

**МІНІСТЕРСТВО ФІНАНСІВ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ПОДАТКОВИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

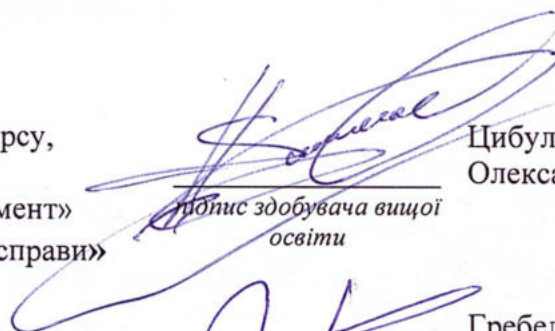
**Навчально-науковий інститут економічної безпеки та митної справи
Кафедра митної справи та товарознавства**

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

**«ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ
ТОВ «АВІАБУДСЕРВІС»»**

Здобувача вищої освіти 6 курсу,
МММ- 23-1 групи,
спеціальності 073 «Менеджмент»
ОПП «Менеджмент митної справи»



Цибульський
Олександр Ігорович

підпис здобувача вищої
освіти

Науковий керівник
науковий ступінь вчене звання



Гребельник Олександр
Петрович, д.е.н., проф.

підпис керівника

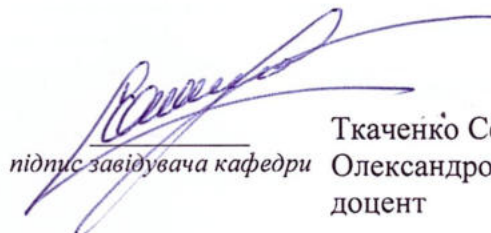
Керівник освітньої програми
науковий ступінь вчене звання



Гребельник Олександр
Петрович, д.е.н., проф.

підпис керівника

Допущено до захисту за рішенням
кафедри митної справи та
товарознавства
протокол від 17.01.2025 № 12



Ткаченко Сергій
Олександрович, к.е.н.,
доцент

Ірпінь 2025

Регистрація № 5

16.01.2025
(дата) (підпис відповідальної особи)

Результати перевірки

(до захисту, на доопрацювання)

[Signature]
(дата) (підпис)

Результат попереднього захисту

(оцінка)

(дата)

(підпис)

Результат захисту

5 (Відмінно) 12.02.2025
(оцінка) (дата) (підпис)

Голова комісії:

[Signature] (підпис) Личенко О.Г. (ініціали, прізвище)

Члени комісії:

[Signature] (підпис) Григоренко В.В. (ініціали, прізвище)
[Signature] (підпис) Романенко С.О. (ініціали, прізвище)
[Signature] (підпис) Михайленко Т.В. (ініціали, прізвище)

1. Зміст в
(ніість те
його зв'яз
вміня пр
лістичній п
висновків
2. Дотрим
інформат
3. Вчасне
всіх етапа
кафедрою
4. Рецензі
Р/

1. Довові
2. Роздат
3. Знання
практичн
відповідат
5. Адапта
конферен
Р/

ПЕРЕВІД
Оцінка
бальном

Оцінка

БЛАНК ОЦІНЮВАННЯ ВИПУСКНОЇ РОБОТИ

Об'єкти контролю	Діапазон оцінки в балах	Фактична кількість балів	Примітки	Дата, П.І.П.: керівника, голови комісії, членів комісії, секретаря, (підписи)
------------------	-------------------------	--------------------------	----------	---

ОЦІНЮВАННЯ ДИПЛОМНОЇ РОБОТИ КЕРІВНИКОМ ТА РЕЦЕНЗЕНТОМ

1.Зміст випускної роботи (якість теоретичного матеріалу, його зв'язок з практичним, вміння представляти матеріал в логічній послідовності, наявність висновків та пропозицій)	від 0 до 20			
2.Дотримання вимог щодо оформлення	від 0 до 10			
3.Вчасне виконання роботи на всіх етапах у встановлені кафедрою терміни	від 0 до 5			
4. Рецензент	від 0 до 5			
РАЗОМ БАЛІВ*	від 0 до 40			

ОЦІНЮВАННЯ ДИПЛОМНОЇ РОБОТИ КОМІСІЄЮ ПО ЗАХИСТУ

1.Доповіль	від 0 до 15			
2. Роздатковий матеріал	від 0 до 10			
3. Знання теоретичного та практичного матеріалу, вміння відповідати на запитання	від 0 до 25			
5. Апробація (участь у конференціях)	від 0 до 10			
РАЗОМ БАЛІВ	від 0 до 60			
ЗАГАЛЬНА КІЛЬКІСТЬ БАЛІВ	від 0 до 100	90		

ПЕРЕВЕДЕННЯ ОЦІНКИ ЗА 100-БАЛЬНОЮ ШКАЛОЮ ДО НАЦІОНАЛЬНОЇ ШКАЛИ ТА ШКАЛИ ЕКТС

Оцінка за 100-бальною шкалою	Оцінка за шкалою ЕКТС	Оцінка за національною шкалою	Дата	П.І.П.: голови, членів комісії, секретаря, (підписи)
90	4	5 (Відмінно)	20.02.2020	Мисюк О.П., Медведєва О.П., Тарасюк С.О., Савицька Т.В., Корнелюк О.В.

Правила переведення оцінок до національної шкали та шкали ЕКТС

Оцінка за 100-бальною шкалою	Оцінка за шкалою ECTS	Оцінка за національною шкалою
90-100	A	5 (відмінно)
80-89	B	4 (добре)
70-79	C	
60-69	D	3 (задовільно)
50-59	E	
35-49	FX	2 (незадовільно)

4

МІНІСТЕРСТВО ФІНАНСІВ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ПОДАТКОВИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Навчально-науковий інститут економічної безпеки та митної справи
Кафедра митної справи та товарознавства

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри митної справи та товарознавства
А.І.Зубрицький

Завдання на кваліфікаційну роботу
здобувачу вищої освіти
Цибульському Олександру Ігоровичу

1. Тема випускної кваліфікаційної (дипломної) роботи
Підвищення ефективності експортно-імпортних операцій ТОВ
«Авіабудсервіс»

Затверджена наказом ректора від «27» грудня 2023 р. №1742

1. Строк здачі закінченої роботи 02.12.2024 р.

2. Цільова установка та вихідні дані до роботи

Мета роботи обґрунтування теоретико-методичних підходів та розробка практичних рекомендацій з підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Авіабудсервіс»

Об'єкт дослідження - підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності у ТОВ «Авіабудсервіс».

Предмет дослідження - сукупність теоретичних та практичних аспектів підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності у даному підприємстві.

3. Перелік графічного матеріалу:

Розробити таблиці: «Алгоритм оцінки ЗЕД підприємства», «Розрахунок показників ефективності ЗЕД», «Динаміка показників господарської діяльності ТОВ «Авіабудсервіс» за 2021-2023 рр.», «Горизонтальний аналіз активів ТОВ «Авіабудсервіс» на початок та кінець 2023 р., тис. грн.», «Основні товари, які імпортує ТОВ «Авіабудсервіс»», «Товарна структура експорту та імпорту товарів та послуг ТОВ «Авіабудсервіс»», «Оцінка ефективності від здійснення імпортних операцій ТОВ «Авіабудсервіс» в 2021-2023 рр.», «Дерево цілей ТОВ «Авіабудсервіс»

Розробити графіки: «Показники фінансової стійкості ТОВ «Авіабудсервіс» в 2021-2023 рр.», «Розрахунок рентабельності імпортних операцій та загальної рентабельності реалізації ТОВ «Авіабудсервіс» в 2021-2023 рр.»

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

У розділі 1 розглянути теоретичні аспекти управління зовнішньоторговельною діяльністю підприємства, зокрема описати сутність управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства, вивчити стадії та

інструменти організації експортно-імпортних операцій підприємства при його виході на зовнішній ринок, дослідити методологічну базу підвищення ефективності управління експортно-імпортними операціями.

У розділі 2 провести аналіз стану зовнішньоторговельної діяльності ТОВ «Авіабудсервіс», зокрема дослідити стан імпортних та експортних операцій підприємства ТОВ «Авіабудсервіс» та оцінити ефективність зовнішньоторговельної діяльності підприємства ТОВ «Авіабудсервіс».

У розділі 3 запропонувати шляхи підвищення ефективності управління експортно імпортною діяльністю ТОВ «Авіабудсервіс», зокрема пропозиції щодо вдосконалення управління експортно – імпортною діяльністю ТОВ «Авіабудсервіс» та розробити альтернативні варіанти управління експортно імпортною діяльністю ТОВ «Авіабудсервіс».

5. Календарний план виконання роботи

№	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	
		За планом	Фактично
1	Вибір теми, вивчення літературних джерел, постановка проблеми та складання плану роботи	25.09.2023	25.09.2023
2	Вибір та вивчення навчальної, наукової та методичної літератури за темою	02.11.2023	02.11.2023
3	Видача завдання науковим керівником	04.02.2024	04.02.2024
4	Підготовка першого розділу роботи та подання її науковому керівнику	06.05.2024	06.05.2024
5	Підготовка другого розділу роботи та подання її науковому керівнику	02.09.2024	02.09.2024
6	Підготовка третього розділу роботи та подання її науковому керівнику	03.10.2024	03.10.2024
7	Доопрацювання роботи з урахуванням зауважень наукового керівника	23.11.2024	23.11.2024
8	Подання роботи для перевірки на наявність плагіату	02.12.2024	02.12.2024
9	Попередній захист роботи	21.12.2024	21.12.2024
10	Отримання відгуку керівника роботи	15.01.2025	15.01.2025
11	Допуск роботи зав. кафедрою до захисту	24.01.2025	24.01.2025
12	Отримання зовнішньої рецензії	31.01.2025	31.01.2025
13	Захист роботи	Лютого 2025	Лютого 2025

6. Дата видачі завдання «04» лютого 2024 року

7. Керівник випускної кваліфікаційної (дипломної) роботи

Гребельник О. П.
(підпис) (прізвище, ініціали)

8. Гарант освітньо-професійної програми

Гребельник О. П.
(підпис) (прізвище, ініціали)

9. Завдання до виконання отримав
здобувач вищої освіти

Цибульський О. І.
(прізвище, ініціали) (підпис)

АНОТАЦІЯ

Відгук керівника випускної кваліфікаційної (дипломної) роботи

Дипломна робота присвячена актуальній темі підвищення ефективності експортно-імпортних операцій підприємства, що є особливою проблемою в сучасних умовах глобалізації та нестабільності міжнародних ринків. Структура дипломної роботи відповідає назві. В логічній послідовності досліджені питання плану.

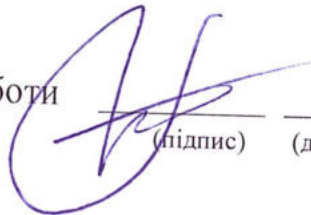
Робота складається з трьох розділів, кожен з яких логічно пов'язаний із загальним призначенням дослідження. У першому розділі проведено теоретичний аналіз експортно-імпортних операцій, їх регулювання та роль в діяльності підприємства. У другому розділі проаналізовано поточний стан експортно-імпортних операцій ТОВ «Авіабудсервіс», із застосуванням відповідних методів економічного аналізу. У третьому розділі пропонуються конкретні заходи щодо підвищення ефективності експортно-імпортної діяльності.

Цибульський О. І. продемонстрував високий рівень теоретичної підготовки, вміння аналізувати статистичні дані, робити обґрунтовані висновки та пропонувати практичні рекомендації. Особливо слід відзначити конкретні аспекти роботи, наприклад: розробку моделі оптимізації логістичних процесів, детальний SWOT-аналіз тощо.

Виконана робота за змістом і структурою відповідає завданню та методичним рекомендаціям. Основну мету даного дослідження досягнуто.

Випускна кваліфікаційна робота може бути допущена до захисту та заслуговує на позитивну оцінку.

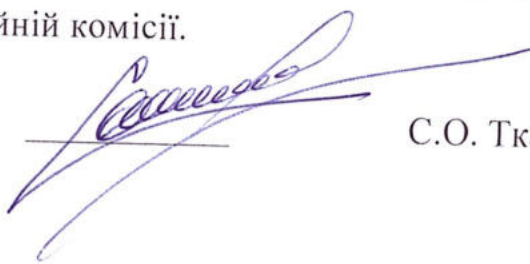
Керівник випускної кваліфікаційної (дипломної) роботи


(підпис) (дата)

Висновок кафедри про випускну кваліфікаційну (дипломну) роботу

Випускна кваліфікаційна (дипломна) робота здобувача вищої освіти Цибульського Олександра Ігоровича після попереднього захисту розглянута на засіданні кафедри, протокол від «17» січня 2025 №12 допущена до захисту на екзаменаційній комісії.

Завідувач кафедри



С.О. Ткаченко

РЕЦЕНЗІЯ

на випускню кваліфікаційну (дипломну) роботу
здобувача вищої освіти Державного податкового університету

Цибульського Олександра Ігоровича

Підвищення ефективності експортно-імпортних операцій суб'єкта ЗЕД ТОВ «Авіабудсервіс»

Актуальність теми. Зовнішньоекономічна діяльність є однією з ключових сфер функціонування економіки України. У контексті глобалізації та інтеграції на світові ринки, ефективне здійснення експортно-імпортних операцій стає важливим фактором забезпечення стабільного економічного зростання країни. Однак, сучасні кризи, такі як пандемія COVID-19, воєнні конфлікти та економічні санкції, значно ускладнили зовнішньоекономічну діяльність українських підприємств. Вибір теми даної дипломної роботи зумовлений необхідністю пошуку ефективних рішень для підтримки та розвитку зовнішньоекономічної діяльності українських підприємств в умовах кризових явищ. Підвищення ефективності експортно-імпортних операцій є важливим завданням не лише для окремих підприємств, але й для економіки країни в цілому, оскільки це сприяє зміцненню економічної стабільності, розвитку міжнародних економічних зв'язків та підвищенню конкурентоспроможності України на світовій арені.

Наукова новизна. В роботі запропоновано новий підхід до оптимізації процесів експортно-імпортних операцій, що враховує специфіку діяльності ТОВ «Авіабудсервіс» як дистриб'ютора обладнання для монолітно-каркасного будівництва.

Якість проведеного аналізу проблеми, текстового та табличного матеріалу. Під час виконання дипломної роботи, тему було розглянуто в повному обсязі. При цьому, були вирішені наступні завдання: розглянуто сутність управління зовнішньоторгівельною діяльністю підприємства; виокремлено стадії та інструменти організації експортно-імпортних операцій підприємства при його виході на зовнішній ринок; досліджено стан імпортних операцій підприємства ТОВ «Авіабудсервіс»; проведено оцінку ефективності зовнішньоторгівельної діяльності підприємства ТОВ «Авіабудсервіс»; висвітлено пропозицій щодо вдосконалення управління експортно – імпортною діяльністю ТОВ «Авіабудсервіс»; розроблено альтернативні варіанти управління експортно - імпортною діяльністю ТОВ «Авіабудсервіс».

Обґрунтованість пропозицій і висновків та їх практична цінність у роботі підприємства, установи, організації, органів ДМС України. За результатами виконаної роботи були зроблені висновки та рекомендації. Одержані результати можуть бути використані в практичній діяльності підприємства ТОВ «Авіабудсервіс» у частині підвищення ефективності експортно-імпортних операцій.

Наявність недоліків. Недоліки в дипломній роботі не суттєві, основним із яких є недостатнє висвітлення структури імпорту підприємства ТОВ «Авіабудсервіс».

Загальний висновок і оцінка роботи. Випускна кваліфікаційна (дипломна) робота викладена на актуальну тему, так як висвітлює роль експортно-імпортних операцій підприємства, як важливу умову успішного економічного розвитку, за результатами виконаної роботи зроблені загальні висновки та пропозиції. Зміст дипломної роботи викладений на достатньому теоретичному рівні та відповідає встановленим вимогам. Випускна кваліфікаційна (дипломна) робота може бути допущена до захисту в екзаменаційній комісії та заслуговує оцінки «відмінно».

