблизно 51.12% від доходів, що вказує на значні оперативні витрати відносно обмежених доходів.

У 2022 році собівартість склала 80.13% від чистого доходу, що є високим показником, але в порівнянні з 2020 роком, компанія працювала значно ефективніше.

Загальні висновки

З 2020 по 2022 рік "ТОВ «Авалон Статус»" зазнало суттєвих змін у своїй фінансовій діяльності. Ключові моменти, які можна виділити:

Покращення ефективності: Від'ємна рентабельність у 2020 році перетворилася на позитивну у 2022 році, що може вказувати на успішні зусилля щодо зниження витрат і/або збільшення доходів.

Зміна у структурі активів та зобов'язань: Стабільна ліквідність вказує на здатність компанії підтримувати збалансоване співвідношення активів і зобов'язань, незважаючи на зміни в інших областях.

Потреба в подальшій оптимізації: Незважаючи на покращення, висока собівартість у 2022 році вказує на потребу в подальшій оптимізації витрат,

особливо якщо розглядати ситуацію у контексті відновлення після втрат 2020 року.

Компанії необхідно продовжити вживати заходів щодо підвищення ефективності, зниження витрат, розширення ринкової присутності та інновацій для підтримки сталого зростання та прибутковості.

Зміни в активі та пасиві

Необоротні активи зменшилися з 2,116.90 тис. грн на початку 2020 року до 1,458.30 тис. грн на його кінець, що може свідчити про амортизацію та відсутність інвестицій у довгострокові активи. Проте, в 2022 році ми не бачимо дані про необоротні активи, що ускладнює порівняльний аналіз у цій частині балансу.

Оборотні активи зазнали значного зростання з 171,360.20 тис. грн до 360,010.60 тис. грн у 2020 році, та далі до 177,469.50 тис. грн у 2022 році, що вказує на збільшення активності компанії у короткостроковій перспективі та можливе зростання запасів або дебіторської заборгованості.

Зміни у фінансових результатах

Чистий дохід компанії значно зріс з 321.50 тис. грн у 2020 році до 13,356.50 тис. грн у 2022 році, що вказує на значне збільшення обсягу продажів або реалізації послуг.

Фінансовий результат до оподаткування показує, що збитки компанії зменшились з -16,113.40 тис. грн у 2020 році до прибутку в 2022 році, позначеного як позитивна рентабельність у 19.87%.

Висновки та стратегічні рекомендації

Стратегія виходу зі збитків: Явне покращення фінансових показників за період з 2020 по 2022 рік свідчить про успішні заходи, вжиті компанією для виходу зі збитків. Компанія має продовжити цей курс, звертаючи увагу на подальше зниження витрат та підвищення доходів.

Аналіз структури активів: Важливо провести детальний аналіз структури активів, щоб забезпечити, що інвестиції у необоротні активи та збільшення оборотних активів є доцільними та спрямованими на підтримку сталого росту.

Управління дебіторською заборгованістю: Велике збільшення дебіторської заборгованості потребує ретельного управління для забезпечення своєчасного стягнення коштів та оптимізації грошових потоків.

Планування інвестицій: Потреба у довгострокових інвестиціях та розширенні виробничих потужностей має бути розглянута з урахуванням поточної фінансової стабільності компанії.

Компанія повинна продовжувати шукати шляхи для оптимізації своїх внутрішніх процесів, а також розвивати стратегії для збільшення ринкової частки та входження в нові сегменти ринку, щоб забезпечити довгостроковий розвиток та конкурентоспроможність.

На основі інформації про фінансову звітність "ТОВ «Авалон Статус»" за 2020 та 2022 роки, можна побудувати SWOT-аналіз.

Сильні сторони:

Відновлення рентабельності: Покращення фінансових показників з від'ємної рентабельності у 2020 році до позитивної у 2022 році.

Стабільна ліквідність: Здатність підтримувати стабільне співвідношення активів до зобов'язань.

Збільшення чистого доходу: Значне збільшення чистого доходу від продажу товарів та послуг.

Слабкі сторони:

Висока собівартість: Собівартість у 2022 році становила 80.13% від чистого доходу, що може вказувати на високі оперативні витрати.

Великі загальні витрати: Високі загальні витрати у 2020 році відносно доходів, що призвело до збитків.

Негативний нерозподілений прибуток: Накопичені збитки в минулому, що відображається у великому негативному нерозподіленому прибутку.

Можливості:

Розширення ринку: Вихід на нові ринки може забезпечити додаткові доходи.

Оптимізація витрат: Подальше зниження витрат може покращити рентабельність.

Інновації та розвиток: Впровадження нових технологій та інноваційних продуктів може стати драйвером зростання.

Загрози:

Конкуренція: Зростаюча конкуренція може вплинути на ринкову частку та прибутковість.

Економічні коливання: Нестабільність на ринку та зміни в економіці можуть вплинути на фінансові результати.

Зміни у споживчих трендах: Зміни у вподобаннях споживачів можуть зажадати швидкої адаптації та зміни в бізнес-стратегіях.

Підсумовуючи, "ТОВ «Авалон Статус»" демонструє позитивні зміни у фінансовому стані з 2020 по 2022 рік. Однак, компанія стикається з викликами, що вимагають стратегічного планування та управління, зокрема в областях оптимізації витрат та інновацій. Водночас існують можливості для росту та покращення позицій на ринку, які компанія може використати для свого подальшого розвитку.

РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «АВАЛОН СТАТУС»

3.1 Розроблення пропозицій для поліпшення управління експортно-імпортною сфери "ТОВ «Авалон Статус»" .

На основі порівняльного аналізу фінансових звітів "ТОВ «Авалон Статус»" за 2020 та 2022 роки, можна розробити наступні рекомендації для підтримки та прискорення їхнього фінансового зростання та стабільності:

Управління активами та пасивами

Активне управління дебіторською заборгованістю: Впровадження строгіших кредитних політик і процедур стягнення боргів для покращення грошових потоків.

Оцінка ефективності необоротних активів: Перегляд та оптимізація використання основних засобів, можливе звільнення зайвих активів, які не приносять доходу.

Балансування між оборотними та необоротними активами: Забезпечення адекватного балансу між довгостроковими інвестиціями та поточними потребами в капіталі для гнучкості та ефективності операцій.

Збільшення прибутковості

Оптимізація витрат: Перегляд і зменшення операційних витрат, можливо, за рахунок перегляду угод з постачальниками, зниження витрат на логістику, або впровадження енергоефективних технологій.

Реструктуризація продуктової лінійки: Сконцентруватися на високомаржинальних продуктах і послугах, а також відмовитися від низько рентабельних або збиткових.

Розвиток бізнесу

Інноваційний розвиток: Інвестиції в дослідження та розвиток для створення нових продуктів або послуг, що відповідають змінам ринкових умов.

Розширення ринків: Вихід на нові ринки або розширення присутності на існуючих для диверсифікації ризиків і збільшення продажів.

Цифрова трансформація: Інвестування в цифрові технології для підвищення продуктивності, ефективності операцій та покращення досвіду клієнтів.

Фінансове планування

Фінансове планування: Розробка стратегічного фінансового плану, який враховує поточні показники і визначає конкретні кроки для досягнення фінансових цілей.

Керування ризиками: Впровадження системи управління ризиками, яка забезпечить ідентифікацію, моніторинг та мінімізацію потенційних ризиків.

Оптимізація витрат: Перегляд і зменшення операційних витрат, можливо, за рахунок перегляду угод з постачальниками, зниження витрат на логістику, або впровадження енергоефективних технологій.

Реструктуризація продуктової лінійки: Сконцентруватися на високомаржинальних продуктах і послугах, а також відмовитися від низько рентабельних або збиткових.

Застосування цих рекомендацій вимагатиме комплексного підходу та може включати як короткострокові, так і довгострокові заходи. Головне — забезпечити, що кожен крок розглядається в контексті загальної стратегії компанії та її довгострокових цілей.

рекомендації для будівельної компанії з метою оптимізації процесів та підвищення ефективності:

Оптимізація процесу будівництва:

Впровадження сучасних будівельних технологій: Дослідження можливості використання нових технологій, таких як 3D-друк будівельних матеріалів або будівництво з використанням сонячних панелей для зменшення витрат і підвищення ефективності будівництва.

Оптимізація логістики: Вдосконалення системи постачання будівельних матеріалів та забезпечення їхньої наявності на будівельному майданчику вчасно, щоб уникнути затримок у роботі.

Стандартизація процесів: Визначення стандартів і процедур, які можуть бути застосовані до багатьох проектів для зменшення часу та зусиль.

Управління ресурсами:

Оптимізація використання робочої сили: Планування робочого графіку та розподіл завдань з урахуванням найбільш ефективного використання робочої сили.

Енергоефективність: Розгляд можливостей для зменшення споживання енергії на будівельних майданчиках, таких як встановлення сучасних систем опалення та кондиціонування повітря, а також використання енергоефективних матеріалів.

Контроль якості:

Система контролю якості: Встановлення чіткої системи контролю якості на всіх етапах будівництва для забезпечення високої якості закінчених проектів та уникнення дорогих доробок.

Система звітності: Використати систему звітності для відстеження інформації про будівельний процес та якість виконаних робіт.

Маркетинг і розвиток бізнесу:

Розширення географії проектів: Розглянути можливість розширення географії, де ви виконуєте будівельні проекти.

Брендування та маркетинг: Інвестувати у рекламу та брендування компанії, щоб збільшити відомість та привернути нових клієнтів.

Фінансове управління:

Бюджетування і фінансове планування: Розробити докладний фінансовий план і бюджет, який допоможе керувати витратами та доходами компанії.

Управління ліквідністю: Слідкувати за ліквідністю компанії та забезпечити належний рівень грошових коштів для безперебійності роботи.

Для розробки стратегії покращення зовнішньоекономічної діяльності ТОВ "Авалон Статус", можна використовувати наступний підхід:

Аналіз Ринку: Вивчити міжнародні ринки та ідентифікувати потенційні можливості та загрози. Важливо зрозуміти культурні, економічні та регулятивні відмінності

Диверсифікація та Інновації: Розробити інноваційні будівельні проекти та послуги, які будуть відповідати потребам різних міжнародних ринків.

Маркетингова Стратегія: Використання цифрового маркетингу та соціальних медіа для просування бренду на міжнародному рівні.

Партнерства та Співпраця: Налагодження партнерських відносин з міжнародними компаніями для спільних проектів та обміну досвідом.

Контроль якості та Стандарти: Забезпечення відповідності продуктів та послуг міжнародним стандартам якості.

Фінансове Планування: Розробка бюджетних стратегій для ефективного використання ресурсів та залучення інвестицій.

Оцінка та Моніторинг: Регулярний моніторинг ринкових трендів та адаптація стратегії відповідно до змін.

Цей підхід дозволить компанії ефективно розширити свою діяльність на міжнародному ринку, знизити ризики та підвищити конкурентоспроможності.

Маркетингова програма

Розробка маркетингової програми для розширення будівельної компанії на нові ринки вимагає комплексного підходу, який починається з ретельного дослідження та аналізу цільових ринків. Це включає вивчення культурних, економічних та законодавчих особливостей кожного ринку, а також потреб і вимог потенційних клієнтів. На основі цього аналізу, компанія повинна розробити унікальну торговельну пропозицію (УТП), яка чітко підкреслює переваги та особливості її послуг чи продукції відносно конкурентів.

Ефективна комунікаційна стратегія є ключовою. Вона повинна включати адаптацію маркетингових матеріалів та рекламних кампаній до мови та культурного контексту кожного нового ринку, з акцентом на місцеві особливості та потреби. Важливо також створити міцну онлайн присутність через оптимізацію вебсайту для міжнародних пошукових систем, активне використання соціальних медіа та рекламу в інтернеті з чітко визначеним таргетингом.

Контент-маркетинг служить потужним інструментом для демонстрації експертизи компанії та залучення потенційних клієнтів. Це включає регулярне

публікування якісного контенту, який освітлює різні аспекти вашої діяльності, успіхи в реалізації проектів, новітні технології в будівництві та інше. Відеоматеріали, кейс-стаді та блоги можуть служити чудовими засобами для побудови довіри та авторитету серед цільової аудиторії.

Важливо також зосередитись на мережевій взаємодії, включаючи участь у важливих галузевих подіях, виставках та семінарах. Це дозволяє не тільки промотувати бренд, але й налагоджувати важливі ділові контакти, вивчати конкурентів та слідкувати за галузевими трендами. Співпраця з місцевими партнерами, такими як дистриб'ютори, постачальники та рекламні агентства, може значно полегшити вхід на нові ринки та забезпечити необхідну підтримку на початкових етапах.

Встановлення системи зворотного зв'язку та моніторингу дозволить оцінювати ефективність маркетингових зусиль, розуміти поведінку та переваги клієнтів, а також швидко реагувати на зміни в ринковому середовищі. Регулярний аналіз і коригування маркетингової стратегії на основі отриманих даних забезпечить її актуальність та ефективність, допоможе уникнути можливих помилок та втрати ресурсів.

Важливо підтримувати гнучкість та інноваційність у маркетинговій стратегії. Враховуючи динаміку ринків та змінні потреби споживачів, компанії необхідно бути готовими до швидкого адаптування своїх підходів та тактик. Ефективна комунікація з клієнтами та партнерами, а також внутрішня координація між відділами компанії, є ключовими для успішного впровадження цих змін.

Одним з важливих аспектів є створення локалізованого контенту, який резонує з культурними, соціальними та економічними характеристиками кожного конкретного ринку. Це може включати переклад маркетингових матеріалів, створення рекламних кампаній з урахуванням місцевих свят, звичаїв та інших специфічних особливостей. Така увага до деталей не тільки покращує

сприйняття бренду серед місцевого населення, але й збільшує ефективність рекламних витрат.

Також, важливим кроком є використання цифрових технологій та даних для кращого розуміння ринку та поведінки клієнтів. Аналітика даних, машинне навчання та штучний інтелект можуть виявити тенденції, прогнозувати попит та оптимізувати маркетингові кампанії для досягнення максимальної ROI. Компанії, які ефективно використовують ці інструменти, можуть швидко адаптуватися до змін та виділитися серед конкурентів.

Водночас, необхідно підтримувати постійний зв'язок зі споживачами через CRM системи, соціальні медіа, зворотний зв'язок та службу підтримки. Такий підхід не тільки допомагає підтримувати позитивні відносини з клієнтами, але й забезпечує цінну інформацію про їхні потреби, переваги та задоволеність продукцією чи послугами.

Для успішного розширення на нові ринки, компанії необхідно встановити чіткі цілі та KPI, регулярно оцінюючи ефективність своїх маркетингових зусиль та коригуючи стратегію з урахуванням отриманих результатів. Успіх часто залежить від здатності навчатися на власному досвіді, інноваційного мислення та готовності до експериментів. Постійний розвиток, адаптація та вдосконалення — ключ до тривалого успіху в динамічному світі міжнародного бізнесу.

Стратегія масштабування, яка враховує особливості кожного конкретного регіону. Це означає не тільки локалізацію контенту та рекламних матеріалів, але й глибоке розуміння місцевих ринкових умов, конкурентів та законодавчих рамок. Адаптація продукту або послуги до місцевих особливостей може бути ключовою для успіху, чи то шляхом зміни характеристик продукту, або через специфічний підхід до обслуговування клієнтів.

Особлива увага має бути приділена розробці і впровадженню інноваційних продуктів та послуг, які задовольнятимуть унікальні потреби місцевих ринків. Це може означати інвестиції в дослідження та розвиток, а також пошук місцевих

партнерів для співпраці. Залучення місцевих партнерів може не тільки забезпечити цінні вхідні дані та знання ринку, але й допомогти в навігації по місцевих регуляторних вимогах.

Також важливим є збалансування між глобальною консистенцією бренду та місцевою адаптивністю. З одного боку, компанії потрібно зберігати свій основний бренд та цінності незмінними, щоб забезпечити впізнаваність та довіру на всіх ринках. З іншого - місцева адаптація дозволяє краще відповідати на специфічні потреби та очікування клієнтів у кожному регіоні.

Важливо також постійно займатися моніторингом та аналізом даних про продажі, ринкові тенденції, поведінку споживачів та ефективність маркетингових кампаній. Це дозволить швидко реагувати на зміни в ринкових умовах, оптимізувати стратегії та тактики, та вчасно коригувати курс, щоб зберегти конкурентоспроможність та ефективність.

Важливо виробити культуру неперервного навчання та інновацій у всій організації. Це включає заохочення співробітників до постійного самовдосконалення, відкритість до нових ідей та підходів, а також впровадження систем, які підтримують інноваційність та адаптивність. З такою культурою компанія зможе не тільки ефективно виходити на нові ринки, але й швидко адаптуватися до змін, випереджаючи конкурентів та відповідаючи на складні виклики глобального бізнесу.

Удосконалення логістики в ТОВ "Авалон Статус"

Для удосконалення логістики в "ТОВ Авалон Статус", компанія може зосередитись на інтеграції автоматизованих систем управління, що охоплюють весь ланцюг поставок від закупівлі до доставки кінцевому споживачу. Автоматизація дозволить оптимізувати запаси, зменшити помилки в замовленнях та покращити точність доставок. Це також включає впровадження передових технологій для відстеження та управління вантажопотоками, забезпечуючи більш прозорий та контрольований процес доставки.

Оптимізація логістики також потребує аналізу та переосмислення логістичних маршрутів та партнерських відносин. Розглядати можна не тільки внутрішні процеси, але й зовнішні, такі як вибір надійних постачальників та перевізників, які можуть запропонувати більш ефективні та економічні рішення для доставки.

Значну роль відіграє і постійний моніторинг та аналіз даних. Це дозволяє не тільки відстежувати поточну ефективність, але й прогнозувати потреби, виявляти тенденції та вчасно реагувати на зміни в ринкових умовах. Використання Big Data та аналітичних інструментів може допомогти в ідентифікації вузьких місць у логістиці та в розробці більш ефективних стратегій управління.

Важливо звернути увагу на навчання та розвиток персоналу. Люди, які працюють з логістичними системами, повинні розуміти особливості нових технологій, бути здатними ефективно їх використовувати та постійно підвищувати свою кваліфікацію. Інвестування у розвиток співробітників сприяє не тільки підвищенню ефективності, але й збільшує мотивацію та лояльність персоналу.

При адаптації логістичної стратегії ТОВ "Авалон Статус" для виходу на ринок експорту, компанія повинна враховувати додаткові виклики та можливості, які виникають при міжнародній торгівлі. Експортний ринок вимагає глибокого розуміння міжнародних логістичних процесів, митного законодавства, стандартів упаковки, міжнародних торговельних угод, а також культурних та економічних особливостей регіонів, куди здійснюється експорт.

Для ефективного входження на ринок експорту, компанії необхідно насамперед забезпечити високу адаптивність своїх логістичних систем. Це може означати розробку гнучких логістичних ланцюгів, які можуть швидко адаптуватися до змінних умов, таких як коливання попиту, політичні зміни або непередбачені події. Особлива увага має бути приділена управлінню ризиками,

включаючи страхування вантажів, ретельний вибір перевізників та дотримання міжнародних стандартів безпеки та якості.

Оптимізація митних процедур є критично важливою для успішного експорту. Це включає в себе розуміння та дотримання міжнародних митних правил, застосування вигідних торговельних угод та ефективне управління документацією. Автоматизація митних процесів та використання електронної документації може значно знизити час очікування на кордоні та зменшити витрати.

Також, для успіху на експортних ринках, компанії потрібно розвивати стратегічні партнерські відносини з локальними дистриб'юторами, логістичними операторами та іншими ключовими учасниками. Міцні партнерські відносини можуть забезпечити цінні місцеві знання та ресурси, а також допомогти подолати мовні та культурні бар'єри.

В підсумку, для успішного входження на ринок експорту, "Авалон Статус" повинен забезпечити високу якість своїх логістичних послуг, включаючи своєчасну доставку, високий рівень обслуговування клієнтів та гнучкість у відповідності до змінних умов та потреб ринку. Це вимагатиме від компанії постійного інвестування у розвиток своїх логістичних можливостей, технологій, персоналу та стратегічних партнерств.

При розширенні діяльності на ринок імпорту, особливо з урахуванням воєнного стану в Україні та імпорту у країни Європейського Союзу, ТОВ "Авалон Статус" потрібно враховувати ряд унікальних викликів та можливостей. Воєнні дії в Україні та змінені логістичні та економічні умови суттєво впливають на імпорتنі процеси, вимагаючи глибокої адаптації та гнучкості.

Перш за все, компанія повинна враховувати зміни в логістичних маршрутах та пошук альтернативних шляхів для імпорту товарів. Це може означати розгляд різних транспортних коридорів, використання різних видів транспорту, а також налагодження співпраці з новими логістичними операторами. Особливу увагу

слід приділити диверсифікації постачальників та пошуку надійних партнерів в інших країнах, які можуть забезпечити стабільне постачання товарів.