Рецензент

Натасевичук управління боротьби

(науковий ступінь, вчене звання, посада, місце роботи)

з контрабандою злочинів Тетяна Іванівна

(підпис, М.П.)

(ініціали, прізвище)

«6» лютого 2025 р.



ННІ економічної безпеки та митної справи
Кафедра митної справи та товарознавства

ДОВІДКА

про перевірку кваліфікаційної роботи на академічний плагіат

П. І. Б. автора роботи

Цибульський Олександр Ігорович

Курс/група _____ МММ-23-1 _____

Тема кваліфікаційної роботи:

Підвищення ефективності експортно-імпортних операцій підприємства-суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності.

П. І. Б. наукового керівника

Гребельник Олександр Петрович

Дата захисту: 12.02.25

За результатом перевірки оригінальний текст у роботі становить 82,13%
Відсоток схожості (складається з правомірних запозичень – посилання, цитування; і неправомірних запозичень – пояснення щодо відсотку тексту, який не є оригінальним (н/д, стаття або інші роботи автора, які є у базі, але вони не зазначені в літературних джерелах) 17,87%, цитат 3,40%.

Відповідальна особа за перевірку на кафедрі



М. Ішук

АНОТАЦІЯ

Підвищення ефективності експортно-імпортних операцій ТОВ «Авіабудсервіс»

Мета дослідження полягає в обґрунтуванні теоретико-методичних підходів та розробки практичних рекомендацій з підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Авіабудсервіс». Згідно цієї мети, в роботі ставилися наступні завдання: узагальнити сутність управління зовнішньоторгівельною діяльністю підприємства; визначити стадії та інструменти організації експортно-імпортних операцій підприємства при його виході на зовнішній ринок обґрунтувати методичні підходи до оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства; провести дослідження стану імпортних операцій підприємства ТОВ «Авіабудсервіс»; оцінити стан ефективності зовнішньоторгівельної діяльності підприємства ТОВ «Авіабудсервіс»; розробити альтернативні варіанти управління експортно - імпортною діяльністю ТОВ «Авіабудсервіс».

Предметом дослідження є сукупність теоретичних та практичних аспектів підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності у даному підприємстві.

За результатами дослідження розроблено рекомендації з вдосконалення експортно-імпоротної діяльності ТОВ «Авіабудсервіс». Одержані результати можуть бути використані у практичній діяльності ТОВ «Авіабудсервіс».

Дипломна робота містить 50 сторінок , 17 таблиць, 8 рисунків, список використаних джерел з 50 найменувань, 5 додатків.

Ключові слова: управління, імпорт, експорт, зовнішньоекономічна діяльність, оптимізація витрат

Рік виконання дипломної роботи 2024

Рік захисту роботи 2025

ABSTRACT

Improving the efficiency of export-import operations of LLC "Aviabudservice"

The purpose of the study is to substantiate theoretical and methodological approaches and develop practical recommendations for increasing the efficiency of foreign economic activity of LLC "Aviabudservice". According to this purpose, the following tasks were set in the work: to summarize the essence of managing the enterprise's foreign trade activities; to determine the stages and tools for organizing the enterprise's export-import operations when entering the foreign market; to substantiate methodological approaches to assessing the efficiency of the enterprise's foreign economic activity; to conduct a study of the state of import operations of LLC "Aviabudservice"; to assess the state of the efficiency of foreign trade activities of LLC "Aviabudservice"; to develop alternative options for managing the export-import activities of LLC "Aviabudservice".

The subject of the study is a set of theoretical and practical aspects of increasing the efficiency of foreign economic activity in this enterprise.

Based on the results of the study, recommendations were developed for improving the export-import activities of LLC "Aviabudservice". The results obtained can be used in the practical activities of LLC "Aviabudservice".

The thesis contains 50 pages, 17 tables, 8 figures, a list of sources used from 50 items, 5 appendices.

Keywords: management, import, export, foreign economic activity, cost optimization

Year of completion of the thesis 2024

Year of defense of the work 2025

3MICT

BCTYII.....9

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОТОРГІВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	11
1.1 Сутність управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства.....	11
1.2 Стадії та інструменти організації експортно-імпортних операцій підприємства при його виході на зовнішній ринок	15
1.3 Методологічна база підвищення ефективності управління експортно-імпортними операціями.....	21
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ТА СУЧАСНИЙ СТАН ЗОВНІШНЬОТОРГІВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «АВІАБУДСЕРВІС».....	28
2.1. Дослідження стану імпортних та експортних операцій підприємства ТОВ «Авіабудсервіс».....	28
2.2. Оцінка ефективності зовнішньоторговельної діяльності підприємства ТОВ «Авіабудсервіс».....	36
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТНО ІМПОРТНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ТОВ «АВІАБУДСЕРВІС».....	42
3.1. Пропозицій щодо вдосконалення управління експортно – імпортною діяльністю ТОВ «Авіабудсервіс».....	42
3.2. Розробка альтернативних варіантів управління експортно - імпортною діяльністю ТОВ «Авіабудсервіс».....	49
ВИСНОВКИ.....	56
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	59
ДОДАТКИ.....	63

ВСТУП

Ефективність експортно-імпортних операцій підприємства є одним із ключових факторів успіху суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності в умовах глобальної конкуренції та швидких змін у економіці. Підвищення ефективності таких операцій дозволяє не лише отримати прибутковість підприємства, але й зберегти його стійкість та конкурентоспроможність на міжнародному ринку.

В умовах сучасної економіки, коли загострюються торгові війни, змінюються митні тарифи і валютні курси, підприємства змушені адаптуватися до нових викликів. Важливими інструментами для підвищення ефективності експортно-імпортних операцій є оптимізація логістики, зниження витрат на доставку, вибір ефективних каналів постачання та збуту, а також використання новітніх технологій для управління процесами.

Метою кваліфікаційної роботи є обґрунтування теоретико-методичних підходів та розробка практичних рекомендацій з підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Авіабудсервіс». Згідно з цією метою, в роботі ставилися наступні завдання: узагальнити сутність управління зовнішньоторгівельною діяльністю підприємства; визначити стадії та інструменти організації експортно-імпортних операцій підприємства при його виході на зовнішній ринок обґрунтувати методичні підходи до оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства; провести дослідження стану імпортних операцій підприємства ТОВ «Авіабудсервіс»; оцінити стан ефективності зовнішньоторговельної діяльності підприємства ТОВ «Авіабудсервіс»; розглянути пропозиції щодо вдосконалення управління експортно – імпортною діяльністю ТОВ «Авіабудсервіс»; розробити альтернативні варіанти управління експортно - імпортною діяльністю ТОВ «Авіабудсервіс».

Об'єктом дослідження є підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності у ТОВ «Авіабудсервіс».

Предметом роботи є сукупність теоретичних та практичних аспектів підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності у даному підприємстві.

Базою дослідження є зовнішньоекономічна діяльність ТОВ «Авіабудсервіс»

Методична база включає в себе різноманітні загальнонаукові та спеціальні методи дослідження, такі як аналіз, синтез, порівняння, графічний аналіз, статистичні методи, розрахунково-конструктивний аналіз.

Кваліфікаційна робота ґрунтується на показниках звітності ТОВ «Авіабудсервіс» за 2021-2023 роки. Практичне значення полягає в тому, що рекомендації щодо підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності у даному підприємстві можуть бути використані при впровадженні стратегічних рішень на практиці.

Практична значимість дипломної роботи на тему «Підвищення ефективності експортно-імпортних операцій суб'єкта ЗЕД ТОВ «Авіабудсервіс» розглядається в кількох ключових аспектах:

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬО-ТОРГІВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Сутність управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства

Зовнішньоекономічна діяльність (далі ЗЕД) - це сукупність функцій підприємств, орієнтованих світовий ринок, з урахуванням обраної зовнішньоекономічної стратегії, форм та методів роботи на зарубіжних ринках [9], а також одне з пріоритетних напрямів політик держави. Крім того, комерційні підприємства активно залучаються до зовнішньоторговельної діяльності (торгівля товарами, послугами, результатами інтелектуальної діяльності) та беруть участь у зовнішньоекономічній співпраці.

Відповідно до вітчизняного законодавства, «ЗЕД – це діяльність суб’єктів господарювання України та іноземних суб’єктів господарювання, а також діяльність державних замовників з оборонного замовлення у випадках, визначених законами України, побудована на взаємовідносинах між ними, яка має місце як на території України, так і за її межами» [31]. Структуру державноуправлінського апарату, що регулюють ЗЕД підприємств України, представлено на рис.1.1.



Рис. 1.1. Інститути що регулюють ЗЕД

Джерело: узагальнено автором на основі [15;16;32;]

Дослідник Й. Завадський під ЗЕД розуміє: «сукупність експортно-імпортних операцій міністерств, відомств, підприємств, державних, кооперативних та інших організацій; сутність зовнішньоекономічної діяльності визначається з дотримання принципів самофінансування та самоокупності через експорт власної продукції» [12]. Ю. Козак трактує це поняття як: «систему різноманітних світогосподарських взаємовідносин зі створення та просування на світовий ринок вироблених товарів за допомогою реалізації зовнішньоекономічних зв'язків країни, заснованих на міжнародному поділі праці та включають нормативно-правові та організаційні умови функціонування підприємницьких структур» [15].

На думку О. Акименко ЗЕД це: «діяльність, побудована на відносинах між суб'єктами господарської діяльності України та іноземними суб'єктами господарської діяльності, що має місце як на території України, так і за її межами, виявляється у сприянні зростанню національної економіки та включенню економік окремих країн у систему світового господарства» [6].

М. Дідківський застосовує поняття «ЗЕД» з позицій необхідності характеристики зовнішньоекономічних операцій на мікрорівні, тобто рівні безпосередньо підприємств, установ, організацій; операцій, метою яких вбачалося отримання прибутку за умов самоокупності [11].

Попереднє поняття розширює твердження О. Гребельника, на його думку ЗЕД – це «господарювання суб'єктів України та іноземних суб'єктів, яке ґрунтується на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами» [9].

Варто зазначити, що ЗЕД охоплює відносини не лише в межах окреслених географічно конкретної території, а між різними країнами, тобто має місце міжнародний формат співпраці. На нашу думку більш точною є аргументація про те, що ЗЕД підприємства слід розглядати як діяльність суб'єктів зовнішньоекономічних відносин, яка пов'язана із здійсненням різноманітних видів даної господарської діяльності та має місце як на території України, так і за її межами [22].

Трактування ЗЕД систематизовано за двома підходами: економіко-організаційний і законодавчо-правовий та відображено у табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Узагальнення наукових підходів до тлумачення терміну «зовнішньоекономічна діяльність»

Автор	Тлумачення терміну
Економіко-організаційний науковий підхід	
Н. Притула, О. Єрмакова	система економічних відносин
М. Лепеха, Г. Свириденко	комплекс системо-утворюючих факторів виробництва та реалізації експортної продукції
П. Верченко	процес реалізації зовнішньоекономічних зв'язків
Законодавчо-правовий науковий підхід	
Ю. Орловська, Г. Дугінець, П. Фісуненко	сукупність зовнішньоекономічних операцій у сфері господарської діяльності
В. Власюк, О. Гетьман	діяльність державних органів влади та господарських організацій
М. Дроздова; С. Тульчинська, С. Кириченко, В. Дубенець	діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності

Джерело: узагальнено автором на основі [14;21;8;33;15]

Якісна та належна оцінка ресурсного забезпечення підприємства, яке здійснює ЗЕД сприятиме її розвитку через вибір правильних форм та видів господарської діяльності та прийняття ефективних управлінських рішень, забезпечуватиме активізацію процесів тактичного й стратегічного планування та побудову ефективної системи управлінського й бухгалтерського обліків, економічного аналізу та системи внутрішнього контролю.

Існують різні причини, чому компанії прагнуть займатися зовнішньоекономічною діяльністю. Наприклад, їм може знадобитися закупити сировину або товари за кордоном, оскільки вони не можуть придбати ці товари у вітчизняних виробників. Така ситуація призводить до необхідності імпорту. Може бути і протилежна ситуація. Тобто, коли компанія має товари, які вигідніше продати за кордон, ніж продати в межах своєї країни. Таким чином виникає потреба в експорті. Нерідко компанії виступають торговими посередниками між продавцями і покупцями в різних країнах. Для того, щоб брати участь у міжнародній торгівлі, компаніям необхідно розуміти додаткові труднощі, пов'язані з цією діяльністю.

Відсутність обґрунтованого підходу до визначення напрямків здійснення ЗЕД вкрай негативно впливає на організацію управління такою діяльністю на підприємстві. Тому пропонуємо розглянути форми зовнішньоекономічної діяльності, які поділяються на види

В залежності від економічних інтересів суб'єктів господарювання на зовнішньому ринку визначено такі види та форми ЗЕД (табл. 1.2).

Таблиця 1.2.

Форми та види ЗЕД підприємств

Форми ЗЕД	Види ЗЕД
Зовнішня торгівля	Експорт Імпорт Реекспорт реімпорт
Міжнародне інвестиційне співробітництво	Кредитні угоди Міжнародний фінансовий лізинг Прямі іноземні інвестиції
Міжнародна виробнича кооперація	Надання ліцензій із оплатою продукцією Постачання виробничих ліній та заводів з оплатою продукцією Спільне виробництво на основі спеціалізації Підрядна кооперація
Міжнародне науково-технічне співробітництво	Продаж патенту чи ліцензії Надання консультаційних, інжинірингових послуг Постачання обладнання Будівництво цивільних та промислових об'єктів Надання технічної допомоги Управлінські послуги Навчання спеціалістів
Валютно-фінансові та кредитні операції	Проведення міжнародних розрахунків Надання кредитів та позик

Джерело: сформовано автором

Управління ЗЕД на підприємстві розглядається як спосіб регулювання процесів для підвищення економічної безпеки підприємства та використання конкурентного потенціалу підприємства. Основна ціль формування механізму управління полягає в тому, щоб досягти раціонального функціонування виробничих підрозділів підприємства. При цьому, основними вимогами в управлінні експортно-імпортними операціями є пристосування до нових умов виробничо-технічного циклу, зокрема налагодження гнучкого виробничого процесу, впроваджен-

ння швидких управлінських рішень, посилення інтелектуалізації праці, поліпшення якості продукції, удосконалення технологічних процесів та інше.

Ринкова економіка створила широкі можливості для зовнішньоекономічної діяльності та валютної незалежності підприємств. Поява уповноважених банків, які отримали ліцензію Центрального банку України на здійснення валютних операцій розширила сферу дії грошово-кредитного механізму. У зв'язку із цим імпортно-експортні операції стають одним з основних напрямків торгівлі в Україні та джерелом валютних надходжень для організацій-резидентів. Наразі великий інтерес суб'єктів господарювання до зовнішньоторговельних операцій зумовлює необхідність аналізу особливостей процесу міжнародної торгівлі та факторів, що впливають на кінцевий результат кожної зі сторін. Тому вбачається необхідним визначити оптимальні умови укладання зовнішньоекономічних контрактів як з точки зору експорту, так і з точки зору імпорту. Експортно-імпортна діяльність являє собою складні механізми відносин, що виникають у процесі купівлі-продажу товарів на світовому ринку [22].

Отже, ЗЕД підприємств варто розуміти як систему зовнішньоекономічних операцій у сфері виробничої діяльності окремих суб'єктів, що пов'язана з експортом й імпортом товарів/послуг з метою посилення конкурентних позицій та отримання прибутку шляхом виходу на міжнародний ринок. Актуальність даного трактування ЗЕД полягає у структуруванні ЗЕД підприємства в межах його загальної господарської діяльності та в узагальненні різновидів такої діяльності. Поряд з тим дане визначення окреслює мету провадження ЗЕД відповідно до цілей та завдань конкретного підприємства та його функціонування й поряд з тим ефективного розвитку.

1.2 Стадії та інструменти організації експортно-імпортних операцій підприємства при його виході на зовнішній ринок

Зовнішньоекономічна діяльність являє собою рушійний важель, який повною мірою здатний задовільнити зростаючу потребу у максимізації прибутку. Одним з основних завдань ЗЕД є забезпечення відносин між суб'єктами між-

народного договору стосовно забезпечення інтересів кожної сторони та отримання вигоди у процесі співпраці.

Сучасні реалії показують нам, що майже жодна країна світу та жодна компанія не можуть ефективно функціонувати без взаємозв'язку з іншими країнами та його підприємствами. Так, наразі світ набув форми глобалізованої, динамічної, концентрованої та непередбачуваної системи. Функціонування та розвиток компанії в цих умовах вимагає від менеджменту високого рівня професіоналізму, розуміння поточних тенденцій та навичок міжнародного ведення бізнесу. Важливість та необхідність питань планування та прогнозування незаперечна в практиці ведення бізнесу. Так, для досягнення мети необхідно мати приблизну «карту місцевості» передбачуваного руху, щоб найточніше побудувати траєкторію просування.

Якщо бізнес підприємства безпосередньо пов'язаний із ЗЕД, то ця обставина визначає необхідність ретельного осмислення мети фірми в зовнішньоекономічній сфері оскільки від цього залежить вибір оптимальної форми організації міжнародного бізнесу, підготовки та реалізації конкретних зовнішньоекономічних угод, оцінки допустимих для фірми витрат, структури та глибини опрацювання окремих розділів її бізнес-плану, включаючи комплекс міжнародного маркетингу.

Планування власне зовнішньоекономічної діяльності має низку особливостей порівняно з плануванням на підприємстві, що оперує лише на національному рівні.

Планування ЗЕД стосується не лише зарубіжних ринків (постачальників або покупців), але також охоплює наступні сфери діяльності фірми: виробництво, персонал, якість, збут, проведення, фінанси, маркетинг, складське та транспортне господарство, інвестиції, програми розвитку та співробітництва.

Основна відмінна риса планування зовнішньоекономічної діяльності полягає у вищій ступеня ризику при прийнятті управлінських рішень. Міжнародне ринкове середовище відрізняється високою динамікою змін та високим рівнем конкуренції.

Системність виходу підприємства на міжнародний ринок розуміє собою проведення стратегічного аналізу та формування стратегічного плану розвитку. Зокрема Кубів С. І. вважає, що: «стратегічний процес підготовки до виходу на зовнішні ринки має складатися з таких етапів:

- ~ аналіз взаємозв'язку підприємства з існуючими конкурентами, що діє на внутрішньому ринку;
- ~ визначення основних цілей та формування конкретних задач виходу на зарубіжний ринок;
- ~ оцінка ризиків і переваг;
- ~ вибір ринку та детальний його аналіз;
- ~ визначення методу за допомогою якого відбудеться впровадження на світовий ринок;
- ~ розробка ринкової маркетингової стратегії;
- ~ розробка тактики та механізмів дії обраної міжнародної стратегії» [20].

Лаконічне та змістовне бачення надане С. Полковниченко та І. Єльчищевою, які вважають, що прийняття рішення виходу на зовнішні ринки здійснюється за такою послідовністю: вибір ринку; обґрунтування способу виходу на нього; вирішення термінів виходу; визначення масштабів проникнення [28].

Для отримання доступу на міжнародні ринки підприємство повинне пройти декілька етапів, а саме: етап пробного експорту; етап екстенсивного експорту; етап інтенсивного експорту; етап експортного маркетингу; етап міжнародного маркетингу; етап глобального маркетингу, підтримує велика кількість науковців, у тому числі [20].

Існує кілька схем виходу на зовнішній ринок збуту. Експорт може бути прямим, що означає відкриття за кордоном власного складу або мережі для реалізації товару кінцевим споживачам. Робота зі складом наприклад на території ЄС має свої переваги в тому, що знижує ризик операції для контрагента в ЄС, дозволяє побудувати «пунктуальну логістику». Крім того, сприйняття ризику ведення бізнесу з українськими компаніями знижується у разі реєстрації українською компанією юридичні особи на цільовому ринку та ведення діяльності від його

імені. Як правило, це викликає більшу довіру з боку партнерів. Наступною моделлю експорту є створення стратегічного партнерства з іноземною компанією, в якому компанії використовують сильні сторони один одного для досягнення своєї мети.

Проте дане визначення не включає необхідність проведення стратегічного планування, яке здійснюється з метою визначення оптимальної стратегії виходу підприємства на міжнародні ринки та визначення стратегічних напрямків і заходів ведення зовнішньоторговельної діяльності. Тому, підсумовуючи підходи різних науковців, авторами узагальнено етапи планування виходу підприємства на міжнародний ринок, які будуть зрозумілими та здійсненими в практичній діяльності будь-якого підприємства (рис. 1.2).

Етап 1	• Діагностика підприємства
Етап 2	• Вибір стратегії
Етап 3	• Вибір міжнародного ринку
Етап 4	• Пошук партнерів
Етап 5	• Відкриття локальних представництв підприємства
Етап 6	• Створення єдиної інформаційної бази підприємства

Рис. 1.2. Етапи планування виходу підприємства на міжнародний ринок

Джерело: сформовано автором

Відповідно до ієрархії в системі управління А. А. Томпсоном виділено чотири основні види стратегій, які прямо відповідають різним організаційним рівням підприємства – корпоративна, конкурентна або ділова, функціональна й операційна. Кожна з них є базою для визначення рамок стратегічних напрямків і завдань, що реалізуються на конкретному рівні підприємства (рис. 1.3).

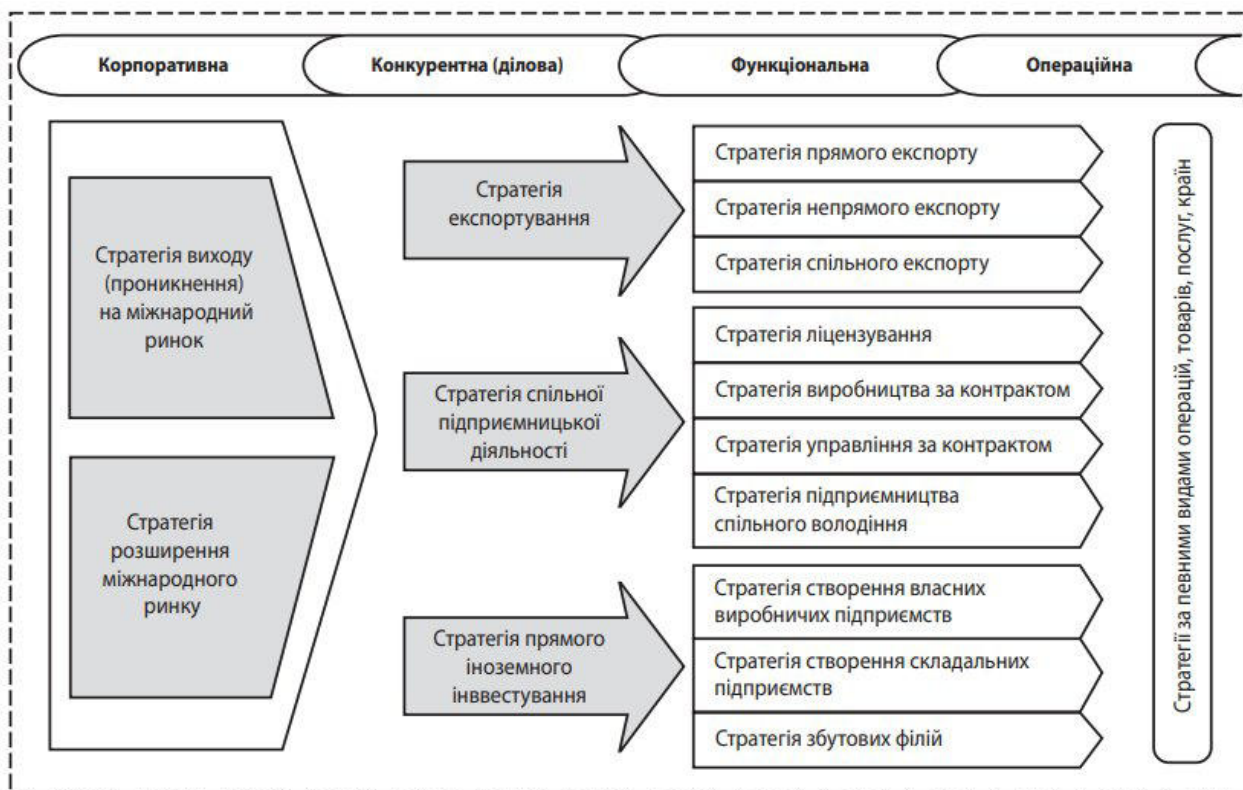


Рис. 1.3 Види стратегій виходу на міжнародний ринок за рівнями управління

Джерело: [27]

Варто зауважити, що міжнародний розвиток підприємства передбачає масштабування всіх процесів функціонування, а не проведення кількох експортних операцій чи заключення кількох контрактів, правильно спланована діяльність та обрана стратегія виходу чи розширення на міжнародні ринки є необхідною умовою для розвитку підприємства. Наявність продуманої стратегії, яка враховує аналітичні результати тенденцій розвитку зовнішнього ринку, цінову політику, актуальність продукту, можливих потенційних загроз та ризиків і т.д. дозволяє досягнути ефективності розвитку підприємства. Розвиток ЗЕД є пріоритетним вектором для підприємств з погляду просування економіки країни в цілому в системі міжнародних відносин. Виконання підприємствами такої функції підвищує ефективність не лише окремої соціально-економічної одиниці, а й національного господарства в цілому.

Як вже зазначалося, вихід на зарубіжні ринки може значно підвищити конкурентоспроможність підприємств. Проте, щоб максимізувати ці вигоди, підприємства мають обирати іноземні ринки, які відповідають їх унікальним ситуаціям. Чинники, які слід враховувати щодо того, які іноземні ринки найбільш вигідні для зростання вашого бізнесу відображені у табл. 1. 3

Табл. 1.3

Чинники та методи реагування на них для мінімізації негативного впливу на ведення ЗЕД підприємства

Чинник	Методи реагування на чинники для мінімізації їх негативно-го впливу на ЗЕД підприємства
Масштаб ринку та потенційне зростання	якщо підприємство прагне збільшити охоплення клієнтів, вибраний ним ринок має бути достатньо великим, щоб оптимізувати ваші доходи.
Культурні відмінності	Враховуючи, що іноземна аудиторія, ймовірно, матиме різні соціальні та культурні норми в порівнянні з місцевими клієнтами, вкрай важливо розуміти ці відмінності і відповідним чином коригувати свої повідомлення та пропозиції продуктів.
Конкурентне середовище	Розуміння потенційної конкуренції на цільовому ринку. Варто проаналізувати становище на ринку, сильні та слабкі сторони.
Витрати вихід на ринок	Сюди входять як початкові видатки, так й довгострокові експлуатаційні витрати.

Джерело: сформовано автором

Отже, організація експортно-імпортних операцій при виході підприємства на зовнішній ринок є багатоступеневим процесом, який вимагає системного підходу. Ефективність цього процесу забезпечується дотриманням основних стадій:

- ~ підготовча стадія гарантує аналіз ринкових можливостей, оцінку внутрішніх ресурсів та розробку стратегії виходу на зовнішній ринок. На цьому етапі підприємство формує основу для успішної зовнішньоекономічної діяльності, використовуючи інструменти стратегічного аналізу, маркетингові дослідження та правову експертизу;
- ~ операційна стадія зосереджена на реалізації експортно-імпортних операцій, включаючи укладання контрактів, організацію логістики, митне оформлення та фінансові розрахунки. Використання сучасних технологій та систем

автоматизації дозволить зменшити витрати та підвищити ефективність процесів.

~ контрольна стадія забезпечує аналіз результатів діяльності, оцінку виконання зовнішньоекономічних контрактів, зворотний зв'язок із партнерами та клієнтами та внесення коректив у стратегію підприємства для покращення операцій.

Загалом, успішний вихід підприємства на зовнішній ринок можливий за умови комплексного підходу, який забезпечує стратегічне планування, грамотну організацію та постійний моніторинг ефективності експортно-імпортних операцій.

1.3 Методологічна база підвищення ефективності управління експортно-імпортними операціями

Задля ефективного функціонування підприємства, що займається міжнародними контрактами варто використовувати комплексну систему управління зовнішньоекономічною діяльністю. Щоб отримати комплексну систему управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства необхідно враховувати науково-технічні, виробничі, сервісні, інформаційні, кваліфікаційні та експортно-імпортні чинники, що впливають на ефективність здійснення зовні.

Поняття ефективності ЗЕД має комплексний характер та може виражатися за допомогою комплексу різних економічних показників, проте найпростіший та найголовніший – це отримання прибутку від реалізацій виробленої продукції на зовнішньому ринку.

Результати дослідження сутності поняття «ефективність ЗЕД підприємства» у працях вітчизняних та зарубіжних вчених узагальнено у табл. 1.4.

Табл. 1.4.

Систематизація наукових поглядів щодо визначення сутності поняття «ефективність зовнішньоекономічної діяльності»

Автор	Трактування досліджуваного поняття	Недоліки
Ю. Козак	Ефективність ЗЕД підприємства, як елемент збільшення доходу	не розкрито механізм збільшення доходу; не завжди отриманий результат свідчить про ефективність.

I. Маркіна	Ефективність ЗЕД, як комплексний показник прибутковості підприємства	основним критерієм ефективності є тільки прибуток; не зазначено інші аспекти забезпечення ефективності.
О. Акименко	Ефективність ЗЕД, комплексний показник прибутковості підприємства	краще застосовувати для тих підприємств, які добре освоїли ринок;

Джерело: узагальнено автором на основі [22;14;6]

Критерії економічної ефективності відрізняються на різних рівнях здійснення ЗЕД, адже на кожному з них існують інші економічні інтереси [6]. А. Волченко акцентує на тому, що основним критерієм ефективності ЗЕ операції є фінансове забезпечення [27]. Авторка пропонує вибрати як функцію рентабельність активів – показник ефективності та результативності фінансової діяльності підприємства, а як фактори – чинники зовнішнього і внутрішнього середовища, що сприятиме комплексності та більшій об'єктивності моделювання.

Суб'єкту господарювання доцільно проводити аналіз ефективності ЗЕД як на стадії укладання зовнішньоторговельного контракту, так й у процесі провадження діяльності. Узагальнений алгоритм оцінки ЗЕД підприємства представлений на рис. 1.4.