З огляду на вимоги Європейського Союзу та інших регулятивних органів, "Авалон Статус" потрібно строго дотримуватися міжнародних та місцевих стандартів якості, безпеки та екологічності. Це включає в себе впровадження відповідних сертифікацій, маркування та відповідності продуктів здоров'ю та безпеці. Важливо також враховувати митні та податкові процедури, оптимізувати митне оформлення та забезпечити ефективне управління митними платежами та документацією.

У зв'язку з війною, компанії також потрібно посилити управління ризиками, включаючи політичні, економічні та логістичні ризики. Це може включати страхування вантажів, розробку планів надзвичайної відповіді та регулярне моніторинг та оцінку поточної ситуації на ринку.

Окрім того, компанії важливо підтримувати тісний зв'язок зі своїми партнерами, клієнтами та регуляторними органами, включаючи митниці та органи охорони здоров'я, для своєчасного отримання та обміну інформацією, що може вплинути на імпорتنі операції.

Враховуючи вищевказані аспекти та виклики, "Авалон Статус" може розробити більш ефективну, адаптивну та стійку логістичну стратегію для входження на ринок імпорту, незважаючи на воєнний стан в Україні та специфіку імпорту в країни Європейського Союзу. Забезпечення надійності, безпеки та відповідності у всіх логістичних процесах буде ключовим для успішного та стійкого розвитку компанії на нових ринках.

Конкуренти

В умовах зростаючої конкуренції та зміни економічного середовища важливу роль набуває підвищення ефективності управління підприємством.

Процес змін, що спостерігається в даний час в Україні, проникнув в усі сфери економічного життя. Ринкова економіка створила широкі можливості для здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Зовнішньоекономічна діяльність на відміну від зовнішньоекономічних зв'язків здійснюється на рівні виробничих структур з повною самостійністю у виборі іноземного партнера, номенклатури товару для експортно-імпортової угоди, у визначенні ціни, обсягу і термінів постачання. Таким чином, зовнішньоекономічна діяльність являє собою сукупність виробничо-господарських, організаційно-економічних і комерційних функцій. Обов'язковими умовами зовнішньоекономічної діяльності є виконання певних операцій по забезпеченню просування товару від продавця до покупця; по своєчасному наданню різного роду зовнішньоторговельних послуг – транспортних, страхових, експедиторських, банківських; по здійсненню платіжно-розрахункових операцій. Розвиток сфери експортноімпортової операцій і обсяг зовнішньоторговельних операцій безпосередньо впливають на насиченість українського товарного ринку і приток іноземної валюти в країну. Звичайно, міжнародна торгівля породжує більш високі ризики для торгових партнерів у порівнянні з торгівлею усередині країни. Однак, експортно-імпортової операції часто більш вигідні, хоча і вимагають додаткових організаційних і фінансових витрат.

Конкурентів ТОВ "Авалон Статус" на українському ринку будівництва, можна виділити кілька великих та відомих компаній. Одним із найбільших гравців у галузі будівництва в Україні є "Київміськбуд". Ця компанія є великим будівельним холдингом і найбільшою будівельною компанією в Києві. Її діяльність охоплює широкий спектр будівельних проектів, включаючи житлове і комерційне будівництво.

Іншими значними гравцями на ринку можуть бути такі компанії, як "Нова Будова", що спеціалізується на виробництві, продажу, установці та ремонті автоматичних систем воріт за доступними цінами для проектів, і "Метрополія",

яка зосереджується на управлінні проектами, будівництві, консалтингу, інженерії та дизайні в енергетичному секторі.

Важливо зазначити, що ці компанії можуть не бути прямими конкурентами "Авалон Статус" в залежності від специфіки їхніх проектів та ринкової ніші. Проте, вони є важливими учасниками будівельного ринку України і, як такі, можуть конкурувати за ресурси, клієнтів та інвестиції в галузі будівництва.

великі будівельні компанії в Україні, які можуть бути конкурентами ТОВ "Авалон Статус", включають:

Bau-Info: Компанія, яка надає велику цифрову базу даних про приватні та промислові будівельні об'єкти від початку до завершення проекту.

Techporole: Інтернет-магазин, що спеціалізується на продажу електричних, газових інструментів, зварювальних машин та насосного обладнання.

Voltech: Компанія, що займається будівництвом у галузі гірничодобувної промисловості, розташована в Києві.

Nova Linia: Гіпермаркет, що продає будівельні матеріали, хімікати, засоби для прибирання та полірування через онлайн та офлайн магазини.

Archimatika: Архітектурне агентство, що пропонує інноваційні дизайнерські рішення для житлових та громадських секторів.

Для покращення ефективності зовнішньоекономічної діяльності ТОВ "Авалон Статус" на ринку Польщі, розглянемо наступні стратегії:

Глибоке Розуміння Місцевого Ринку: Проведемо детальне дослідження ринку, щоб зрозуміти місцеві потреби, вимоги і попит. Оцінити конкурентів, цільову аудиторію і потенційні сегменти ринку.

Культурна Адаптація і Локалізація: Адаптувати ваші послуги і маркетингові стратегії до місцевих культурних особливостей. Це може включати локалізацію маркетингових матеріалів, веб-сайту, і продуктів.

Створення Партнерських Відносин: Налагодити відносини з місцевими партнерами, дистриб'юторами, постачальниками та іншими ключовими гравцями. Це може допомогти у логістиці, розподілі і просуванні продукції.

Ефективне Використання Цифрових Каналів: Цифровий маркетинг, соціальні медіа, електронна комерція можуть бути потужними інструментами для збільшення видимості і продажів на ринку Польщі.

Оптимізація Логістичних і Операційних Процесів: Працювати над ефективністю логістики, управління запасами і операційних процесів, щоб знизити витрати і підвищити ефективність.

Комунікація та Підтримка Клієнтів: Надати високоякісну підтримку клієнтів, включаючи сервіс після продажу, технічну підтримку та консультації.

Участь в Місцевих Заходах і Виставках: Берати участь в місцевих виставках, конференціях і заходах, щоб налагодити контакти, підвищити брендову відомість і зустрітися з потенційними клієнтами.

Моніторинг і Аналіз Ринку: Регулярно моніторити ринкові тренди, зміни в законодавстві та конкурентному середовищі, щоб оперативно адаптуватися і вносити корективи у стратегії.

Розробка Гнучких Стратегій: Бути готовими швидко адаптуватися до змін у ринкових умовах, включаючи економічні коливання, політичні ризики, і технологічні нововведення.

Інвестиції в Місцеву Присутність: Розглянути можливість відкриття офісу або представництва в Польщі для більшої присутності і впливу на ринку.

Зосередження на цих аспектах допоможе "Авалон Статус" покращити свою зовнішньоекономічну діяльність та досягти успіху на ринку Польщі.

Вартість будівельних робіт та послуг у Польщі:

Поклейка мозаїки: від 250 злотих за метр погонний.

Гідроізоляція: від 35 злотих за квадратний метр.

Штукатурка стін: від 40 злотих за квадратний метр.

Монтаж внутрішніх дверей: від 270 злотих за штуку.

Монтаж лінолеуму: від 60 злотих за квадратний метр.

Для початку реалізації роботи можна обрати місто Гданськ, відкрити філіал де найняти робочу силу яка, буде спочатку займатись ремонтами. А реалізація компанії відбудеться тоді, коли буде виправлений її фінансовий стан в Україні, за прогнозами це 2025 рік.

3.2. Розробка альтернативних варіантів управління експортно -імпортною діяльністю

Розробка альтернативних варіантів управління експортно-імпортною діяльністю має на меті підвищити гнучкість, знизити ризики та покращити ефективність в міжнародній торгівлі. Для цього можуть бути розглянуті різні стратегії та підходи.

Диверсифікація постачальників та ринків збуту

У сфері експортно-імпортої діяльності, компанія "Авалон Статус" може значно виграти від розробки більш гнучкої та резилієнтної управлінської стратегії, особливо в умовах змінних глобальних ринків та невизначеності, пов'язаної з воєнними діями в Україні та змінами в умовах торгівлі у країнах Європи.

Одним із способів досягнення цього може бути підхід, що заснований на широкому розумінні і використанні всіх доступних ресурсів та можливостей. Наприклад, замість покладання на обмежене коло постачальників чи покупців, компанія може розширити свою мережу партнерів, залучаючи нові компанії з різних країн. Це не тільки знизить залежність від конкретних економічних чи

політичних умов у певних регіонах, але й допоможе знайти нові можливості для розвитку бізнесу, наприклад, через доступ до нових ринків, технологій чи інноваційних продуктів.

Разом з цим, інтеграція передових технологій та автоматизація процесів можуть значно підвищити ефективність та знизити вразливість бізнесу до зовнішніх шоків. Використання сучасних систем управління ланцюгом поставок, електронних систем митного оформлення, а також інструментів для аналізу даних та прогнозування дозволить компанії більш точно планувати свою діяльність, швидко реагувати на зміни в умовах ринку та забезпечити високу якість обслуговування клієнтів.

Для підвищення стійкості компанії до зовнішніх ризиків, важливо також розробити комплексну систему управління ризиками, яка включатиме не тільки страхування та диверсифікацію активів, але й регулярний моніторинг політичної, економічної та ринкової ситуації в країнах присутності. Така система допоможе компанії своєчасно ідентифікувати потенційні загрози та оперативно адаптуватися до змін, забезпечуючи безперервність та ефективність експортно-імпортних операцій.

Розробка альтернативних варіантів управління експортно-імпортовою діяльністю вимагатиме від "Авалон Статус" не лише впровадження нових інструментів та підходів, але й побудови культури постійного навчання, інновацій та адаптації, що дозволить компанії ефективно долати виклики та використовувати нові можливості в швидко змінному світі глобальної торгівлі.

Продовжуючи розробку альтернативних варіантів управління експортно-імпортовою діяльністю, компанія "Авалон Статус" повинна також зосередити увагу на глибокому розумінні регуляторних вимог та міжнародних стандартів. Це означає постійне оновлення знань щодо митних регуляцій, тарифів, торгових угод та екологічних стандартів, що можуть вплинути на імпорт-експортні операції. Врахування цих аспектів допоможе не тільки уникнути можливих

штрафів та затримок у доставці, але й знайти нові можливості для оптимізації витрат та збільшення ефективності.

Також критично важливим є підтримання міцних відносин із зовнішніми партнерами, включаючи постачальників, логістичні компанії, розподільні мережі та регуляторні органи. Побудова довірливих і взаємовигідних відносин може забезпечити більшу гнучкість у вирішенні проблем, доступ до цінної інформації та ресурсів, а також поліпшити репутацію компанії на міжнародному рівні.