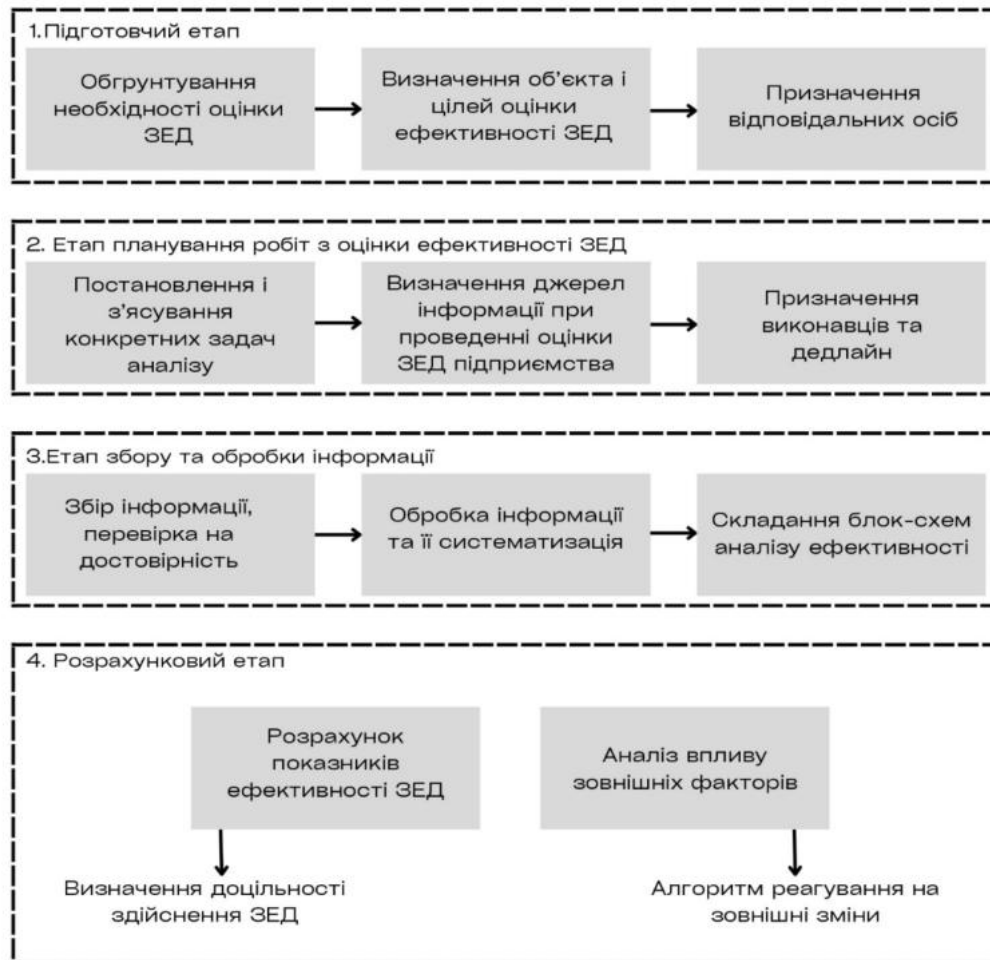


Рис. 1.4. Алгоритм оцінки ЗЕД підприємства

Джерело: сформовано автором на основі [34]

При визначенні ефективності ЗЕД варто застосовувати системний підхід, який дозволяє здійснювати комплексний аналіз різних варіацій зовнішньо-економічних операцій. Алгоритм організації та функціонування ЗЕД підприємств має розроблятися відповідно з фінансовими, матеріальними та технічними можливостями, а також з урахуванням їх конкурентоспроможності на зовнішньому ринку збуту. Для підвищення ефективності ЗЕД підприємства варто удосконалювати методологію оцінки шляхом моніторингу контрольованих та неконтрольованих факторів. Даний підхід необхідний для оцінки потенційних можливостей та очікувань підприємств у конкурентній боротьбі на зовнішньому ринку збуту, а також розробки заходів щодо максимізації прибутку від експортної та

імпоротної діяльності та мінімізації ризиків пов'язаних з цією діяльністю. Ключові складові методики аналізу ЗЕД підприємства відображені у табл. 1.5

Табл. 1.5

Основні показники оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності

Групи показників	Показники
Абсолютні показники	Обсяг експорту; обсяг імпорту; обсяг накладних витрат на виконання ЗТК; кількість та обсяг отриманих рекламацій у ЗТК; кількість задоволених рекламацій
Відносні показники	Індекси динаміки експорту та імпорту
Структурні показники	Товарна структура ЗЕД; географічна структура ЗЕД; структура накладних витрат ЗЕД
Показники ефективності використання наявних ресурсів	Валютна ефективність експорту/імпорту; абсолютна ефективність експорту/ імпорту; економічний ефект від експорту/імпорту; ефективність реалізації експортної продукції на внутрішньому ринку; ефективність придбання та використання імпортного обладнання; ефективність придбання і продажу ліцензій

Джерело: сформовано автором

Для оцінки рівня прибутковості та ефективності експортних та імпортних операцій варто перевірити, чи перевищують отримані дані значення пороговий коефіцієнт, який дорівнює 1. За умови, якщо рівність виконується, то експорт/ імпорт ефективний, і наступним шляхом слід шукати резерви підвищення ефективності. За умови, якщо рівність не виконується, то підприємству слід проаналізувати зовнішні чинники впливу, на предмет їх позитивному впливу на діяльність підприємства (рис. 1.5).



Рис. 1.5 Розрахунок показників ефективності ЗЕД

Джерело: сформовано автором на основі [27]

Розрахунок економічних показників ефективності слід здійснювати у розрізі кожної з країн в динаміці, що дозволить ідентифікувати пріоритети та перерозподілити поставки до країн, які забезпечують найбільший дохід підприємству-експортеру. Низка позицій для проведення розрахунку вимагають суб'єктивної, експертної оцінки, а для окремих доречним буде маркетинговий інструментарій. Дані етапи неможливо розрахувати математично.

При обґрунтованому підборі індексів оцінювання ЗЕД підприємств доцільно керуватись певними вимогами, а саме: кожен індекс має характеризуватись економічним змістом; для об'єктивності результату, розрахунок індексів повинен

ґрунтуватись на доступній інформаційній базі; під час розрахунку індексів потрібно враховувати взаємозв'язки між ними.

Оцінювання ефективності ЗЕД підприємств повинна проводитись за 6 параметрами, кожен з яких оцінює результативність поставленої мети (табл.1.9).

Табл. 1. 6

Індекси оцінки ефективності ЗЕД підприємств

Індкс	Формула	Зміст
Індекс вартості	$I_{\text{варт}} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{i1} P_{11}}{\sum_{i=1}^n Q_{i0} P_{10}}$	Відображає зміни обсягу виробництва продукції у звітному періоді по відношенню до базового
Індекс ціни	$I_{\text{ціни}} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{i1} P_{11}}{\sum_{i=1}^n Q_{i0} P_{10}}$	Характеризує зміну в середньому ціни на товар
Індекс фізичного обсягу	$I_{\text{фіз.обсягу}} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{i1} P_{11}}{\sum_{i=1}^n Q_{i0} P_{10}}$	Характеризує зміни вартості обсягу товарів за незмінних цін
Індекс кількості	$I_{\text{к-ті}} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{i1} P_{11}}{\sum_{i=1}^n Q_{i0} P_{10}}$	Відображає кількісну зміну обсягу виробництва періоду, що аналізується у відношенні до базового
Індекс кількісної структури	$I_{\text{струк.}} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{i1} P_{11}}{\sum_{i=1}^n Q_{i0} P_{10}}$	Визначає підвищення частки дорожчих товарів в межах товарної групи за рахунок зниження частки дешевих товарів
Середня ціна товару	$I_{\text{с.ціна}} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{i1} P_{11}}{\sum_{i=1}^n Q_{i0} P_{10}}$	Відображає середнє значення ціни експорту (імпорту) за аналізований період часу (рік/квартал/місяць)

Джерело: узагальнено автором на основі [24]

Отже, для українських підприємств в сучасних реаліях, зокрема в умовах війни – активізація ЗЕД та посилення її ефективності є важливими завданнями. Ведення та ЗЕД підприємствами є складним та багатокомпонентним процесом, який включає в себе не тільки значну кількість ресурсів, але й компетентного підходу до оцінювання його ефективності. Порівняння досягнутих результатів із попередніми періодами чи конкурентами дає змогу встановити поточний рівень ефективності такої діяльності та внести певні зміни у стратегію підприємства.

Для оцінки ефективності ЗЕД використовують, як кількісні так і якісні показники. Варто брати до уваги особливості кожного окремого підприємства та специфіку ведення ЗЕД. Проте в реаліях сьогодення класичні методи оцінки ефективності ЗЕД можуть бути недостатніми для визначення впливу такої діяльності на становище підприємства. Враховуючи це варто розробляти та викори-

стовувати додаткові методи, які допоможуть системно оцінити ефективність ЗЕД та її вплив на загальну ефективність діяльності підприємства.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ТА СУЧАСНИЙ СТАН ЗОВНІШНЬОТОРГІ- ВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «АВІАБУДСЕРВІС»

2.1. Дослідження стану імпорتنих та експортних операцій підприємства ТОВ «Авіабудсервіс»

ТОВ «Авіабудсервіс» - ексклюзивний дистриб'ютор провідних світових виробників обладнання та технологій для монолітно-каркасного будівництва. ТОВ «Авіабудсервіс» 27 років на ринку України. У лінійці кранів SYM представлено близько 40 моделей різних модифікацій вантажопідйомністю від 8 до 64 тонн.

ТОВ «Авіабудсервіс» у своїй діяльності надає оптимальні рішення для кожного проекту: оренда, продаж, та повний спектр додаткових послуг у сфері будівельних кранів, опалубки та лісів. Підприємство як учасник зовнішньоекономічної діяльності має право:

- ~ для експорту та імпорту продукції і послуг;
- ~ для відкриття рахунку в іноземній валюті в банках, для всіх видів розрахунків;
- ~ створення філій і представництв за кордоном;
- ~ для залучення вкладів і пожертв від іноземних юридичних і фізичних осіб
- ~ посередництво у зовнішньоекономічних зв'язків вітчизняних та іноземних суб'єктів господарювання.

Завдяки багаторічному досвіду та міцним партнерським відносинам з провідними світовими виробниками, ТОВ «Авіабудсервіс» не тільки реалізує продукцію високої якості, але й забезпечує професійне технічне обслуговування, монтаж і сервісну підтримку. Компанія орієнтована на постійне вдосконалення процесів, надаючи клієнтам консультації, технічну підтримку та індивідуальні рішення під потребу.

Анкета ТОВ «АВІАБУДСЕРВІС»

Повне найменування	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «АВІАБУДСЕРВІС»
Адреса	03124, м. Київ, Солом'янський район, бульвар Вацлава Гавела, буд. 8, корпус 59/4.
ЄДРПОУ	32485297
Дата реєстрації	20.05.2003
Розмір статутного капіталу	339 332,00 грн.
КВЕД	46.73 Оптова торгівля деревиною, будівельними матеріалами та санітарно-технічним обладнанням 43.99 Інші спеціалізовані будівельні роботи, н.в.і.у. 45.11 Торгівля автомобілями та легковими автотранспортними засобами 45.19 Торгівля іншими автотранспортними засобами 77.32 Надання в оренду будівельних машин і устаткування 77.39 Надання в оренду інших машин, устаткування та товарів, н.в.і.у. 46.63 Оптова торгівля машинами й устаткуванням для добувної промисловості та будівництва

Джерело: дані з відкритих джерел

У свою чергу, ТОВ «Авіабудсервіс» використовує базисні поставки FOB та CIF (ДОДАТОК Г). Термін "франко-борт" означає, що поставка є здійсненою продавцем, коли товар перейшов через поручні судна в порту відвантаження. Це означає, що з цього моменту усі витрати й ризики втрати чи пошкодження товару повинен нести лише покупець. Термін FOB зобов'язує продавця здійснити митне очищення товару для експорту. Умови доставки FOB (Free On Board) мають ряд важливих переваг для покупців і продавців у міжнародній торгівлі. Основні переваги умов FOB включають:

- ~ покупець отримує можливість обрати перевізника, маршрут та умови транспортування, що дає змогу оптимізувати витрати та забезпечити необхідний рівень контролю доставки.
- ~ прозорість та прогнозованість витрат FOB передбачає, що відповідальність та ризики переходять від продавця до покупця в момент завантаження товару на борт судна. Це додатково дозволяє розме-

жовувати витрати, що несе кожна сторона, і уникнути непередбачувані витрати.

- ~ FOB є загальновизнаним стандартом у міжнародній торгівлі, що спрощує укладення контрактів і забезпечує прозорість у взаємодії між сторонами.

Зазначимо, що ТОВ «Авіабудсервіс» для оформлення митних декларацій різних типів, зокрема це ІМ 40 ДЕ та ІМ ЕЕ використовує послуги митного брокера ТОВ «Рокада» (додаток Г). Так, на нашу думку, використання послуг митного брокера на має кілька важливих переваг, які можуть значно спростити процес оформлення товарів:

- ~ залучення митного брокера дозволяє зосередитися на основних бізнес-процесах, зменшуючи витрати часу на обробку товаросупровідних документів;
- ~ митний брокер безпосередньо допомагає в оптимізації митних платежів та зборів;
- ~ надання брокером всього спектру формальностей, включаючи підготовку, подачу та супроводження документів, що значно спрощує процес для керівництва компанії.

Враховуючи кількість зовнішньоекономічних операцій ТОВ «Авіабудсервіс» використання послуг митного брокера є доцільнішим рішенням ніж організація окремого відділу митного оформлення в структурі підприємства.

Діяльність ТОВ «Авіабудсервіс» зосереджена на таких напрямках:

- ~ продаж/оренда: опалубні системи та комплектуючі (балки, стійки, розхідні матеріали);
- ~ ремонт/чистка опалубки;
- ~ продаж/оренда будівельних лісів;
- ~ продаж/оренда підйомна техніка;
- ~ продаж баштових кранів;
- ~ продаж запчастин до баштових кранів;
- ~ оренда баштових кранів;

~ ремонт баштових кранів.

Зазначимо, що експортні послуги з оренди будівельних кранів є складовою частиною послуг міжнародної торгівлі, яка включає надання послуг з оренди спеціалізованого будівельного обладнання, зокрема кранів, на міжнародних ринках. Ця діяльність вимагає не лише технічної та логістичної підтримки, але й знання правових та регуляторних вимог на ринках, де безпосередньо надаються такі послуги.

Експортні послуги з оренди будівельних кранів мають свої особливості, які відрізняють його від традиційної торгівлі товарами. Ця діяльність пов'язана з наданням спеціалізованих будівельних послуг та потребує проектного планування, врахування регіональних умов та підтримки правових вимог на міжнародному рівні.

Організація експортно-імпорتنих операцій ТОВ «Авіабудсервіс» включає:

- ~ здійснення комерційних переговорів, погодження умов стосовно договору;
- ~ укладання договорів з постачання товарів;
- ~ конкретизація обсягу і розгорнутого асортименту товарів, що реалізовуватимуться, узгодження специфікації;
- ~ поставка і прийом товарів.

В якості завершальних операцій із закупівель підприємства розглядаються:

- ~ оцінювання діяльності постачальника;
- ~ проведення оперативного контролю за постачанням товарів і виконанням договорів;
- ~ оформлення й пред'явлення штрафів за порушення умов договорів.

Динаміка основних показників господарської діяльності

ТОВ «Авіабудсервіс» за 2021 – 2023 рр.

Показники	2021 р. Тис. грн.	2022 р. Тис. грн.	2023 р. Тис. грн.
Дохід від реалізації продукції (товарів/послуг)	22 898, 9	4 283, 2	7 458, 6
Інші операційні доходи	902, 6	1, 8	50, 5
Інші доходи	-	0, 7	0, 9
Разом доходи	23 801, 5	4 285, 7	7 510, 6
Собівартість реалізованих товарів/послуг	17 135, 8	2 861, 2	3 965, 6
Інші операційні витрати	3 831, 6	3 081, 8	2 560, 6
Інші витрати	1 563, 7	105, 8	213, 5
Разом витрати	22 531, 1	6 048, 8	6 741, 7
Фінансовий результат до оподаткування	1 270, 4	- 1 763, 1	770, 3
Податок на прибуток	228, 6	-	138, 7
Чистий прибуток	1 041, 8	- 1 763,1	631, 6

Джерело: дані підприємства

З огляду на дані які репрезентовано у таблиці можна зробити висновки, що у ТОВ «Авіабудсервіс» спостерігається різке падіння доходів від реалізації продукції у 2022 році (4283, 2 тис. грн.) з подальшим зростанням у 2023 році (7458, 6 тис. грн.), але дохід залишається нижчим рівня 2021 року (22898,9 тис. грн.). Це може свідчити про труднощі в діяльності компаній у 2022 році, через ринкові обмеження та зменшення попиту. Інші доходи незначні, але демонструють невелике зростання протягом трьох років (2021-2023 рр.).