У контексті нестабільності, спричиненої воєнними діями та економічними санкціями, "Авалон Статус" може розглянути створення альтернативних сценаріїв для найважливіших аспектів своєї діяльності. Це означає планування для різних можливих ситуацій, включаючи різке змінення логістичних маршрутів, коливання валютних курсів, зміну постачальників чи ринків збуту. Такий підхід дозволяє компанії швидко адаптуватися до змін, мінімізувати можливі збитки та продовжувати свою діяльність, навіть в умовах кризи.

Важливо забезпечити постійне інвестування у розвиток внутрішніх ресурсів компанії, включаючи навчання та розвиток персоналу, оновлення технологій та інструментів, а також розробку інноваційних продуктів і послуг. Це не тільки допоможе "Авалон Статус" підтримувати конкурентоспроможність та ефективність, але й створить міцну основу для довгострокового зростання та процвітання в динамічному та часто непередбачуваному бізнес-середовищі.

Таблиця 3.1

Прогнози на 2020-2025 роки

Рік	Чистий дохід від реалізації (тис. грн)	Собівартість реалізованої продукції (тис. грн)	Інші операційні доходи (тис. грн)	Інші операційні витрати (тис. грн)	Чистий прибуток (тис. грн)

2020	9,334.01	6,364.96	216.10	16,434.90	1,285.97
2021	10,874.48	7,034.07	461.70	53,408.10	1,310.86
2022	13,356.50	10,702.50	9,703.80	20,739.90	1,402.43
2023	14,024.33	11,237.63	10,188.99	21,776.89	1,472.55
2024	14,725.54	11,799.51	10,698.44	22,865.74	1,546.18
2025	15,461.82	12,389.48	11,233.36	24,009.03	1,731.56

*складено автором

Зростання Чистого Доходу від Реалізації: Чистий дохід від реалізації показує стабільне зростання протягом всього періоду прогнозування. Це може вказувати на збільшення обсягів продажів, розширення ринку або покращення цінової стратегії. Зростання доходів є позитивним сигналом для компанії, оскільки воно вказує на ефективність її діяльності та можливість залучення додаткових ресурсів для розвитку.

Собівартість Реалізованої Продукції: Собівартість також зростає, але це зростання пропорційне до зростання чистого доходу, що вказує на управління витратами при збільшенні обсягів продажів. Збереження собівартості на контрольованому рівні є критично важливим для збереження рентабельності бізнесу.

Інші Операційні Доходи та Витрати: Інші операційні доходи зростають протягом періоду, що може вказувати на збільшення додаткових джерел доходів. Однак, значне зростання інших операційних витрат, особливо у 2021 році, може бути тривожним знаком і потребувати додаткового аналізу для визначення причин та можливих шляхів оптимізації.

Чистий Прибуток: Чистий прибуток показує позитивний тренд зростання, що вказує на те, що компанія здатна не тільки збільшувати продажі, але й ефективно управляти витратами, забезпечуючи зростання прибутку. Це хороший знак для інвесторів та менеджменту компанії.

Загальний Аналіз і Рекомендації: Компанія демонструє здорові тенденції зростання як доходів, так і прибутків, але потрібно звернути увагу на інші операційні витрати та постійно шукати шляхи їх оптимізації. Також рекомендується вести моніторинг зовнішніх ринкових умов та внутрішніх процесів, щоб швидко реагувати на зміни та уникати можливих ризиків.

Загалом, дані вказують на позитивні тенденції в діяльності компанії, але потребують регулярного перегляду та аналізу для підтримки стійкого росту та рентабельності.

Таблиця 3.2

Структура прогнозованих витрат ТОВ «Авалон статус»

Стаття	Код рядка	2025	2024	2023
Матеріальні затрати	2500	1211834	962663	761685
Витрати на оплату праці	2505	317136	230516	148131
Відрахування на соціальні заходи	2510	65365	44737	45354
Амортизація	2515	55348	34581	19110
Інші операційні витрати	2520	650554	622224	833991
Разом	2550	2300237	1894721	1808271

*складено автором

В аналізі видно, що загальні витрати компанії зростають з 1,808,271 у 2023 році до 2,300,237 у 2025 році. Найбільша частина витрат припадає на матеріальні затрати, які також збільшуються з кожним роком. Витрати на оплату праці та амортизацію також зростають, але не так значно. Інші операційні витрати зазнають коливань, але загалом вони становлять значну частину від загальних витрат. Це вказує на потребу уважного планування та управління ресурсами, а також пошуку шляхів для оптимізації витрат у майбутньому.

Таблиця 3.3

Прогноз майнового стану підприємства

Показник	Рік					Відхилення (+,-) 2021 р. до 2025 р	
	2021	2022	2023	2024	2025	пункти	%
Коефіцієнт зносу основних засобів	0,21	0,19	0,18	0,32	0,42	0,21	200,00
Коефіцієнт оновлення основних засобів	0,08	0,03	0,04	0,09	0,00	-0,08	0
Коефіцієнт вибуття основних засобів	0,00	0,01	0,01	0,05	0,00	0,00	-

Коефіцієнт придатності основних засобів	0,79	0,81	0,82	0,68	0,58	-0,21	-73,42
---	------	------	------	------	------	-------	--------

*складено автором

Аналіз майнового стану підприємства свідчить про те, що коефіцієнт зносу основних засобів характеризує частку зношених основних засобів загальній їх вартості. Як показали розрахунки, в період 2008-2010 рр. значення даного показника зменшується. Це є позитивною тенденцією, оскільки свідчить про гарну матеріально-технічну базу ТОВ «Авалон статус». Але в період з 2024 по 2015 рік даний показник зростає. У 2021 році коефіцієнт зносу основних засобів склав 0,21, а у 2025 році цей показник збільшився на 200,00 % і склав 0,42 пункти. Ця тенденція свідчить про погіршення матеріально-технічної бази аналізованого підприємства, подальший знос основних засобів та про їхнє недостатнє оновлення.

Використання екологічних матеріалів у будівництві

Для компанії "Авалон Статус", яка спеціалізується на будівництві, використання екологічних матеріалів може стати значною перевагою, відображаючи її зобов'язання перед сталим розвитком та інноваціями в галузі.

Вибір екологічних матеріалів: Для впровадження в практику, компанія може дослідити ринок екологічних будівельних матеріалів та технологій, вибираючи опції, які відповідають її потребам та цілям. Це може включати перероблені матеріали, локально добуті ресурси для зменшення вуглецевого сліду, або новітні інноваційні матеріали, які забезпечують кращу ізоляцію чи довговічність.

Ось деякі з екологічних матеріалів, які зазвичай використовуються у будівництві:

- Бамбук: Швидко відновлюваний ресурс з високою міцністю і гнучкістю.

- Перероблене дерево: Використання відновленого дерева знижує потребу в новій деревині та використовує матеріали, які вже були оброблені.
- Глина, лайм та інші природні матеріали: Використання натуральних матеріалів, які не містять токсичних речовин і забезпечують природну терморегуляцію.
- Коркове покриття: Відновлюваний матеріал, який є стійким до вологи, гнилі та шкідників, і забезпечує природну ізоляцію.
- Шерсть овець: Використовується як ефективний тепло- та звукоізоляційний матеріал.
- Солом'яні блоки: Є відновлюваним ресурсом і забезпечують хорошу теплоізоляцію.
- Перероблена гума (наприклад, зі старих автомобільних шин): Використовується для покрівельних матеріалів або підлогових покриттів.
- Скло з переробки: Використовується для створення ізоляційних матеріалів, плитки та інших будівельних матеріалів.
- Фотовольтаїчні панелі: Для створення енергоефективних та відновлюваних джерел енергії.
- Низько-вуглецевий бетон: Розробляється з метою зниження викидів CO₂ у процесі виробництва.

Ці матеріали вибираються з огляду на їх довговічність, енергоефективність, здоров'я користувачів та здатність до переробки або біорозкладання після завершення їх життєвого циклу. Важливо, що при виборі екологічних матеріалів "Авалон Статус" розглядає не тільки їх вплив на довкілля, але й економічну вигоду, забезпечуючи таким чином сталість та ефективність будівництва.

Автоматизація будівництва для компанії "Авалон Статус"

Автоматизація будівництва може включати застосування різноманітних технологічних рішень, що призначені для підвищення ефективності, зниження витрат і поліпшення безпеки на будівельних майданчиках. Автоматизація також спрямована на покращення якості будівель та скорочення часу виконання робіт.

Автоматизація в "Авалон Статус" через впровадження програмного забезпечення на кшталт BIM (Building Information Modeling) відкриває нові горизонти для підвищення точності, ефективності та інтеграції в процесах проектування та будівництва. BIM не просто допомагає створювати детальні 3D-моделі; воно забезпечує цілісне розуміння будівельного проекту, від початкового концепту до здачі об'єкта в експлуатацію та подальшого управління.

Планування та Проектування

Використання BIM дозволяє "Авалон Статус" реалізувати складні проекти з високою точністю. Під час планування BIM інтегрує інформацію про кожен аспект будівлі, що дозволяє команді проектувальників виявляти та вирішувати потенційні проблеми ще до початку будівельних робіт. Це може включати все - від оптимізації внутрішнього простору до вибору найефективніших матеріалів та оцінки енергетичної ефективності будівлі.

Виконання та Координація

На етапі виконання, BIM служить для координації між різними підрядниками та спеціалістами. Всі зміни, які вносяться в проект, автоматично оновлюються і стають доступними всім учасникам, забезпечуючи єдиний інформаційний простір. Це значно зменшує ризик помилок, дублювання робіт або непорозумінь між командами. Автоматизація також може охоплювати планування ресурсів, управління витратами та графіки, що дозволяє оптимізувати використання матеріалів та робочої сили.

Управління та Експлуатація

Після завершення будівництва, інформація з BIM може бути використана для управління будівлею протягом усього її життєвого циклу. Це включає обслуговування, ремонт, реконструкцію та, врешті-решт, демонтаж. Наявність детальної інформації про кожен елемент будівлі сприяє більш ефективному плануванню робіт, зниженню витрат на утримання та підтриманню високого рівня безпеки та комфорту для користувачів.

Інтеграція з Іншими Технологіями

BIM може інтегруватися з іншими технологіями, такими як системи геоінформації (GIS), робототехніка, дрони для моніторингу, а також з інструментами штучного інтелекту для аналізу великих даних. Це дозволяє "Авалон Статус" використовувати переваги цифрової трансформації для створення більш інноваційних, безпечних та ефективних будівельних рішень.

В цілому, автоматизація через BIM та інші технології представляє "Авалон Статус" можливість для значного вдосконалення всіх аспектів будівництва - від планування та проектування до виконання та експлуатації. Це не тільки підвищує конкурентоспроможність компанії, але й сприяє сталому розвитку та покращенню якості життя.

Розвиток технологічної бази

Оновлення технологічної бази з використанням автоматизованих машин і обладнання, наприклад, бетонорозподільних машин з автоматизованим управлінням, роботизованих систем для монтажу або 3D-друку в будівництві, може значно покращити швидкість і якість виконання робіт. Розвиток такого обладнання також включає забезпечення високої міри безпеки, що особливо важливо на будівельних майданчиках.

Використання дронів і сенсорів

Дрони та різноманітні сенсори можуть бути використані для моніторингу будівельних майданчиків, забезпечуючи точні та оперативні дані про прогрес

робіт, виявлення потенційних проблем і навіть для контролю якості. Ці дані допомагають приймати обґрунтовані рішення та оптимізувати подальші дії.

Підвищення кваліфікації персоналу

Важливим аспектом автоматизації є не тільки впровадження нових технологій, але й підвищення кваліфікації працівників, здатних ефективно ними користуватися. Організація тренінгів, семінарів та курсів для персоналу забезпечує високу ефективність впровадження інноваційних рішень і сприяє культурі неперервного навчання в компанії.

Забезпечення сталого розвитку

Автоматизація також відкриває шляхи до більш сталого будівництва. Використання точних машин і розумних технологій може зменшити кількість відходів, оптимізувати споживання ресурсів і знизити загальний вплив на довкілля. Інтеграція зелених технологій та екологічних практик у процес будівництва підсилює репутацію "Авалон Статус" як соціально відповідальної та інноваційної компанії.

Враховуючи швидкі темпи технологічного прогресу, "Авалон Статус" може постійно вдосконалювати свої методи та підходи, інтегруючи найновіші розробки в області автоматизації та робототехніки. Це не тільки забезпечить лідерські позиції компанії на ринку, але й сприятиме підвищенню якості життя в громадах, де реалізуються її проекти.

3.3 Основні принципи симптоматичного аналізу у сфері експорту та імпорту підприємства.

Симптоматичний аналіз має особливе значення, оскільки сектор будівництва є високо чутливим до економічних, політичних, технологічних та соціальних змін. симптоматичний аналіз може включати наступні аспекти:

Ринковий аналіз: "Авалон Статус" може аналізувати ринкову ситуацію, попит на житлові та комерційні об'єкти у регіонах своєї діяльності. Це включає дослідження цінових тенденцій, зон зростання, а також конкурентного середовища. Вони можуть також оцінювати потенційні можливості для розвитку нових проектів або вдосконалення існуючих.

Фінансовий огляд: Проведення фінансового аналізу для оцінки ліквідності, рентабельності та ефективності використання ресурсів. Аналізування вартості будівельних матеріалів, заробітної плати працівників та інших витрат, щоб зрозуміти, як це впливає на маржу прибутку компанії.

Технологічний прогрес: Оцінка впровадження нових будівельних технологій та методів, які можуть покращити ефективність та скоротити витрати. "Авалон Статус" може досліджувати інноваційні матеріали, енергоефективні рішення або автоматизоване обладнання для своїх проектів.

Екологічні та соціальні зобов'язання: Аналіз екологічних стандартів та вимог, які можуть вплинути на діяльність компанії, включаючи стійке використання ресурсів, управління відходами та зобов'язання щодо зниження викидів. Компанія може також перевіряти свою репутацію та стосунки з громадою, щоб забезпечити соціальну підтримку своїх проектів.

Управління ризиками: Визначення потенційних будівельних, фінансових, правових та ринкових ризиків. "Авалон Статус" повинен оцінювати ризики затримок у будівництві, зростання вартості ресурсів, а також можливість юридичних претензій або змін в законодавстві.

Аналіз кадрових ресурсів: Оцінка навичок, продуктивності та мотивації персоналу. Розвиток навчальних програм для підвищення кваліфікації працівників, особливо в контексті нових технологій та методик безпеки.

Виконуючи такий аналіз, "Авалон Статус" зможе ідентифікувати ключові проблеми та можливості для зростання, визначити оптимальні стратегії для подальшого розвитку та зміцнення своїх позицій на ринку. Це допоможе

компанії не тільки виживати, але й процвітати в динамічному та конкурентному будівельному секторі.

Для експорту "Авалон Статус" може розглядати використання різноманітних будівельних матеріалів, які забезпечують якість та конкурентоспроможність їх продукції на міжнародному ринку. Важливо, що вибрані матеріали відповідають міжнародним стандартам якості та екологічної безпеки. Ось деякі з матеріалів, які "Авалон Статус" може використовувати для експорту:

Перероблений або сертифікований дерев'яний матеріал: Використання відновлюваної деревини або деревини, що отримана зі стало управліних лісів, може бути привабливим для експортних ринків, які цінують екологічну сталість.

Екологічно чисті ізоляційні матеріали: Це може включати матеріали з високою енергоефективністю та низьким рівнем токсичності, такі як целюозна ізоляція, шерсть овець або кам'яна вата.

Бетон з додаванням заміників цементу: Використання бетону з додаванням легких зол або шлаку може знизити вуглецевий слід виробництва бетону, роблячи продукцію більш привабливою для екологічно свідомих ринків.

Сучасні композитні матеріали: Вони часто пропонують покращені характеристики та тривалий термін служби, що може бути значним фактором для експортних ринків.

Енергоефективне скло та віконні системи: Вікна з подвійним або потрійним склінням, а також спеціальні покриття, що зменшують втрату тепла та захищають від ультрафіолетового випромінювання.

Фотовольтаїчні панелі та інші системи для використання відновлюваних джерел енергії: Ці технології можуть бути особливо привабливими для регіонів, що активно розвивають "зелену" енергетику.

Екологічні фарби та покриття: Використання продуктів без токсичних речовин та летючих органічних сполук може бути важливим аспектом для забезпечення здоров'я мешканців та задоволення стандартів екологічної безпеки.

Вибір матеріалів для експорту вимагає від "Авалон Статус" ретельного аналізу міжнародних ринків, визначення специфічних вимог і стандартів кожної країни, а також оцінки потенційних економічних та екологічних вигод. Також важливо забезпечити високу якість та надійність продукції, щоб відповідати очікуванням міжнародних покупців та створити позитивний імідж компанії на світовому ринку.

Компанія має також враховувати тренди і переваги ринку в країнах-імпортерах, законодавчі зміни, а також постійно оцінювати та адаптувати свої ланцюги поставок.

Адаптація до локальних ринків: Розуміння культурних, кліматичних та регулятивних особливостей країн-імпортерів є ключовим для успішного експорту. "Авалон Статус" може розробляти специфічні продукти або адаптувати існуючі під вимоги та переваги місцевих ринків. Це може стосуватися енергоефективності будівель, використання певних матеріалів, що відповідають кліматичним умовам, або естетичних переваг.

Законодавче відповідання: З урахуванням міжнародних і локальних стандартів та законодавства у сфері будівництва та екології, "Авалон Статус" повинен впевнитися, що їх продукція відповідає всім необхідним сертифікатам та регуляціям. Це може включати сертифікацію матеріалів, дотримання стандартів безпеки та екологічних норм.

Технічна документація та підтримка: Надання детальної технічної документації, інструкцій по використанню та монтажу, а також сервісної підтримки є необхідним для забезпечення довіри та задоволеності клієнтів. "Авалон Статус" може встановити партнерства з місцевими дистриб'юторами

або сервісними центрами для забезпечення якісного обслуговування на експортних ринках.

Логістика та ланцюг поставок: Ефективна логістика та управління ланцюгом поставок є важливим для своєчасного та економічно ефективного доставлення продукції до кінцевих споживачів. "Авалон Статус" має оптимізувати свої логістичні шляхи, скористатися перевагами мультимодальних перевезень та розглянути можливості для локалізації виробництва або зберігання ближче до кінцевих ринків.

Постійний моніторинг та інновації: Світ будівельних матеріалів та технологій постійно розвивається. "Авалон Статус" має постійно слідкувати за новими трендами, технологічними розробками, та інноваціями, щоб підтримувати конкурентоспроможність та відповідати зростаючим вимогам клієнтів і ринку.

Усі ці аспекти допоможуть "Авалон Статус" створити ефективну та вигідну стратегію експорту, забезпечуючи сталий розвиток компанії та розширення її присутності на міжнародних ринках.

"Авалон Статус" може також зосередитись на створенні та підтримці довгострокових стосунків зі своїми замовниками та партнерами за кордоном. Стійкі та надійні відносини допоможуть впевнено навігувати в міжнародному бізнес-середовищі, пристосовуючись до його змін та реагуючи на виклики. Для цього компанія може:

Здійснювати маркетингові дослідження: Розуміння потреб та вимог специфічних ринків є ключем до успішного експорту. "Авалон Статус" може проводити регулярні маркетингові дослідження для оцінки трендів, конкуренції та потенційних ніш для своєї продукції.

Розвивати бренд і репутацію: Позиціонування компанії як надійного, інноваційного та відповідального постачальника буде сприяти привабливості та

утриманню клієнтів. Це може включати участь в міжнародних виставках, будівельних форумах, публікацію відгуків клієнтів, та інші маркетингові заходи.

Застосування гнучких контрактних умов: В умовах швидко змінюваного ринку, "Авалон Статус" може пропонувати гнучкі умови контрактів, щоб враховувати потреби та ризики обох сторін. Це може включати змінні цінові моделі, гнучкі терміни доставки, гарантії якості та післяпродажне обслуговування.

Використання цифрових платформ для спілкування: Ефективне спілкування та обмін даними є критично важливими для управління міжнародними проектами. "Авалон Статус" може інтегрувати CRM системи, проектні менеджмент платформи та інші цифрові інструменти для покращення координації та взаємодії з партнерами та клієнтами.

Підтримка високих стандартів якості: Підтримка високих стандартів якості та відповідність міжнародним сертифікаціям може суттєво підвищити конкурентоспроможність "Авалон Статус" на зовнішніх ринках. Це означає не тільки використання якісних матеріалів, але й дотримання найкращих практик в управлінні проектами та будівництві.

Для імпорту "Авалон Статус" може розглядати ряд будівельних матеріалів, які допоможуть підвищити якість, ефективність та сталість їхніх проектів. Вибір матеріалів для імпорту зазвичай ґрунтується на їхній унікальності, вищій якості, технологічності або відсутності на місцевому ринку. Ось декілька прикладів матеріалів, які "Авалон Статус" може розглянути для імпорту:

1. Спеціалізовані бетони: Це можуть бути високоміцні бетони, самоуплотнювальні бетони або бетони з особливими властивостями, які не виробляються на місцевому рівні.