Щодо аналізу витрат підприємства ТОВ «Авіабудсервіс» то можна констатувати, що витрати на собівартість реалізованих товарів та послуг у 2021 сягнуло показника 22 531, 1 тис. грн., а у 2023 році 6 741, 7 тис. грн. це можна вважати відповіддю на зниження доходів. На нашу думку, у 2023 році ефективність управління витратами стала ключовим фактором зростання чистого доходу, який позитивно впливає на рентабельність підприємства в цілому.

Загалом ТОВ «Авіабудсервіс» пережила значне падіння доходів у 2022 році, але змогла частково відновити позиції у 2023 році. Для досягнення

стабільності та подальшого зростання необхідно посилити маркетингову активність, розширити асортимент продукції або ринків збуту.

ТОВ «Авіабудсервіс» має продовжувати шукати шляхи для оптимізації своїх внутрішніх процесів, а також розвивати стратегії для збільшення ринкової частки та освоєння нових сегментів ринку для забезпечення довгострокового розвитку.

Таблиця 2.3

Горизонтальний аналіз активів ТОВ «Авіабудсервіс» на початок та кінець 2023 р., тис. грн.

Показник	2023 р. початок	2023 р. кінець
Необоротні активи	2,3	2,3
Запаси	10 293, 5	8 857, 9
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	2 978, 9	1 128, 6
Інша поточна дебіторська заборгованість	694, 8	1 548, 9
Гроші та їх еквіваленти	96, 8	155, 4
Оборотні активи	14 304, 0	11 822, 9
Активи	14 306, 3	11 825, 2

Джерело: сформовано автором згідно даних підприємства

Аналізуючи дані, які відображені в таблиці 2.3. можна зробити висновки, що необоротні активи залишилися на тому ж рівні, що показує стабільність у показниках даних категорій. Це вказує на те, що компанія не використовувала значних інвестицій у довгострокові активи. Запаси протягом року зменшилися на 1 435,6 тис. грн. (близько 13,9%). Це може свідчити про оптимізацію запасів або зниження обсягів виробництва та продажу. Значне зменшення дебіторської заборгованості на 1 850,3 тис. грн. (близько 62%) вказує на ефективне управління кредитною політикою, швидку оплату з боку покупців або зменшення обсягів реалізації. Зниження оборотних активів на 2 481,1 тис. грн. (близько 17,3%) вказує на зменшення ресурсів, які можуть бути використані в операційній діяльності, що може негативно позначитися на короткостроковій ліквідності.

Таблиця 2.4

Основні товари, які імпортує ТОВ «Авіабудсервіс» зазначено

Код 8426 – Підіймальні та вантажно-розвантажувальні механізми	8426 20 00 00 – Баштові крани; 8426 19 00 00 – Крани підіймальні інші
Код 8431 – Частини для підйомного обладнання	8431 31 00 00 – Частини підіймальних кранів, що використовують для обслуговування або ремонту кранів (мотори, троси, шків); 8431 39 00 00 – Інші частини та комплектуючі для обладнання підйомних кранів, які можуть включати шасі, електродвигуни, гальмівні системи.
Код 8501 – Електродвигуни та генератори	8501 52 20 00 – Електродвигуни змінного струму потужністю понад 750 Вт 8501 63 00 00 – Електродвигуни та генератори інші для промислових потреб, що використовують у механізмах баштових кранів.
Код 8537 – Обладнання з управління електричними системами	8537 10 99 00 – Панелі, пульти та інше обладнання для керування підйомними кранами (наприклад, контролери, блоки управління).
Код 7312 – Канати, троси, кабелі:	7312 10 41 00 – Сталеві канати для підйомного обладнання, які використовують як вантажні троси на кранах.
Код 2710 – Мастильні матеріали	2710 19 81 00 – Інші мастильні матеріали, що відповідають специфікаціям для обслуговування обладнання підйомної техніки.

Джерело: сформовано згідно даних підприємства

Товарні групи, що відображено у табл. 2.4 дозволяють забезпечити належне обслуговування, ремонт та модернізацію імпортованих баштових кранів, що сприяє підвищенню їх ефективної роботи та безпеки експлуатації. Варто зазначити, що здійснення імпортової діяльності ТОВ «Авіабудсервіс» відбувається в більшій мірі з метою обслуговування та підтримки технічного стану важкої техніки, зокрема баштових кранів та включається у вартість оренди. Компанія імпортує запасні частини, компоненти та спеціалізовані мастильні матеріали, що відповідають технічним вимогам виробників. Це дозволяє знизити ризики простоїв, продовжити термін експлуатації обладнання та підтримувати високі стандарти послуг, які надаються клієнтам у сфері оренди важкої техніки.

Таблиця 2.5

Товарна структура експорту та імпорту товарів та послуг ТОВ «Авіабудсервіс»

Товар	2021 р.	2022 р.	2023 р.
Імпорт, тис. грн.			
8431 31 00 00 – Частини підймальних кранів	153, 2	56, 3	136
8431 39 00 00 – Інші частини та комплектуючі для обладнання підйомних кранів, які можуть включати шасі, електродвигуни, гальмівні системи.	52,1	4,5	31,5
8501 63 00 00 – Електродвигуни та генератори інші для промислових потреб, що використовують у механізмах баштових кранів	62,6	-	-
7312 10 41 00 – Сталеві канати для підйомного обладнання, які використовують як вантажні троси на кранах.	1,3	-	2,6
2710 19 81 00 – Інші мастильні матеріали, що відповідають специфікаціям для обслуговування обладнання підйомної техніки.	148,3	53,1	93,4
8537 10 99 00 – Панелі, пульти та інше обладнання для керування підйомними кранами (наприклад, контролери, блоки управління).	2,5	-	2,6
Всього	357,4	113, 9	130, 1
Експорт тис. грн.			
Послуги з оренди баштових кранів	8 568, 2	-	-

Джерело: сформовано автором на основі даних підприємства

З огляду на дані, що зазначені у таблиці 2.5 можна констатувати, що основною товарною позицією, що імпортувалася ТОВ «Авіабудсервіс» впродовж досліджуваного періоду були частини підймальних кранів, у 2021 році імпорт даної позиції становив 153, 2 тис. грн., у 2023 році цей показник становив 136 тис. грн.. Не зважаючи на те, що імпорт частин підймальних кранів зменшився, він все залишився найбільш значущим для ТОВ «Авіабудсервіс». Важливо відзначити, що падіння обсягів імпорту є результатом зміни ринкових умов, зниження попиту на продукцію.

На другому місці товарна позиція 2710 19 81 00 – мастильні матеріали, що використовуються для обслуговування обладнання підйомної техніки, у 2021 році показник імпорту даної позиції становив 148, 3 тис. грн., а в 2023 році – 93, 4 тис. грн.. Витрати на імпорт продукції прямо пропорційно зменшуються разом з показниками дохідної частини підприємства.

Щодо експорту ТОВ «Авіабудсервіс» то можна стверджувати, що у 2021 році ТОВ «Авіабудсервіс» було здійснено операцію з послуги надання в оренду важкої техніки, зокрема баштових кранів на суму 8 568, 2 тис. грн. В

2022 та в 2023 роках дані операції не проводили першочергово це пов'язано з війною в Україні та як наслідок ускладнення логістичних шляхів до країн-імпортерів.

2.2. Оцінка ефективності зовнішньоторговельної діяльності підприємства ТОВ «Авіабудсервіс»

Аналіз імпоротної діяльності починається з традиційної оцінки структурних і динамічних змін показників імпорту. Через об'єктивні фактори, такі як глобальна пандемія та військові дії, результати динамічного аналізу показують негативну тенденцію до скорочення імпорту в Україну в цілому.

Структурні, динамічні та аналітичні показники доцільно поєднувати з оцінюванням ефективності імпоротної діяльності. У процесі аналізу ефективності доцільно враховувати витрати на імпортну діяльність, до яких належать витрати на: міжнародні перевезення, митні платежі, послуги митного брокера, функціонування підрозділу підприємства, що займається ЗЕД тощо. Відповідно, загальні витрати на імпорт продукції/послуг охоплюють вартість придбаної продукції за кордоном та витрати на організацію імпоротної діяльності.

Ефективність зовнішньоторговельної діяльності підприємства безпосередньо виражається в ефективності його господарської діяльності яку можна в цілому охарактеризувати показниками фінансової стійкості, платоспроможності, ліквідності, забезпеченості підприємства оборотними засобами. Основні показники фінансової стійкості підприємства ТОВ «Авіабудсервіс» зазначені на рис. 2.1

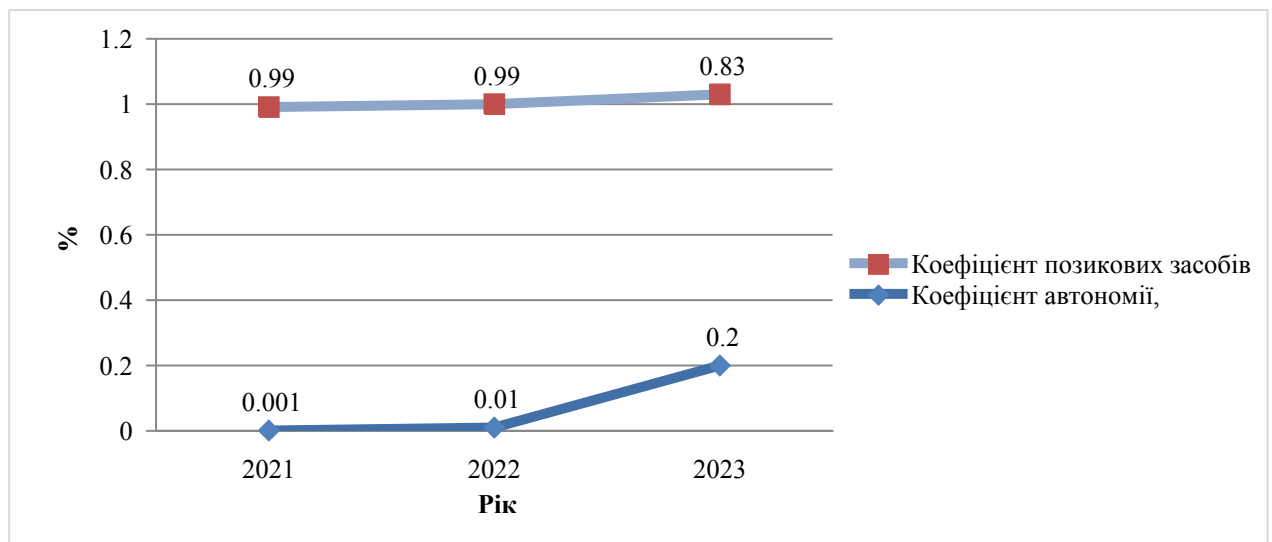


Рис. 2.1 Показники фінансової стійкості ТОВ «Авіабудсервіс» в 2021-2023 рр.

Джерело: розраховано на основі даних підприємства

За даними показників фінансової стійкості ТОВ «Авіабудсервіс» в 2021-2023 рр. можна зробити висновки:

- ~ коефіцієнт позикових коштів за 2021-2023 рр. становив 99,1%, 99,0% і 83,0% це підтверджує залежність підприємства від позикових коштів;
- ~ ТОВ «Авіабудсервіс» є фінансово нестійким та певною мірою залежить від зовнішніх джерел, так як коефіцієнт фінансової незалежності, нормативне значення якого дорівнює 1, у 2021 році становив 0,001, у 2022 році - 0,008, у 2023 році - 0,20;
- ~ фактор заборгованості рахунків показує позитивні тенденції.

Загалом, одним з основних завдань при виборі ефективної імпортової стратегії на підприємстві є необхідність:

- ~ купувати вхідні ресурси, обладнання, матеріали якнайдешевше;
- ~ надавати якісні послуги в якнайбільшій кількості, якомога дорожче;
- ~ оперувати достатньою кількістю коштів, щоб вчасно проводити оплати та використовувати їх для подальшого розвитку.

Змінюючись, певні чинники внутрішнього та зовнішнього середовища, впливають на показники зовнішньоекономічної діяльності підприємства, тому

при здійсненні експортно-імпортних операцій виникає необхідність бути підготовленим до змін та чинників впливу, вміти ефективно приймати рішення та до можливості виникнення несприятливої ситуації [17].

Тепер проаналізуємо показник прибутковості, що також є важливим при аналізі ефективності зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Авіабудсервіс». Тому, щоб мати повне розуміння про ефективність зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Авіабудсервіс» необхідно обчислити норму прибутку (рис. 2.2)

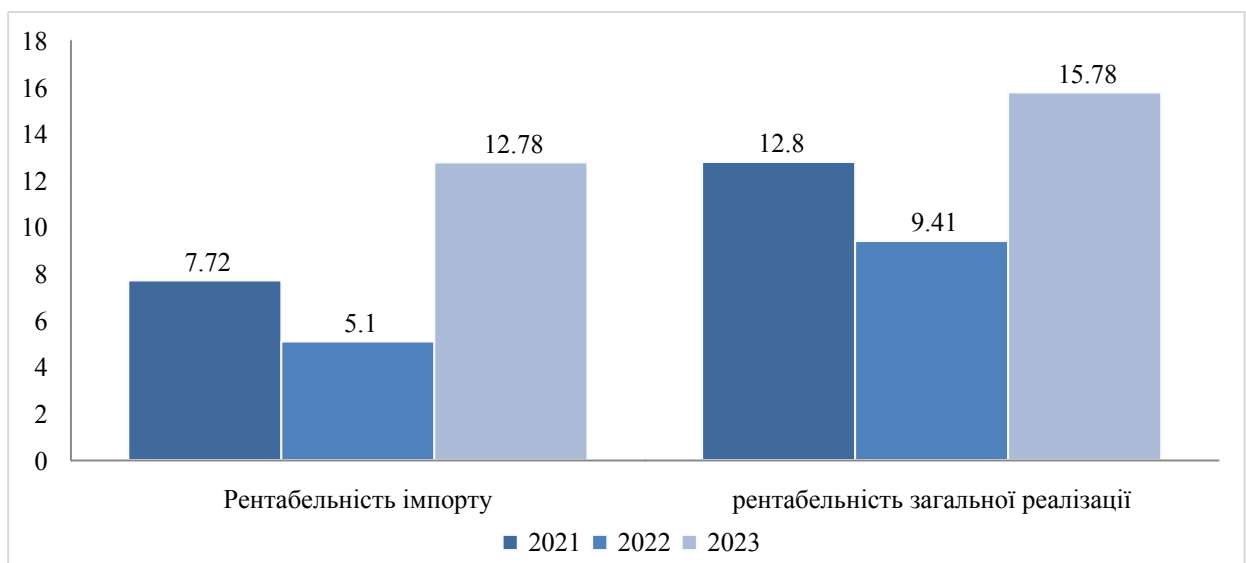


Рис. 2.2 Розрахунок рентабельності імпортних операцій та загальної рентабельності реалізації ТОВ «Авіабудсервіс» в 2021-2023 рр.

Джерело: розраховано автором на основі даних підприємства

За даними, що зазначено на рис. 2.2 можна стверджувати, що у 2021 році рентабельність імпорту склала 7,72% у 2022 році вона знизилася до 5,1%, що може свідчити про підвищення витрат на імпорт або зниження прибутковості. У 2023 році рентабельність імпорту суттєво зросла до 12,78%. Це може бути результатом оптимізації витрат, зміни постачальників та підвищення ефективності продажів імпортової продукції.