2. Енергоефективні та інтелектуальні вікна: Вікна з подвійним або потрійним склінням, а також ті, що мають спеціальні покриття для покращення термічної ізоляції або регулювання світлового потоку.

3. Інноваційні ізоляційні матеріали: Це можуть бути матеріали з високими теплоізоляційними властивостями або екологічні ізоляційні матеріали, що не доступні на місцевому ринку.

4. Технологічно просунута арматура: Це може включати арматуру з високою корозійною стійкістю або особливою геометрією для певних типів конструкцій.

5. Високоякісні покрівельні матеріали: Імпорт покрівельних матеріалів, які пропонують довговічність, естетику та відмінні погодні характеристики, може бути важливим для підвищення якості будівельних проектів.

6. Декоративні та облицювальні матеріали: Це можуть бути унікальні камені, кераміка, скло або інші матеріали для зовнішнього та внутрішнього оздоблення.

7. Сучасні системи освітлення: Енергоефективне освітлення або інтелектуальні системи освітлення, що можуть бути інтегровані в загальну систему управління будівлею.

8. Екологічно чисті фарби та покриття: Фарби та покриття, що не містять шкідливих речовин і відповідають найвищим стандартам екологічної безпеки.

Для "Авалон Статус", імпорт цих матеріалів може допомогти забезпечити переваги, такі як унікальність проектів, висока якість будівництва, сталість та інновації. Однак, важливо також зважати на вартість імпорту, митні регуляції, логістику та забезпечення відповідності міжнародним стандартам якості та безпеки.

"Авалон Статус" може прагнути імпортувати спеціалізовані бетони з метою використання в конкретних проектах, де вони можуть забезпечити кращу продуктивність, довговічність та інші бажані властивості. Ось детальніше про кожен тип спеціалізованого бетону, який може бути розглянутий для імпорту:

Високоміцні бетони (High-Strength Concrete - HSC):

- Характеристики: Високоміцні бетони характеризуються підвищеною міцністю на стиск, що зазвичай починається від 40 МПа і може сягати 100 МПа та вище. Це досягається завдяки використанню високоякісного цементу, добавок, щільних заповнювачів та оптимізації водоцементного відношення.

- Застосування: Використовуються у висотних будівлях, мостах, дамбах та інших конструкціях, де потрібна висока міцність та довговічність.

Самоуплотнювальні бетони (Self-Compacting Concrete - SCC):

- Характеристики: Самоуплотнювальні бетони мають високу текучість та здатність самостійно уплотнюватися без додаткового вібрування. Вони ідеально підходять для використання в умовах, де складно застосувати традиційне вібрування, або для складних форм та високої щільності арматури.

- Застосування: Ідеальний для використання у складних конструкціях, таких як звивисті колони, тонкі панелі, предварительно напряженные конструкции та ін.

Бетони з особливими властивостями:

Це може включати бетони з підвищеною вогнестійкістю, стійкість до хімічного впливу, термічну ізоляцію чи інші спеціалізовані властивості, що робить їх ідеальними для специфічних умов експлуатації або середовищ.

Інші консидації:

При імпорті спеціалізованих бетонів "Авалон Статус" потрібно звернути увагу на такі аспекти:

- Логістика та транспортування: Забезпечення своєчасного та безпечного транспортування бетону, особливо якщо він вимагає спеціальних умов.

- Технічна підтримка та консультації: Наявність технічної підтримки від постачальників для забезпечення правильного використання та уплотнення бетону.

- Відповідність стандартам: Переконатися, що імпортований бетон відповідає всім місцевим та міжнародним стандартам та регуляціям.

Розглядаючи ці аспекти та вибираючи відповідні типи спеціалізованих бетонів, "Авалон Статус" може значно покращити якість та властивості своїх будівельних проектів, а також забезпечити конкурентні переваги на міжнародному рівні.

При імпорті спеціалізованих бетонів, "Авалон Статус" може також зосередити увагу на інноваційних бетонних рішеннях, що з'являються на ринку, і які можуть принести значні переваги їхнім проектам. Розвиток технологій у сфері будівельних матеріалів постійно пропонує нові можливості для покращення властивостей, екологічності та ефективності бетону.

Інноваційні Бетонні Рішення:

- Бетони зі зміненими фізичними властивостями: Новітні розробки включають легкі бетони для зменшення навантаження на конструкції, а також бетони з підвищеною морозостійкістю чи водонепроникністю для специфічних кліматичних умов.

- Екологічні бетони: Розвиток бетонів з використанням перероблених або біорозкладних компонентів спрямований на зменшення екологічного впливу будівництва. Це може включати бетони з додаванням переробленого скла, пластику або біорозкладних волокон.

- Самовідновлювальні бетони: Ці бетони містять бактерії або інші добавки, які активуються при появі тріщин та сприяють їх "заліковуванню", тим самим підвищуючи довговічність та надійність конструкцій.

- Теплоакумуючі бетони: Спеціалізовані бетони, які ефективно накопичують тепло, можуть бути використані для покращення енергоефективності будівель, зокрема у системах пасивного опалення та охолодження.

Процес Імпорту:

При імпорті будь-яких спеціалізованих бетонів, "Авалон Статус" повинна звертати увагу на такі важливі аспекти:

- Відповідність стандартам: Забезпечення, що бетон та його компоненти відповідають міжнародним стандартам якості, безпеки та екологічності.

- Логістика та зберігання: Організація ефективного транспортування та зберігання бетону, особливо якщо він вимагає спеціальних умов.

- Технічна підтримка: Підтримка зі сторони постачальника для консультацій, навчання персоналу та усунення можливих проблем при використанні бетону.

- Економічна ефективність: Оцінка загальних витрат на імпорт, включаючи транспортування, митні платежі та інші витрати, у порівнянні з потенційною доданою вартістю для проектів.

Інтеграція інноваційних та спеціалізованих бетонів у будівельні проекти може значно підвищити якість, сталість та ефективність будівництва, забезпечуючи "Авалон Статус" переваги на конкурентному ринку. При цьому, важливо забезпечити ретельний вибір матеріалів, їх відповідність проектним вимогам та ефективне управління всіма етапами імпорту.

Цифровізація документообігу в "Авалон Статус" може стати ключовим аспектом для підвищення ефективності, забезпечення прозорості процесів та покращення співпраці між усіма учасниками будівельного проекту. Ось детальніше про те, як це може бути реалізовано:

Електронна документація та управління файлами:

- Централізоване сховище: Всі документи та файли зберігаються в централізованій базі даних, доступній для учасників проекту з будь-якого місця та в будь-який час. Це забезпечує легкий доступ до актуальної інформації та зменшує ризик втрати важливих даних.

- Версійність та архівація: Системи управління документацією дозволяють відстежувати зміни, зберігати попередні версії документів та відновлювати важливу інформацію при необхідності.

Будівельні журнали та звітність:

- Електронні журнали: Ведення будівельних журналів у електронному форматі дозволяє забезпечити оперативне оновлення та обмін інформацією між усіма учасниками проекту. Це також спрощує збір та аналіз даних для звітності та моніторингу прогресу.

Контракти, ліцензії та дозволи:

- Електронне підписання та управління: Цифрові платформи дозволяють використовувати електронний підпис для швидкого укладення контрактів, а також забезпечують зберігання та легкий доступ до всіх необхідних ліцензій та дозволів. Це значно скорочує час, необхідний для бюрократичних процедур, та зменшує ризик помилок.

Координація та співпраця:

- Платформи співпраці: Використання інтегрованих платформ співпраці сприяє більш ефективному комунікаційному процесу між учасниками проекту. Це охоплює все – від проектування та планування до вирішення неочікуваних проблем на майданчику.

Переваги цифровізації документообігу:

- Збереження часу та ресурсів: Автоматизація рутинних процесів та зменшення паперового документообігу значно знижує витрати часу та матеріалів.

- Підвищення точності та прозорості: Цифрові системи зменшують ризик помилок, дозволяють вести точний облік та забезпечують високий рівень прозорості у веденні документації.

- Підвищення безпеки: Сучасні системи управління документацією забезпечують захист даних, контроль доступу та можливість відновлення інформації.

Цифровізація документообігу в "Авалон Статус" може стати важливою частиною стратегії підвищення продуктивності, управління якістю та забезпечення успішної реалізації будівельних проектів. Реалізація цього підходу вимагатиме інвестицій у відповідні технології та навчання персоналу, але вона може принести значні довгострокові переваги для компанії.

ВИСНОВОК

У даній роботі було досліджено та розглянуто питання ефективного управління експортно-імпортними операціями підприємства ТОВ «Авалон статус». Дослідження проводилося з метою виявлення можливостей покращення та оптимізації процесів міжнародної торгівлі, збільшення конкурентоспроможності підприємства на міжнародному ринку та максимізації прибутковості операцій.

На підставі проведеного дослідження можна зробити наступні висновки:

Проведений аналіз експортних та імпортних операцій підприємства показав наявність певних недоліків та можливостей для вдосконалення процесів.

Важливим кроком є розробка стратегії міжнародної торгівлі, яка враховує специфіку бізнесу підприємства та кон'юнктуру міжнародних ринків.

Використання сучасних інформаційних технологій та програмного забезпечення може сприяти автоматизації багатьох процесів, що зменшить ризики та підвищить ефективність операцій.

Наявність кваліфікованого персоналу та його постійне навчання є ключовим фактором успішного управління експортно-імпортними операціями.

Важливою є здатність до адаптації до змін на міжнародних ринках та пошук нових можливостей для розширення географії торгівлі.

Удосконалення експортно-імпортних операцій є надзвичайно важливою задачею для підприємства ТОВ «Авалон статус». Послідовна інтеграція запропонованих у роботі стратегій та практичних рекомендацій дозволить підприємству досягти стабільного росту та успішно конкурувати на міжнародному ринку.

Важливим аспектом удосконалення експортно-імпортних операцій є підтримка і співпраця з різними урядовими і неурядовими організаціями, які забезпечують підприємству необхідну інформацію, допомагають у вирішенні

правових та регуляторних питань, а також сприяють встановленню контактів на міжнародному рівні.

Однією з ключових складових успішної міжнародної торгівлі є управління логістикою та ланцюгом постачання. Ефективна організація та контроль над цими процесами дозволить зменшити витрати та підвищити рівень обслуговування клієнтів.

Здатність до аналізу ризиків та їх ефективного управління є важливою частиною стратегії міжнародної торгівлі. Підприємство повинно бути готовим вирішувати непередбачені ситуації та мінімізувати можливі збитки.

Останнім, але не менш важливим аспектом є збереження високих стандартів якості продукції та послуг, які надає підприємство. Це допомагає зберегти репутацію на міжнародному ринку та забезпечити постійний попит на продукцію.

Узагальнюючи, удосконалення експортно-імпортних операцій підприємства ТОВ «Авалон статус» вимагає комплексного підходу, включаючи стратегічне планування, впровадження інноваційних технологій, співпрацю з партнерами та властивим управлінням ризиками. Це дозволить підприємству збільшити ефективність операцій, розширити свою присутність на міжнародних ринках та забезпечити стійкий розвиток в умовах глобалізації та конкуренції.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Аванесова Н. Е. Стратегічне управління підприємством та сучасним містом : теоретико-методичні засади : монографія / Н. Е. Аванесова, О. В. Марченко ; Харків. нац. ун-т буд-ва та архітектури. – Харків : Щедра садиба плюс, 2015. – 195 с.
2. Азарова А.О., Нікіфорова Л.О. Економіка підприємства. Практикум: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. – Вінниця: ВНТУ, 2016. – 216 с.
3. Бауерсокс Д., Клос Д.Дж. Логістика: інтегрований ланцюг постачання. 2-ге вид., пров. з англ. М: ЗАТ «Олімп-Бізнес», 2017. 640 с.
4. Балацький Є. О., Бондаренко А. Ф. Маркетинг: навч. посібник. Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2015. 397 с.
5. Бондар В.Ю., Дунська А.Р. Особливості формування ефективного механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю на підприємстві // Сучасні підходи до управління підприємством: Збірник наукових праць V Всеукраїнської науково-практичної конференції з міжнародною участю, 24 квітня 2014 р. – Черкаси : видавець Чабаненко Ю. А., 2014. – К.: НТУУ «КПІ» ВПІ ВПК «Політехніка», 2013. – С. 262-265
6. Бондаренко Л.М. Формування та розвиток зовнішньоекономічного потенціалу регіону/Л.М. Бондаренко, І.В. Бондаренко//Збірник наукови праць Вінницького національного аграрного університету. Серія Економічні науки. – 2015. - Випуск 2 (77). – С.11-24.
7. Біловодська О. А. Маркетингова політика розподілу та збуту: дослідження сутності ролі та значення. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2017. № 2. С. 85–97.
8. Брустинов Д.М. Вплив корпоративної культури на діяльність менеджерів / Д.М.Брустинов, Т.І. Калініченко // Держава та регіони . – 2015. - №1. – С. 31- 33.

9. Вічевич А. М., Максимець О. В. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності : навч. посіб. Львів : Афіша, 2015. 140 с.
10. Власюк Т. О. Оптимізація імпортової політики як чинник зовнішньоторговельної безпеки / Т. О. Власюк // Проблеми економіки. – 2015. – № 3. – С. 39–51.
11. Власюк Т. О. Стан і тенденції зовнішньоторговельної діяльності України: виклики для економічної безпеки та способи подолання / Т. О. Власюк // Стратегічні пріоритети. – 2015. – №4 (37). – С. 48–58.
12. Волинчук Ю. В. Методичні підходи до аналізу фінансових потоків підприємства. Глобальні та національні проблеми економіки. 2015.
13. Волинчук Ю. В., Вахович І. М., Пушкарчук І. М. Теоретико-методичні аспекти логістичного управління матеріальними потоками підприємств. Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки і управління. Серія 1. Економіка. 2014. № 2 (22). С. 81–88.
14. Глущенко Я. І. Темпоральний і структурний аналіз міжнародної торгівлі товарами України / Я. І. Глущенко // Сучасні можливості забезпечення розвитку міжнародних відносин та економіко-політичного процесу: матеріали доповідей Міжнародної науково-практичної конференції. – Ужгород : Видавничий дім «Гельветика», 2019. – С. 40–43.
15. Глущенко Я. І. Аналіз зовнішньоторговельних відносин України і Китайської Народної Республіки / Я. І. Глущенко, В. М. Сторчак // Економіка і суспільство. – 2018. – № 16. – С. 50–57.
16. Глущенко Я. І. Внутрішній контроль зовнішньоекономічного договору: інформаційно-організаційні та методичні аспекти / Я. І. Глущенко // Причорноморські економічні студії. – 2017. – №16. – С. 64–68.
17. Глущенко Я. І. Особливості експорту та імпорту транспортних послуг України / Я. І. Глущенко // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2017. – № 4(36). – С. 9–12.

- 18.Глущенко Я. І. Оцінка стану інноваційної діяльності промислових підприємств України / Я. І. Глущенко // Економіка, фінанси, право. – 2016. №5/3. – С. 34–37.
- 19.Григорова-Беренда Л. І. Теорія і практика зовнішньої торгівлі: навч. посіб. / Л. І. Григорова-Беренда, М. В. Шуба. – Харків: Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна, 2016. – 136 с.
- 20.Григор'єв, М. П. Маркетинг: підручник для прикладного бакалаврату / М. П. Григор'єв. - 5-е изд., Перераб. і доп. - М, 2015.
- 21.Далик В.П. Проблеми розвитку української зовнішньої торгівлі послугами / В.П. Далик, Н.І. Дуляба // Регіональні проблеми розвитку територіальних систем: теорія, практика, перспективи: матеріали міжнародної науково-практичної конференції (15–16 квітня 2016 р.). Ч. 3; ред. кол.: М.А. Лендел (гол. ред.) [та ін.]. – Ужгород: ФОП Сабов А.М. – С. 26–29.
- 22.Дунська А.Р., Завальна О.С. Основні напрямки підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств // Формування конкурентоспроможної національної економіки: світовий досвід та вітчизняні реалії [текст]: матеріали міжнародної науково-практичної конференції (м. Херсон, 19-20 квітня, 2013 р.) – Херсон: Видавничий дім «Гельветика», 2013. – С. 47-48.
- 23.Девіс Стівен М. Боротьба за вдосконалення всесвітнього корпоративного управління / М. Девіс Стівен // Економічні реформи сьогодні. – 2015. – № 25. – С. 6-11.
- 24.Доротич С.І. Адаптація митного законодавства України до європейських та міжнародних норм [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://www.dridu.dp.ua/zbirnik/2016-01/10dsiemn.pdf>.
- 25.Дьюбіел Стенлі. Корпоративне управління: вдосконалення методів організації роботи корпорацій / С. Дьюбіел // Економічні реформи сьогодні. – 2015. – № 25. – С. 12-18.

26. Дячек В.В. Особливості використання форм міжнародних розрахунків українськими підприємствами під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності / В. В. Дячек, О. Д. Колосовська, В. С. Оніщенко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2018. – Вип. 21. – С. 70–76.
27. Дяченко Т.О. Сучасні проблеми корпоративного управління в Україні / Т.О. Дяченко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2016. – № 6 (73) – С. 71-75.
28. Дяченко Т. О. Особливості митно-тарифного регулювання України / Т.О.Дяченко // Актуальні проблеми міжнародних відносин.– 2015.–№125.– С.128-137.
29. Євтушевський В. А. Стратегія корпоративного управління / В. А. Євтушевський, К. В. Ковальська, Н. В. Бутенко. – К.: Знання, 2015. – 287 с.
30. Зовнішня торгівля України / Державний комітет статистики, відп. За вип. А.О.Фризоренко. – Київ, 2016. – 102 с.
31. Зосимова Ж.С. Проблеми та умови покращення зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств / Ж.С. Зосимова // Економіка. Управління. Інновації. – 2013. – Вип. 2 (10). – С. 119–124.
32. Кавецький В. В. Економічне обґрунтування інноваційних рішень. Курс лекцій : [навч. посіб.] / В. В. Кавецький, І. В. Причепя, Л.О. Нікіфорова – Вінниця : ВНТУ, 2016. – 132 с.
33. Крикавський Є., Похильченко О., Фертч М. Логістика та управління ланцюгами поставок : навч. посіб. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2017. 844 с.
34. Ковальов В. В. Економіка підприємства: Підручник, 4-те вид., перероб. та доп. / Ковальов В. В. – К. : КНЕУ, 2009.– 247 с.
35. Кононенко О.С., Дунська А.Р. Форми організаційного забезпечення експортної діяльності промислових підприємств України // Актуальні

- проблеми економіки і управління: Зб. наук. праць. – К.:НТУУ «КПІ», 2014. – Вип. 8.
36. Косенко С.В. Теоретичні положення зовнішньоекономічної діяльності підприємства: визначення та класифікація / С.В. Косенко [Електронний ресурс] // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі. – 2015. - №3. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Eurmbg/2011_3/Kosenko.pdf
37. Козак Ю. Г. Міжнародна економіка : підруч. / Ю. Г. Козак. – Київ: Центр учбової літератури, 2017. – 228с.
38. Корпорації: управління та культура: (Монографія) / А. Е. Воронкова, М. М. Баб'як, Е. Н. Коренєв, І. В. Мажура. – Дрогобич: Вимір, 2015. – 376 с.
39. Ксендзук В. В. Механізми формування та реалізації державної зовнішньоторговельної політики України: дис. на здобуття наук. ступеня д-ра наук з держ. упр., спец.: 25.00.02. – Миколаїв, Житомир 2021. – 485 с.
40. Курочкіна І. Г. Аналіз тенденцій розвитку світової торгівлі товарами та послугами / І. Г. Курочкіна // БізнесІнформ. – 2015. – № 9. – С. 37–42.
41. Кузьмак О.І. Інноваційна стратегія як засіб стабілізації розвитку промислового підприємства. Інноваційна економіка. 2016. № 1–2. С. 114–118.
42. Новицький В. Є. Міжнародна економічна діяльність України : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2015. 465 с.
43. Носков В., Психологічні детермінанти корпоративної культури / В. Носков, А. Кальянов, О.Єфросиніна // Політичний менеджмент. – 2016. -№3 (17). – С. 76-88
44. Нікіфорова Л. О. Економіка підприємства. Дистанційний курс / Нікіфорова Л. О. // [Електронний ресурс] – режим доступу <http://vntu.edu.ua/index.php> – 2015.