Станом на 2021 рік рентабельність загальної реалізації була на рівні 12,8%. У 2022 році цей показник знизився до 9,41%, що може вказувати на загальне зниження прибутковості реалізації продукції або збільшення витрат підприємства. У 2023 році рентабельність загальної реалізації зросла до

15,78%, що свідчить про покращення фінансових результатів компанії. Це пов'язано зі збільшенням обсягу продажів, оптимізацією операційних витрат. Впродовж всього досліджуваного періоду рівень рентабельності загальної реалізації перевищував рівень рентабельності імпорту, така ситуація пов'язана перш за все із налагодженням більш тісних взаємозв'язків із вітчизняними партнерами та постачальниками.

Таблиця 2.6

**Оцінка ефективності від здійснення імпортних операцій
ТОВ «Авіабудсервіс» в 2021-2023 рр.**

Показник	Рік		
	2021	2022	2023
1.Реалізація імпортних товарів, тис. грн.	456,5	151,6	199,1
2.Повні витрати на купівлю товарів на внутрішньому ринку України (упосередників), тис. грн., в т.ч.	411,5	156,6	167,1
ціна товарів	396,5	146,6	149,8
витрати на доставку	10,5	7,9	13,5
витрати зберігання	4,5	2,1	3,8
3.Повні витрати при купівлі товарів за кордоном, тис. грн., в т. ч.	391,8	137,7	179,1
ціна товарів	357,4	113,9	136
витрати на доставку	25,9	13,6	23,6
витрати зберігання	8,5	10,2	19,5
4.Економічний ефект від здійснення угод по купівлі товарів (прибуток від реалізації), тис. грн.	-	-	-
на території України	52,6	15,2	21,6
за кордоном	64,7	14,9	20,1

Джерело: сформовано автором на основі даних підприємства

З огляду на дані, що репрезентовані у табл. 2.6 у 2021 році обсяг реалізації імпортних товарів становив 456,5 тис. грн., у 2022 році відбулося значне падіння до 151,6 тис. грн., що можна свідчити про скорочення ринку у 2023 році відбулося зростання до 199,1 тис. грн., але цей показник ще не досягнув рівня 2021 року.

Повні витрати на купівлю товарів на внутрішньому ринку України (через посередників) у 2021 році склали 411,5 тис. грн., а у 2022 році зменшилися до 156,6 тис. грн., а у 2023 році незначно зросли до 167,1 тис. грн. Зокрема ціна товарів складає основну частину витрат. Спостерігається зниження цін на

товари у 2022 році до 146,6 тис. грн., а потім зростання до 149,8 тис. грн. у 2023 році.

Витрати на доставку коливалися, досягнувши мінімуму в 7,9 тис. грн. у 2022 році, а у 2023 році підвищилися до 13,5 тис. грн., що може бути спричинено зростанням вартості транспортування. Спостерігається зниження витрат на зберігання у 2022 році до 2,1 тис. грн., з подальшим зростанням у 2023 році до 3,8 тис. грн..

Щодо вартості купівлі товарів на зовнішньому ринку то можна констатувати, що загальні витрати у 2021 році склали 391,8 тис. грн., а у 2022 році 137,7 тис. грн. та в 2023 році зросли до 179,1 тис. грн. Основна частина витрат - оплата товару, у 2022 році ця категорія становила 113,9 тис. грн., але підвищилися до 136 тис. грн. у 2023 році, що пов'язано з коливанням валютних курсів та зростанням вартості імпортованих товарів.

Витрати на доставку у 2022 році склали до 13,6 тис. грн., а в 2023 році зросли до 23,6 тис. грн., що можна свідчити про підвищення транспортних витрат та зміну логистики підприємства. Також спостерігається суттєве зростання витрат на зберігання товару з 8,5 тис. грн. у 2021 році до 19,5 тис. грн. у 2023 році, що зумовлено підвищенням вартості складських послуг та додатковими вимогами до зберігання імпортованих товарів.

У 2022 році спостерігався спад як у витратах, так і в прибутковості через негативний вплив економічних факторів, таких як інфляція, коливання валютного курсу, зниження попиту на продукцію та військовий стан у країні. Проте у 2023 році відбулося поступове відновлення показників, що вказує про певну стабілізацію та адаптацію підприємства до умов ринку.

Так, загальна динаміка ТОВ «Авіабудсервіс» відображає спад економічної ефективності у 2022 році як для угод за кордоном, так і для угоди на внутрішньому ринку це першочергово пов'язано з економічною нестабільністю та воєнними діями на території України. У 2023 році почали зростати обидва показники, що певною мірою призвело до поступового економічного відновлення та адаптації до ринкових умов підприємства.

Таким чином, проведене більш глибоке дослідження імпорتنих операцій ТОВ «Авіабудсервіс» в 2021-2023 рр. дозволяє констатувати, що обсяги підприємства є нестабільними у першу чергу це пов'язано з економічною та політичною ситуацією в країні. Слід також зазначити, що рентабельність імпорتنих операцій є більш високою порівняно із рентабельністю фактичних обсягів реалізації товарів підприємством, що обумовлено відсутністю торговельних націнок посередників та можливістю ТОВ «Авіабудсервіс» закупати значні партії товару за кордоном, доставляти їх та більш тривало зберігати.

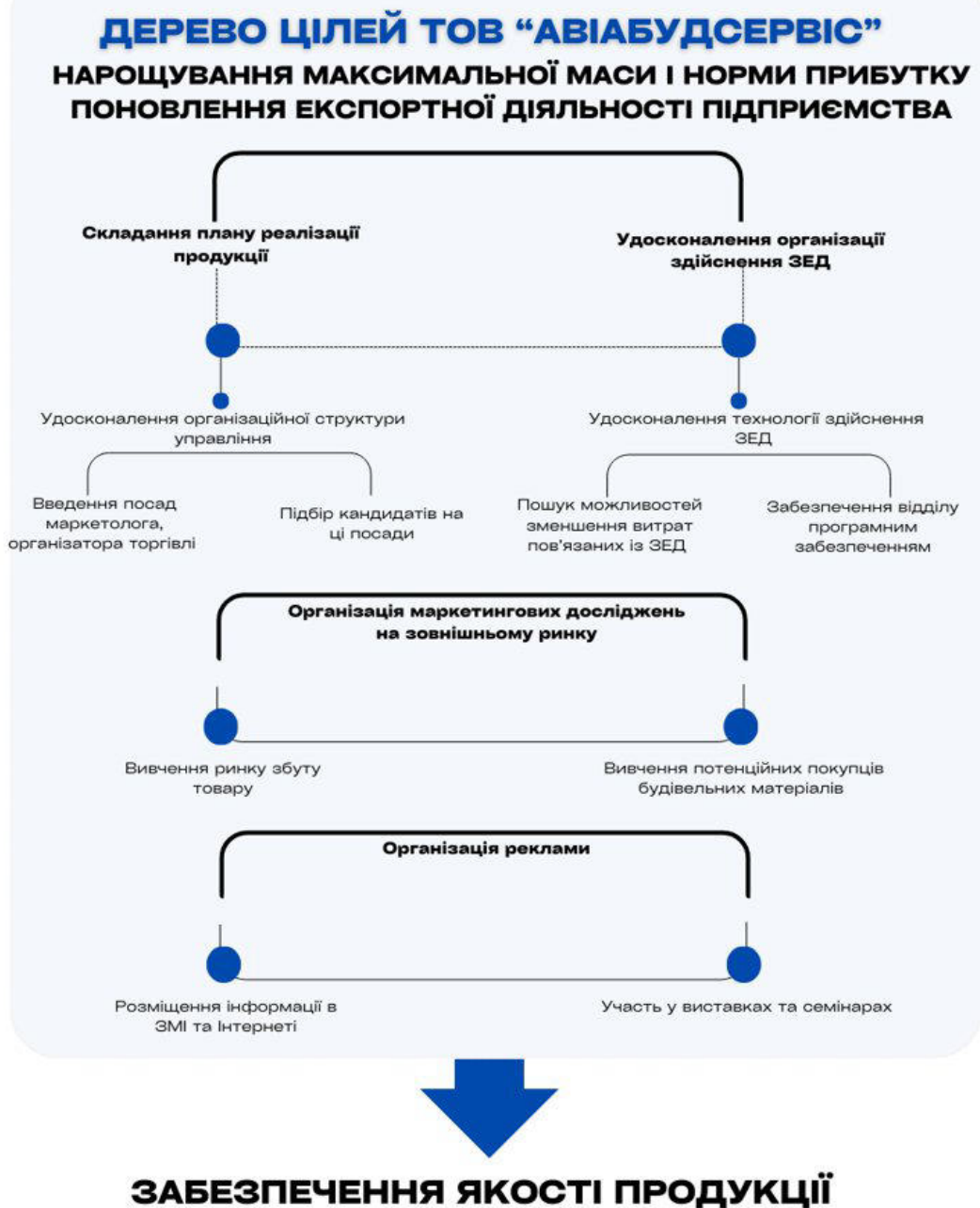
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТНО ІМПОРТНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ТОВ «АВІАБУДСЕРВІС»

3.1. Пропозицій щодо вдосконалення управління експортно – імпоротною діяльністю ТОВ «Авіабудсервіс»

Провівши аналіз системи управління експортно-імпоротною діяльністю ТОВ «Авіабудсервіс» було виявлено певні недоліки пов'язані з організаційною та економічною системою підприємства.

В структурі економічної діяльності не знайдено жодної характеристики з точки зору величини експорту. Наразі підприємство не проводить операції з експорту з причини відсутності фахівців в області організації, маркетингу, реклами, що є істотним недоліком у досягненні основної цілі підприємства. Таким чином, основні заходи щодо удосконалення управління ЗЕД є поліпшення його структури управління та організації процесів, що пов'язані з виходом на зовнішні ринку збуту. Це стало однією із стратегічних цілей бізнесу ТОВ «Авіабудсервіс». Але спочатку визначимо корпоративної стратегії організації та її місію.

Підвищення ефективності зовнішньоторговельних операцій безпосередньо проявляється у розробці ефективного планування та організації зовнішньої торгівлі. Так планування зовнішньоекономічної діяльності – визначення її цілей у рамках загального управління і розвитку всередині підприємства найкращих варіантів для їх досягнення.



Джерело: сформовано автором

За умов сповільнення розвитку міжнародної торгівлі в Україні в цілому постає питання вдосконалення інструментів впливу на ЗЕД та активізації експортно-імпортних операцій, наскільки це є можливим в актуальних умовах. Розробка стратегії подальшої системи модернізації управління зовнішньої торгівлі та розвитку зовнішньоторгівельних відносин в умовах воєнного стану має базуватися на двох основних питаннях:

- ~ які види продукції слід відновлювати в першу чергу, щоб підвищити технологічну стійкість українського експорту у воєнний період;
- ~ які країни світового зростання створюють стійкі торгові можливості для розширення виробництва високотехнологічної експортної продукції України .

Першочергово потрібно визначити виробництво яких видів продукції варто відновити в повоєнний період, На наш погляд продукція, що суттєво впливає на загальний рівень технологічної складності вітчизняного експорту, має відповідати певним критеріям, серед яких:

- ~ продукція/послуги повинна мати підвищену технологічну складність, що являє собою набір властивостей, яких набувають товари залежно від технології їх виготовлення. Економічний зміст їх порівняння обґрунтовується на припущенні, що сировина та напівфабрикати мають нижчу одиничну вартість від продукції, яка володіє більш цінними властивостями, отриманими за рахунок глибшої переробки сировинних ресурсів із застосуванням передових або унікальних;
- ~ продукція/послуги повинна мати високу конкурентоспроможність не за рахунок ціни, а за рахунок якості. Тобто вітчизняна продукція має користуватися попитом за рахунок якісних властивостей порівняно з аналогами підприємства;
- ~ продукція/послуги повинна становити вагомий частку в структурі вітчизняного та світового товарного експорту.

Враховуючи специфіку діяльності ТОВ «Авіабудсервіс», на нашу думку вектором розвитку може стати експорт послуг з надання в оренду баштових кранів та підйомної техніки. Експортні послуги з надання оренди баштових кранів – це спеціалізована послуга, яка може бути корисною для компаній, що займаються будівельними або інфраструктурними проектами за кордоном.

Розвиток інфраструктури в різних країнах, особливо у швидкозростаючих економіках, створює високий попит на будівельну техніку, зокрема на баштові крани. Через високу вартість придбання та обслуговування таких кранів багато

компаній дають перевагу їх оренді, що в даному випадку робить цю послугу розповсюдженою на міжнародному рівні.

Таблиця 3.1

Ключові показники та тенденції оренди баштових кранів на міжнародному ринку

Показник	Значення
Загальна вартість світового ринку оренди будівельної техніки (включно з баштовими кранами)	За даними звітів про будівельне обладнання, у 2021 році світовий ринок оренди будівельної техніки оцінюється приблизно в 110-120 млрд. дол. США
	Очікується, що цей ринок зростає в середньому на 4-5% на рік, до 140-160 млрд. дол. США до 2027 року
Сегмент оренди баштових кранів	Баштові крани складають значний рівень ринку оренди будівельної техніки, особливо у великих інфраструктурних проектах
	відповідно, у 2022 році глобальний ринок оренди баштових кранів оцінюється в 5-7 млрд. дол. США
Сегментація за типами проектів	Попит на оренду баштових кранів в основному зосереджених на житловому та комерційному будівництві.
	Інфраструктурні проекти (наприклад, дороги, мости, аеропорти) також стимулюють попит, особливо в країнах, що розвиваються.
Зростання у регіонах	Найбільше зростання попиту на оренду баштових кранів очікується в країнах Азійсько-Тихоокеанського регіону (зокрема Індія, В'єтнам, Індонезія) через урбанізацію та інвестиції в інфраструктуру.
	Африка демонструє також зростаючий попит на будівельну техніку у зв'язку з великими проектами розвитку інфраструктури.

Джерело: сформовано автором [1]

При виборі партнера ТОВ «Авіабудсервіс» має враховувати багато різних факторів. При цьому варто враховувати, що існують окремі положення, яких мають дотримуватись усі суб'єкти, задіяні у реалізації експортно-імпортних операцій. Перш за все, в процесі вибору партнера доцільно орієнтуватися на такі фактори, як: особливості зовнішньоторгової угоди, предмет угоди, особливості предмету угоди.

Важливе значення має визначення країни, в яку буде здійснювати експорт. Співставляючи різні варіанти виходу на світовий, адміністративний склад підприємства має звернути увагу на такі основні чинники, як:

- ~ рівень політичної і економічної стабільності;
- ~ витрати виробництва;
- ~ транспортне і інфраструктурне забезпечення;

- ~ пільги й стимули, гарантовані державою;
- ~ наявність як кваліфікованої, так більш дешевої робочої сили;
- ~ ємність ринку певної країни; торговельні обмеження;
- ~ наявність вигідних постачальників сировини і матеріалів [18].

Поряд з економічними характеристиками, доцільно також зважати на особливості торговельно-політичних відносин з певною країною та регіоном в цілому.

Розглянемо основні ринки для експорту послуг з оренди баштових кранів. Так ринок Китаю можна вважати найбільшим ринком будівельної техніки, зокрема баштових кранів, завдяки великому об'єму урбанізаційних та інфраструктурних проектів. У 2021 році Китай контролює близько 50% глобального ринку оренди будівельної техніки. У країнах Європи (Німеччина, Франція, Великобританія) ринок оренди баштових кранів також значно розвинений, через активне будівництво комерційної та житлової нерухомості. Сегмент оренди баштових кранів у США та Канаді зростає через розвиток інфраструктури та потребу в модернізації старих будівель. За прогнозами, ринок оренди баштових кранів у Північній Америці зростає на 4-6% до 2027 року [2].