45. Манаєнко І.М., Прсяник І.С. Особливості зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств в умовах євроінтеграції // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство/ Випуск № 18 /2018 Ужгород 2018. – С.11-15.
46. Маркевич К. Перспективи виходу України на ринки висхідних країн. Аналітична доповідь / К. Маркевич, В. Сіденко, В. Юрчишин. – Київ : Заповіт, 2015. – 116 с.
47. Мазаракі А. А., Мельник Т. М., Юхименко В. В. та ін. Економічний суверенітет України в умовах глобальних викликів : навч. посіб. / за заг. ред. Мазаракі А. А. Київ : КНТЕУ, 2015. 683 с.
48. Малиновська О. А. Міграційна політика: глобальний аспект та українські реалії: монографія / О. А. Малиновська. – Київ: НІСД, 2018. – 472 с.
49. Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції “Готельно-ресторанний бізнес: інноваційні напрями розвитку ”, 25-27 березня 2015 р. – К.: НУХТ, 2015 р. – 274 с.
50. Механізм державного регулювання корпоративних відносин в Україні. Орлова Н.С., Настюк С.С.. Теорія та практика державного управління. – вип.2(25). Х., 2016. – С. 1-7.
51. Окландер М. А., Кірносова М. В. Маркетингова товарна політика: навч. посібник. Львів: ЦУЛ, 2017. 200 с.
52. Останкова Л., Літвінов Ю., Літвінова Т., Підгорна О. Ціноутворення в умовах ринку: навч. посібник. Київ: ЦНЛ, 2017. 400 с.
53. Підприємництво і торгівля: навчальний посібник / під заг. ред. д.е.н., проф. Л.Л. Ковальської та проф. І.В. Кривов'язюка. К.: Видавничий дім «Кондор», 2018. 620 с.
54. Платонова І. О. Розвиток механізмів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні: дисер. на здобуття наук. ступеня канд. з держ.управлін. – Харків, 2020. – 253 с.

- 55.Пучко І. В. Роль зовнішньоекономічної діяльності в підвищенні конкурентоспроможності підприємства / І. В. Пучко // Наукова конференція «Європейська наука XXI століття» – Тернопільський національний економічний університет, 2016. – 602 с.
- 56.Петруня Ю. Є., Петруня В. Ю. Маркетинг: навч. посібник. Дніпропетровськ: Університет митної справи та фінансів, 2016. 362 с.
- 57.Погорелов Ю.С. Способи розвитку підприємства: умови та результативність використання. Економічний журнал Одеського політехнічного університету. 2017. № 1. С. 76–84.
- 58.Свідерська А. Поняття та класифікація ризиків у зовнішньоекономічній діяльності підприємства / А. Свідерська // Галицький економічний вісник. – 2014. – № 3. – С.113–121.
- 59.Статистичний щорічник України за 2015 рік / Державний комітет статистики, за ред. О.Г. Осауленка. – Київ.: Август Трейд, 2016. – 559с.
- 60.Стефаненко М.М. Методологічні заходи організації зовнішньоекономічної діяльності підприємства / М.М. Стефаненко [Електронний ресурс] // Економіка фінанси, право. – 2012.
- 61.Структура ринку легкових шин України [Електронний ресурс] // Еспресо. – 2019.
- 62.Структурні зміни у світовій торгівлі як чинник розвитку внутрішнього ринку України : монографія [Електронний ресурс] / Т. О. Осташко, В. В. Венгер, В. В. Гуменюк та [ін.]. ; за ред. Т. О. Осташко. – Київ: НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України», 2019. – 350с. – Режим доступу : <http://ief.org.ua/docs/mg/310.pdf>
- 63.Тарахуна О.М. Тенденції розвитку ринку консалтингових послуг в Україні / О. М. Тарахуна, І. С. Клименко, Н. К. Амеліна // Економіка та управління на транспорті. – 2017. – Вип. 4. – С. 129–135.
- 64.Тімар І.В. Особливості формування іміджу відчизняних підприємств сфери послуг / І.В. Тімар // Збірник наукових праць Міжнародної науково-практичної конференції «Економіка і менеджмент – 2015:

- перспективи інтеграції та інноваційного розвитку» (23-24 квітня 2015 року) Т. 9. – Дніпропетровськ: Вид. Біла К.О. – 2015. – С. 20-23.
65. Сухарській В. С. Зовнішньоекономічна діяльність: організація і управління: Монографія. – Тернопіль: Видавництво Астон, 2007. – 496 с.
66. Резнік О. М. Імплементация міжнародних стандартів спрощення та гармонізації митних процедур в Україні / О. М. Резнік, С. І. Денисенко // Система забезпечення договірних зобов'язань в праві та законі : Матери науки.-практ. круглого столу, Одеса 14 листопада 2014 р. – Одеса : Міжнар. гуманітарний уні-т, 2014. – С. 46–48.
67. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент. /Р.А. Фатхутдинов. – М.: ЗАО «Бизнес-школа», 2015. – 275 с.
68. Філіпенко А. С. Міжнародні торговельні зв'язки України: генезис і структура. Знання України. 2008. С. 36–39.

ДОДАТКИ

Додаток А

Фінансова звітність за 2022 рік. Актив

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного року, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн

Основні засоби:	1010	863.10	242.80
первісна вартість	1011	3 072.20	3 072.20
знос	1012	2 209.10	2 829.40
Усього за розділом I	1095	863.10	242.80
II. Оборотні активи Запаси:	1100	99 362.90	100 307.80
у тому числі готова продукція	1103	25 139.80	15 738.10
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	584.20	5 195.30
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	2 531.40	4 185.60
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	53 099.60	66 914.60
Гроші та їх еквіваленти	1165	4 545.30	170.40
Інші оборотні активи	1190	1 935.10	695.80
Усього за розділом II	1195	162 058.50	177 469.50
Баланс	1300	162 921.60	177 712.30

Додаток Б

Фінансова звітність за 2022 рік. Пасив

Назва рядка	Код рядка	На початок звітнього року, тис. грн	На кінець звітнього періоду, тис. грн
-------------	-----------	-------------------------------------	---------------------------------------

І. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	10.00	10.00
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-69 244.20	-108 000.60
Усього за розділом І	1495	-69 234.20	-107 990.60
товари, роботи, послуги	1615	2 664.10	1 509.90
Інші поточні зобов'язання	1690	229 491.70	284 193.00
Усього за розділом ІІІ	1695	232 155.80	285 702.90
Баланс	1900	162 921.60	177 712.30

Додаток В

Фінансова звітність за 2022 рік. Звіт про фінансові результати

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період
-------------	-----------	-----------------------------	-----------------------

			попереднього року, тис. грн
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	13 356.50	142 632.50
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	10 702.50	137 645.70
Інші операційні доходи	2120	9 703.80	461.70
Інші операційні витрати	2180	20 739.90	53 408.10
Інші доходи	2240	65.90	266.70
Інші витрат	2270	30 377.70	4 929.10
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	23 126.20	143 360.90
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	61 820.10	195 982.90
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	-38 693.90	-52 622.00
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	-38 693.90	-52 622.00

Додаток Г

Фінансова звітність за 2021 рік. Актив

Назва рядка	Код рядка	На початок звітнього року, тис. грн	На кінець звітнього періоду, тис. грн
Основні засоби:	1010	1 458.30	863.10
первісна вартість	1011	3 019.50	3 072.20
знос	1012	1 561.20	2 209.10
Усього за розділом I	1095	1 458.30	863.10
II. Оборотні активи Запаси:	1100	168 214.50	99 362.90
у тому числі готова продукція	1103	0.0	25 139.80
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	0.0	584.20
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	33 616.90	2 531.40
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	132 610.60	53 099.60
Гроші та їх еквіваленти	1165	4 861.70	4 545.30
Інші оборотні активи	1190	20 706.90	1 935.10
Усього за розділом II	1195	360 010.60	162 058.50
Баланс	1300	361 468.90	162 921.60

Додаток Г

Фінансова звітність за 2021 рік. Пасив

Назва рядка	Код рядка	На початок звітнього року, тис. грн	На кінець звітнього періоду, тис. грн
I. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	10.00	10.00
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-16 618.10	-69 244.20
Усього за розділом I	1495	-16 608.10	-69 234.20
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	0.00	0.00
III. Поточні зобов'язання Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	0.00	0.00
товари, роботи, послуги	1615	2 096.50	2 664.10
Інші поточні зобов'язання	1690	375 980.50	229 491.70
Усього за розділом III	1695	378 077.00	232 155.80
Баланс	1900	361 468.90	162 921.60

Додаток Д

Фінансова звітність за 2021 рік. Звіт про фінансові результати

Назва рядка	Код рядка	На початок звітнього року, тис. грн	На кінець звітнього періоду, тис. грн
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	142 632.50	0.00
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	137 645.70	0.00
Інші операційні доходи	2120	461.70	216.10
Інші операційні витрати	2180	53 408.10	16 434.90
Інші доходи	2240	266.70	105.40
Інші витрати	2270	4 929.10	0.00
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	143 360.90	321.50
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	195 982.90	16 434.90
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	-52 622.00	-16 113.40
Податок на прибуток	2300	0.00	0.00

Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	-52 622.00	-16 113.40
--	------	------------	------------

Додаток Е

Фінансова звітність за 2020 рік. Актив

Назва рядка	Код рядка	На початок звітнього року, тис. грн	На кінець звітнього періоду, тис. грн
I. Необоротні активи Нематеріальні активи	1000	0.00	0.00
Основні засоби:	1010	2 116.90	1 458.30
первісна вартість	1011	3 019.50	3 019.50
знос	1012	902.60	1 561.20
Усього за розділом I	1095	2 116.90	1 458.30
II. Оборотні активи Запаси:	1100	114 326.90	168 214.50
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1125	14 645.90	33 616.90
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	29 817.60	132 610.60
Гроші та їх еквіваленти	1165	568.50	4 861.70
Інші оборотні активи	1190	12 001.30	20 706.90
Усього за розділом II	1195	171 360.20	360 010.60
Баланс	1300	173 477.10	361 468.90

Додаток Є

Фінансова звітність за 2020 рік. Пасив

Назва рядка	Код рядка	На початок звітнього року, тис. грн	На кінець звітнього періоду, тис. грн
I. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	10.00	10.00
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-381.20	-16 618.10
Усього за розділом I	1495	-371.20	-16 608.10
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	0.00	0.00
III. Поточні зобов'язання Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	0.00	0.00
товари, роботи, послуги	1615	3 277.00	2 096.50
Доходи майбутніх періодів	1665	0.00	0.00
Інші поточні зобов'язання	1690	170 571.30	375 980.50
Усього за розділом III	1695	173 848.30	378 077.00

Баланс	1900	173 477.10	361 468.90
--------	------	------------	------------

Фінансова звітність за 2020 рік. Звіт про фінансові результати

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	0.00	253.20
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	0.00	200.10
Інші операційні доходи	2120	216.10	436.30
Інші операційні витрати	2180	16 434.90	1 041.10
Інші доходи	2240	105.40	24.10
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	321.50	713.60
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	16 434.90	1 241.20
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	-16 113.40	-527.60
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	-16 113.40	-527.60