У регіонах Близького Сходу відбувається активний ріст інфраструктурних проектів, що стимулює попит на оренду баштових кранів. В ОАЕ, Катарі та Саудівській Аравії масштабні проекти такі як будівництва нових міст і стадіонів, підвищують запит на оренду важкої техніки. Прогнозується, що глобальний попит на важку техніку, зокрема на баштові крани буде збільшуватися на 4-6% щорічно до 2030 року це з умовлено будівельними проектами як у розвинених, так і в країнах, що стрімко розвиваються. Загальний обсяг орендованих баштових кранів у 2025 році може сягати близько 80 000 одиниць, враховуючи збільшення обсягу будівництва та розвитку сучасних проектів [16].

Експортні послуги з надання в оренду важкої будівельної техніки мають значний потенціал для розвитку в Україні, враховуючи зростання потреби в інфраструктурних проектах у сусідніх країнах та підвищуючи інтерес до суча-

сних логістичних і будівельних рішень. Проте цей напрямок має як перспективи, так і недоліки, які варто враховувати.

Табл. 3.2

Переваги та недоліки експорту послуг з оренди важкої техніки

Переваги	Недоліки
Високий попит на будівельні послуги в регіонах	Висока вартість транспортування
Конкурентна вартість послуг	Ризики технічного обслуговування за кордоном
Вдосконалення технологій	Правові та бюрократичні обмеження
Збільшення валютних надходжень	Курсова нестабільність

Джерело: сформовано автором

Інвестиції в новітні моделі важкої техніки та їх технічне обслуговування дозволяють певною мірою підвищити конкурентоспроможність, забезпечити надійність обладнання та мінімізувати ризики. Даний крок може залучити більше клієнтів на зарубіжних ринках. Проте варто враховувати, що перевезення баштових кранів до інших країн, особливо на більшій відстані, є вартісним та логістично складним завданням. Це може погіршити привабливість послуг на ринках, де ціна є вирішальним фактором. Разом з тим застосування техніки в інших країнах може потребувати додаткового технічного персоналу для обслуговування та ремонту, що створює додаткові витрати.

Різні країни можуть мати суворі регуляторні норми, які обмежують доступ до національного ринку, висуваючи високі вимоги до безпеки та відповідності технічним стандартам. Це можна ускладнити вихід на іноземні ринки або потребувати додаткових інвестицій у сертифікаційну техніку.

Розглянемо приблизну вартість експортної послуги з оренди баштових кранів. Так вартість оренди залежить від кількох ключових факторів, включаючи технічні характеристики крана, термін оренди, логістичні витрати, країну експорту та додаткові послуги, які можуть надаватися. Розглянемо детальніше кожного з цих аспектів:

- ~ технічні характеристики баштових кранів
- ~ тривалість оренди.

- ~ логістичні витрати.
- ~ додаткові послуги (монтаж і демонтаж)
- ~ вартість оренди баштових кранів на різних ринках може сильно варіюватись.

Вартість експорту залежить від коливання валюти, тому експортні контракти часто відповідають положенням про валютні ризики.

Для приблизної оцінки витрат можна орієнтуватися на такі показники: оренда баштового крана може коштувати від 500 до 2000 дол. США на день, залежно від розмірів і характеристик крана. Вартість транспортування може коливатися від 5 000 до 50 000 дол. США залежно від відстані, способу транспортування. Монтаж і демонтаж можна додати від 2 000 до 20 000 доларів залежно від складності проекту.

В цілому загальна вартість послуги з оренди баштового крану з урахуванням можливих витрат на 10 днів може скласти близько 30 000 дол. США.

Згідно даних з відкритих джерел вартість оренди баштового крану на 10 днів у Європі може коливатися від 4000 євро до 6000 євро за добу, знижуючись при тривалішій оренді. Наприклад, оренда середнього крану на будівельному майданчику може коштувати від 18000 євро до 35000 євро за 10 днів. Додаткові витрати можуть збільшити загальну вартість ще на 30-50% від основної ціни..

Так експортні послуги з оренди баштових кранів – це вигідна та перспективна діяльність для компаній, які мають досвід у даній сфері. Проте успіх у цій галузі залежить від правильного підходу до юридичних, технічних та логістичних аспектів, та від ефективної стратегії конкурентоспроможності на міжнародному рівні. Експорт оренди баштових кранів у Китай має значні перспективи завдяки масштабним інфраструктурним та житловим проектам, зростанню урбанізації та високому попиту на будівельну техніку. Очікування зростання ринку в середньому на 5-6% на рік створює вигідні можливості для компаній, які можуть запропонувати інноваційні рішення, сучасне обладнання та високий рівень професіоналізму компанії.

3.2. Розробка альтернативних варіантів управління експортно - імпортною діяльністю ТОВ «Авіабудсервіс»

У контексті нестабільності, спричиненої воєнними діями та економічними санкціями ТОВ «Авіабудсервіс» 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.

Обґрунтування пропозиції щодо вдосконалення управління експортно-імпортною діяльністю є важливим складовим процесом підвищення ефективності зовнішньоекономічних операцій підприємства. Для того щоб забезпечити ефективне функціонування компанії на міжнародних ринках, необхідно впровадити ряд заходів, які сприяють зниженню ризиків, зменшенню витрат та підвищенню конкурентоспроможності.

Основна мета планування для підприємства ТОВ «Авіабудсервіс» - нарощування максимальної маси і норми прибутку. Досягнення цієї мети забезпечується вирішенням більш конкретних завдань:

- ~ розширення продажів за рахунок нових ринків за кордоном, розширення кола покупців товарів;
- ~ мінімізація витрат, пов'язаних з купівлею, транспортуванням, зберіганням, продажем товарів;
- ~ скорочення витрат на товари, обравши правильну стратегію продажів.

Розподіл планів за часом горизонту певною мірою дозволяє ефективно управляти зовнішньо-торговельною діяльністю підприємства, враховуючи поточні зміни, ризики та можливості, а також розвивати стратегію з урахуванням довгострокових перспектив. Кожен з видів планів доповнює інший, створюючи системний підхід до управління міжнародною торгівлею.

Розробка альтернативних варіантів управління експортно-імпортною діяльністю спрямована на підвищення гнучкості, зниження ризиків та покращення ефективності в міжнародній торгівлі в умовах невизначеності.

У розрізі здійснення експортних та імпорتنих операцій ТОВ «Авіабудсервіс» може виграти від розробки більш гнучкої та резилієнтної стратегії управління. Одним із способів досягнення цього може бути підхід, який заснований на розумінні та використанні всіх доступних ресурсів. Так, замість покладання на визначене коло постачальників чи покупців, підприємство може розширити свою мережу партнерів це не лише мінімізує залежність від конкретних економічних обставин але й допоможе знайти нові можливості для розвитку бізнесу, наприклад, через доступ до нових ринків, технологій чи інноваційних продуктів.

Для підвищення економічної стійкості компанії до зовнішніх ризиків, важливо розробити комплексну систему управління ризиками на підприємстві, що включатиме не лише страхування та диверсифікацію активів але й моніторинг політичної, економічної та ринкової ситуації. Дана система допоможе компанії своєчасно ідентифікувати можливі загрози та адаптуватися до змін, певною мірою забезпечуючи безперервність та ефективність експортно-імпорتنих операцій.

Разом з цим, інтеграція передових технологій та автоматизація процесів на підприємстві можуть значно підвищити ефективність та знизити вразливість бізнесу до зовнішніх непередбачуваних факторів. Використання сучасних систем управління ланцюгом поставок 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, залучаючи нові компанії з різних країн.

План із зовнішньо-торговельної діяльності може бути диференційований за часом горизонту на три основні категорії: короткострокові, середньострокові та довгострокові плани. Такий підхід дозволяє краще координувати процеси зовнішньої торгівлі та забезпечує гнучкість в умовах змін на міжнародних ринках.

Таблиця 3.3

Характеристика та особливості планування у розрізі часових обмежень

Терміни	Характеристика	Особливості
Короткострокові плани (до 1 року)	Ці плани охоплюють оперативні цілі та дії на найближчий період. Вони зосереджені на виконанні завдань, які пов'язані з поточними контрактами, постачанням товарів через зміну умов.	реакція на поточні зміни ринкової кон'юнктури; оперативне коригування цінової політики, зосередженість на виконанні діючих угод та укладанні нових контрактів; контроль за виконанням зобов'язань щодо поставок товарів та оплати.
Середньострокові плани (1-3 роки)	Дані плани мають більш стратегічний характер. Їх метою є досягнення ключових показників у розвитку ЗЕД підприємства.	планування розширення асортименту продукції, ринків збуту або партнерських відносин; оптимізація логістики та транспортування товарів;
Довгострокові плани (понад 3 роки)	Довгострокові плани зазвичай визначають загальний напрямок розвитку ЗЕД на майбутнє.	вихід на нові міжнародні ринки та розширення географії присутності; створення довгострокових партнерств та інвестицій у виробничі потужності за кордоном; підвищення конкурентоспроможності товарів на міжнародній арені.

Джерело: сформовано автором

Розробка альтернативних варіантів управління експортно-імпортною діяльністю вимагатиме від ТОВ «Авіабудсервіс» 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.

Поряд з тим ТОВ «Авіабудсервіс» має зосередити увагу на глибокому розумінні регуляторних вимог та міжнародних стандартів. Це означає постійне оновлення знань щодо митного законодавства, тарифів, торгових угод та екологічних стандартів, що можуть вплинути на зовнішньоекономічні операції це у свою чергу допоможе не лише уникнути можливих штрафів та затримок у доставці, але й знайти нові можливості для оптимізації витрат та збільшення ефективності.

Таблиця 3.4

Інструменти що забезпечують впровадження альтернативних варіантів підвищення ефективності експортної та імпоротної діяльності

Інструменти	Опис		Переваги/недоліки
Централізоване управління	Усі операції, пов'язані з експортом та імпортом, контролюються з одного центру	Переваги	Легкий контроль за всіма процесами. Високий рівень стандартизації процедур. Ефективне управління ресурсами та зниження дублювання функцій.
		Недоліки	Можлива недостатня гнучкість для швидкого реагування на локальні ринкові умови. Централізована модель може бути сильно бюрократичною.
Децентралізоване управління	Управління створено окремими регіональними або філіальними офісами	Переваги	Гнучкість і здатність швидко адаптуватися до змін на місцевих ринках. Швидке прийняття рішень, враховуючи специфіку регіону.
		Недоліки	Можливі труднощі з координацією між офісами. Дублювання функцій та підвищені адміністративні витрати.
Аутсорсинг ЗЕД	Делегування окремих функцій	Переваги	Можливість сконцентрувати ресурси на основній діяльності підприємства. Професіоналізм і досвід зовнішніх партнерів.
		Недоліки	Зниження контролю над процесами. Залежність від якості послуг, що надаються зовнішніми партнерами.

Джерело: сформовано автором

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. Поряд з тим укладення довгострокових контрактів із постачальниками може знизити вартість закупівлі та забезпечити стабільність поставок.

У зв'язку зі скороченням прибутку ТОВ «Авіабудсервіс» варто звернути увагу на оптимізацію фінансових потоків, що в свою чергу дає змогу:

~ знизити ризики, пов'язані з коливанням валют;

- ~ поліпшити ліквідність за рахунок ефективного управління дебіторською заборгованістю та гнучкого підходу до умов оплати;
- ~ підвищити ефективність за рахунок зниження податкових витрат та оптимізації обігових коштів;
- ~ підвищити конкурентоспроможності за рахунок забезпечення стабільного фінансування та гнучких умов для клієнтів і постачальників.

Ці заходи дозволяють ТОВ «Авіабудсервіс» стабільно управляти фінансовими потоками та забезпечують стійкість і конкурентоспроможність на міжнародних ринках.

Підприємства, виходячи на зарубіжний ринок, потрапляють в жорсткі конкурентні умови. З метою виживання та розвитку в таких умовах підприємствам обов'язково необхідно застосовувати маркетингові інструменти. Зокрема, на основі ефективної маркетингової політики здійснюється більшість експортно-імпортних операцій на світовому ринку. Як свідчать більшість досліджень, близько 75% комерційних невдач трапляється безпосередньо через помилки маркетингової політики. Міжнародний маркетинг є важливою функцією, яка здійснюється підприємством в системі ЗЕД [4].

Важливе місце в програмі міжнародного маркетингу посідає дослідження іноземних ринків, що передбачають здійснення процедур з пошуку, збору, обробки й аналізу даних. Основним завданням маркетингу є зменшення рівня невизначеності й ризику в процесі прийняття комерційних рішень.

Маркетингові дослідження, які безпосередньо проводяться на зарубіжних ринках, включають два основних блоки: дослідження ринків і дослідження потенціальних можливостей підприємства.

Маркетинг є важливим інструментом в контексті підвищення ефективності ЗЕД підприємства, оскільки дана позиція допомагає орієнтуватися на нові ринки, залучати потенційних клієнтів створювати додаткову вартість для послуг.

Маркетингові підходи для підвищення ефективності здійснення експортної та імпоротної діяльності ТОВ «Авіабудсервіс»

Стратегія	Опис	Приклади застосування
Міжнародний брендинг	Розвиток сильного бренду, що відповідає потребам міжнародних клієнтів та створює позитивний образ компанії на міжнародному рівні	Рекламні кампанії на міжнародних конференціях та виставках для підвищення інформованості світової спільноти про певний бренд.
Дослідження ринку	Вивчення міжнародних ринків для ідентифікації перспективних регіонів та сегментів, аналіз конкурентів, вимог споживачів та інших факторів, що впливають на успішність	Розробка детального дослідження ринку вибраної країни з урахуванням особливостей як споживачів, так і конкурентів.
Ефективний логістичний ланцюжок	Розробка оптимізованої системи поставок та логістики для швидкої та надійної доставки продукції на міжнародні ринки.	Встановлення дистрибуційних центрів у стратегічних місцях, використання надійних логістичних партнерів та технологій
Розробка адаптованих продуктів	Врахування особливостей міжнародних ринків, їхніх культурних, кліматичних та інфраструктурних особливостей	Розробка спеціальних будівельних матеріалів, що відповідають стандартам та вимогам міжнародних ринків.

Джерело: сформовано автором

Отже, аналізуючи інформацію в таблиці, можемо стверджувати, що розробка та впровадження ефективних маркетингових стратегій для розвитку експортного потенціалу будівельної промисловості є досяжним завданням при наявності зацікавленості українських виробників та достатнього фінансування. Тому, для створення сприятливого бізнес-середовища, в якому будівельні компанії будуть потрібні не тільки на внутрішньому, але й на зовнішньому ринку, необхідно прийняти заходи. Це в свою чергу призведе до активного використання зазначених маркетингових стратегій.

ВИСНОВКИ

Вихід вітчизняних підприємств на зовнішній ринок, хоча і відкриває нові можливості для підвищення рівня прибутковості, та поряд з тим вимагає додаткових фінансових інвестицій та аналізу діяльності компанії вцілому. У цьому контексті важливо акцентувати увагу на розробці та аналізі системи організації ЗЕД підприємства.

Отже, провівши дане дослідження, можна констатувати, що ТОВ «Авіабудсервіс» здійснює переважно імпортні операції, працює в складних умовах нестабільного економічного та політико-правового середовища, в якому неможливо обійтись без ефективної та адаптивної до зовнішніх та внутрішніх чинників управлінської діяльності. Це зумовлює нагальну необхідність розробки та впровадження заходів стосовно удосконалення процесу прийняття управлінських рішень при здійсненні експортно-імпортних операцій. В цьому контексті слід звернути увагу на використання системного підходу, що дозволяє забезпечити всебічний аналіз варіантів ЗЕД з урахуванням фінансових, матеріальних, технічних можливостей та конкурентоспроможності підприємства. Удосконалення методології оцінки шляхом моніторингу показників підприємства сприятиме визначенню можливостей і очікуванню підприємств для підвищення конкурентоспроможності. Поряд з тим це дозволяє розробляти дієві заходи для підвищення прибутковості експортно-імпортних операцій, зниження ризиків та ефективного функціонування на міжнародних ринках.

Загалом ТОВ «Авіабудсервіс» пережила значне падіння доходів у 2022 році, але змогла частково відновити позиції у 2023 році. Стосовно витрат ТОВ «Авіабудсервіс» можна констатувати, що собівартість реалізованих товарів та послуг у 2021 сягнуло показника 22 531, 1 тис. грн., а у 2023 році 6 741, 7 тис. грн.. У 2023 році ТОВ «Авіабудсервіс» почало ефективно управляти витратами, що стало основним фактором зростання чистого доходу та в результаті позитивно вплинуло на рентабельність. Безпосередньо рентабельність імпорту у 2021 році склала 7,72% у 2022 році вона знизилася до 5,1%, що вказує на зниження прибутковості ТОВ «Авіабудсервіс». Станом на кінець 2023 року рентабельність імпорту зросла

до 12,78%, що є результатом оптимізації витрат підвищення ефективності продажів імпоротної продукції та зміни постачальників. Впродовж досліджуваного періоду рівень рентабельності загальної реалізації дещо перевищував рівень рентабельності імпорту, що вказує на налагодження більш тісних взаємозв'язків із вітчизняними постачальниками.

Товарна структура імпорту ТОВ «Авіабудсервіс» вказує на те, що здійснення імпоротної діяльності відбувається зокрема з метою обслуговування та підтримки технічного стану важкої техніки, зокрема баштових кранів та включається у вартість оренди. Компанія імпортує запасні частини, компоненти та спеціалізовані мастильні матеріали, що відповідають технічним вимогам виробників. Щодо експорту ТОВ «Авіабудсервіс» то можна констатувати, що у 2021 році ТОВ «Авіабудсервіс» здійснило операцію з послуги надання в оренду баштових кранів на суму 8 568, 2 тис. грн. В 2022 та в 2023 роках дані операції не проводили першочергово це пов'язано з війною в Україні та як наслідок ускладнення логістичних шляхів до країн-імпортерів.

Показники фінансової стійкості компанії вказують на низький рівень автономії підприємства, повну залежність від позикових коштів, ТОВ «Авіабудсервіс» є фінансово нестійким та певною мірою залежить від зовнішніх джерел.

За результатами проведеного дослідження виявлені наступні недоліки в організації експортно-імпортних операцій досліджуваного підприємства: недостатньо ефективно організована маркетингова підтримка здійснення ЗЕД; у структурі підприємства відсутній підрозділ зовнішньоекономічних зв'язків; використовуються не всі можливості інформаційно-консультаційного забезпечення управління ЗЕД підприємства; відсутня методика оцінки та відбору надійних потенційних партнерів; не передбачено використання інструментів захисту від ризиків при здійсненні ЗЕД..

Провівши аналіз діяльності ТОВ «Авіабудсервіс» та виявлення мети підприємства ми визначили, що вектором розвитку може стати експорт послуг з надання в оренду баштових кранів та підйомної техніки. Поряд з тим було проаналізовано ринки на яких ця послуга користується попитом, зокрема було

відзначено ринок країн Азії. Очікування зростання ринку в середньому на 5-6% на рік створює вигідні можливості для компаній, які можуть запропонувати інноваційні рішення та сучасне обладнання. Однак успіх у цій галузі залежить від правильного підходу до юридичних, технічних та логістичних аспектів, а також від ефективної конкуренції на міжнародному рівні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Akram A. S. Al-Khaled Environment of International Business and its Significance. International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences. 2017. Vol. 7. No. 3. P. 310–316
2. Darvas, Zsolt, and Catarina Martins. “The Impact of the Ukraine Crisis on International Trade.” Bruegel Working Paper 20 (2022).
3. Incoterms 2020. URL: <https://dhl-freight-connections.com/en/incoterms2020>
4. Joseph W. Glauber, David Laborde, and Abdullah Mamun, “From bad to worse: How Russia-Ukraine war-related export restrictions exacerbate global food insecurity,” in The RussiaUkraine Conflict and Global Food Security, eds. Joseph Glauber and David Laborde, Section Three, Chapter 18, 2023, 92–96, https://doi.org/10.2499/9780896294394_18.
5. Skydan, O., Dankevych, V., Garrett, R.D., & Nimko, O. (2023) The state of the agricultural sector in Ukraine during wartime: The case of farmers. Scientific Horizons. 26(6), P. 134–145. doi: 10.48077/scihor6.2023.134.
6. Акименко О.Ю. Теоретична концептуалізація зовнішньоекономічної діяльності як вагомого фактору економічної стабільності держави. Причорноморські економічні студії: науково-практичний журнал. 2019. Вип. 38- 1. С.37–42: http://bses.in.ua/journals/2019/38_1_2019/9.pdf
7. Вікторія Мирончук, Микола Матвеев, Наталія Голомша, «Митні процедури забезпечення зовнішньоекономічної діяльності України в умовах війни», Економіка та суспільство 39 (2022), <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-39-43>.
8. Вітлінський В. В., Верченко П. І. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком: навч. посібник. Київ: КНЕУ, 2000. 292 с.
9. Гребельник О. П. Управління митними ризиками під час здійснення експортно-імпортних операцій підприємства. Зб. наук праць. НАУ. Київ, Вип. 6 (74). Ч.2 2019. с.40–45
10. Держави центральної азії в контексті конкуренції світових акторів після початку широкомасштабного вторгнення росії в україну. Аналітична

доповідь:

[https://niss.gov.ua/sites/default/files/2024-](https://niss.gov.ua/sites/default/files/2024-05/ad_central_asia_20_05_2024.pdf)

[05/ad_central_asia_20_05_2024.pdf](https://niss.gov.ua/sites/default/files/2024-05/ad_central_asia_20_05_2024.pdf)

11. Дідківській М. І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навч посібник. К.: Знання, 2006. 462 с.
12. Завадський Й. С. Економічний словник / Й. С. Завадський, Т. В. Осовська, О. О. Юшкевич. К.: Кондор
13. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств : підруч. для вузів /І.В. Багрова, Н. І. Реліна, В.Є. Власюк, О.О.Гетьман ; за ред, лора екон. наук, проф. І.В. Багрової. К. : Центр навчальної літератури, 2004. 580 с
14. Зовнішньоекономічна діяльність: підприємство – регіон : монографія. Ю. Г. Козак, Н. В. Притула, О. А. Єрмакова та ін. К.: Центр учбової літератури, 2016. 240 с
15. Кириченко К. О. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності. Київ: «Знання», 2008. 518 с.
16. Китайський економічний слід в Україні. Аналітична записка. <https://ces.org.ua/wp-content/uploads/2021/09/%D0%9A%D0%B8%D1%82%D0%B0%D0%B9%D1%81%D1%8C%D0%BA%D0%B8%D0%B9-%D0%B5%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D1%96%D1%87%D0%BD%D0%B8%D0%B9-%D1%81%D0%BB%D1%96%D0%B4-%D0%B2-%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D1%96-1.pdf>
17. Ковтун О.Е., Зубар В.О., Шкарапута О.М. Удосконалення організації зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві.: http://www.rusnauka.com/2_KAND_2011/Economics/77855.doc.htm
18. Контент-аналіз у політичній аналітиці.: <https://studfile.net/preview/5264191/>

19. Крос-секторальна експортна стратегія 2019– 2023 рр. «орговельна інформація та просування експорту» Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. URL: <https://www.google.ru/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&sou>
20. Кубів С. І., Федюк В. В. Метод вибору показників, які характеризують розвиток зовнішньоекономічної діяльності під час вирішення конкретних управлінських проблем. Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво, 2020. № 5 (116). С.55–59.
21. Лепеха М. О., Свириденко Г. М. Перспективи розвитку зовнішньоекономічної діяльності України за експортоорієнтованою стратегією. Молодий вчений. 2017. №5 (45). С. 655–658
22. Маркіна І. А., Вороніна В. Л., Рудич А. І. Теоретичні основи управління витратами підприємства. Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. 2020. № 4 (115). С. 140–147. URL: http://www.econom.stateandregions.zp.ua/journal/2020/4_2020/26.pdf
23. Митний кодекс України: Закон України в редакції від 25 листопада 2018р. № 4495-VI, із змінами.: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>
24. Ольга Мельник, Христина Передало, Юліана Горошко, «Оцінювання результативності управління зовнішньо економічною діяльністю на основі цільових показників», Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку 2 (2021): 72–81, <https://doi.org/10.23939/smeu2021.02.072>
25. Особливості зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств в умовах євроінтеграції. URL: http://www.visnykeconom.uzhnu.uz.ua/archive/18_3_2018ua/4.pdf
26. П(С)БО 21 «Вплив змін валютних курсів» (наказ Мінфіну України від 10.08.2000 р. № 193 із змінами): <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0269-02#Text>
27. Пічугіна С., Волченко А., Способи виходу підприємства на зовнішні ринки. Вісник НТУ «ХПІ». 2018. вип. 20 (1296). С. 20–24.

28. Полковниченко С, Єльчищева. Стратегія виходу підприємства на зовнішній ринок в умовах посилення Євроінтеграційних процесів. Проблеми і перспективи економіки та управління. 2019. № 3 (19). С. 89–98.
29. Про митний тариф: Закон України в редакції від 04 червня 2020 р. № 674 - IX із змінами: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/584-18#Tex>
30. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України в редакції від 20 липня 2020 р. № 808-IX із змінами: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12#Text>
31. Світлана Скрипник, Оксана Процевят, Олена Воронова, «Особливості регулювання зовнішньоекономічної діяльності в умовах воєнного стану», Економіка та суспільство 38 (2022), <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-38-47>
32. Тульчинська С. О., Кириченко С. О., Дубенець В. П. Напрями активізації зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств. Агросвіт. 2018. №6. С. 28–31.
33. Управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства: навч. посібник / Ю. В. Орловська, Г. В. Дугінець, П. А. Фісуненко, О. А. Варламова;, 2010. 302 с
34. Шинкаренко Р.В., Семенець В.В. Сутність та особливості форм виходу підприємств на зовнішні ринки. Світове господарство і міжнародні економічні відносини. 2018. Вип. 1 (12). С. 19 – 24.
35. Шталь Т., Козуб В., Нахметов А. Формування міжнародної маркетингової стратегії виходу компанії на зовнішній ринок. Бізнес Інформ. 2018. № 1. С. 345–351.

ДОДАТКИ

Контракт ТОВ «АВІАБУДСЕРВІС»

КОНТРАКТ №07/12-2016 купівлі-продажу	Purchase and Sale CONTRACT №07/12-2016
м. Київ 7 грудня 2016 року	Kyiv City DATE: 7 TH , DEC, 2016
SHENYANG SANYO BUILDING MACHINERY CO., LTD (КНР, м. Шеньян), іменоване надалі «Продавець», в особі директора Мин Чанжи	SHENYANG SANYO BUILDING MACHINERY CO., LTD (China, Shenyang), hereinafter referred to as the Seller, represented by Mr. Min Changji
Товариство з обмеженою відповідальністю «АВІАБУДСЕРВІС» (м. Київ, Україна), іменоване надалі «Покупець», в особі директора Олексія Щербицького, що діє на підставі Статуту, уклали даний Контракт про наступне:	Limited Liability Company AVIABUDSERVICE (Ukraine, Kyiv City), hereinafter referred to as the Buyer, represented by its Director, Oleksii Shcherbytskyi, acting under the Articles of association, have entered into this Contract as follows:
Предмет Контракту	Subject of the Contract.
1.1 В порядку та на умовах, визначених даним Контрактом, Продавець зобов'язується передати у власність Покупцеві, а Покупець зобов'язується прийняти у власність від Продавця товар (надалі іменується «Товар») відповідно до специфікацій (надалі іменується «Специфікації»), які є невід'ємними додатками до даного Контракту. Під Товаром у цьому Договорі розуміється наступна продукція:	1.1. According to the procedure and terms and conditions stipulated hereby the Seller shall transfer into ownership of the Buyer and the Buyer shall accept the Goods (hereinafter referred to as the Goods) into ownership from the Seller according to Specifications (hereinafter referred to as the Specifications) being an integral annex hereto. For the purpose of this Contract the Goods shall mean the following products:
- Баштові крани; - Портіві крани; - Елеватори; - Запасні частини і витратні матеріали до даного устаткування.	- tower cranes; - harbor cranes; - elevators; - spare parts and consumables for the above equipment.
1.2 Параметри, технічні характеристики, інші вимоги до кожної партії Товару узгоджуються Сторонами у заявках на виготовлення Товару, які є невід'ємною частиною Контракту.	1.2. The parameters, technical specifications and other requirements for each consignment of the Goods shall be agreed by the Parties in product manufacture orders that are an integral part hereof.
1.3. Номенклатура (асортимент) та кількість товару по кожній партії зазначаються в Специфікаціях (додаткові угоди) до цього Контракту, які є невід'ємною його частиною.	1.3. The range (assortment) and the quantity of the Goods in each consignment shall be described in the Specifications (additional agreements) to this Contract, which are an integral part hereof.
1.4 Покупцеві надається виключне право на продаж товару, зазначеного в п. п. 1.1, на території України.	1.4. The Buyer shall be given the exclusive right to sell the Goods, specified in paragraph 1.1, in the territory of Ukraine.
1.5 Продавець не має права укладати договори з третіми особами (країнами) на продаж товару, зазначеного в п. п. 1.1 на території України.	1.5. The Seller shall have no right to enter into agreements with third parties (countries) concerning selling of the Goods, specified in paragraph 1.1, in the territory of Ukraine.
1.6 Покупець не має права укладати договори з третіми особами (країнами) на купівлю товару, зазначеного в п. п. 1.1 на території Продавця.	1.6. The Buyer shall have no right to enter into agreements with third parties (countries) concerning purchase of the Goods, specified in paragraph 1.1, in the territory of the Seller.
2. Ціна товару і сума Контракту	2. Price of the Goods and Contract Price.
2.1. Покупець оплачує поставлені Продавцем партії товару за ціною, вказаною у Специфікаціях, виданих Продавцем на конкретну партію Товару.	2.1. The Buyer shall pay the Seller for the delivered consignment of the Goods at a price, indicated in the Specifications issued by the Seller for the particular consignment.
2.2. При зміні ціни на Товар Продавець зобов'язаний письмово повідомити Покупця про таку зміну за 60 календарних днів до моменту підписання наступної Специфікації до Контракту.	2.2. When the price of the Goods has been changed, the Seller shall notify the Buyer of such change within 60 calendar days before signing of the Specifications hereto.

Оригінал у юрист

ЕКСКЛЮЗИВНИЙ ДИЛЕРСЬКИЙ ДОГОВІР №
07/12/1-2016

Цей договір складений і підписаний
«07» грудня 2016 року між

Компанія SHENYANG SANYO BUILDING MACHINERY CO., LTD (КНР, м. Шеньян), в особі директора Мин Чанжи, з одного боку, іменованої надалі «Виробник»,

та

Товариство з обмеженою відповідальністю «АВІАБУДСЕРВІС» в особі директора Щербицького Олексія, що діє на підставі Статуту, з іншого боку, надалі «Дилер», далі спільно іменовані «Сторони» уклали цей договір про наступне:

1. Поняття і визначення

1.1. Дилер – ТОВ «АВІАБУДСЕРВІС», що є юридичною особою за законодавством України, яке отримує продукцію від Виробника по дилерським цінами і виконує умови цього договору.

1.2. Виробник - SHENYANG SANYO BUILDING MACHINERY CO., LTD, що є юридичною особою за законодавством Китайської Народної Республіки, яке постачає товар (продукцію) Дилерові по дилерським цінам і виконує умови цього договору.

1.3. Товар (Продукція) - Баштові крани, запчастини до них, інші деталі, які необхідні під час експлуатації.

Перелік Товару (продукції) відповідно до Каталогу 2016 Виробника, по кожній партії зазначається в специфікаціях до цього договору за дилерськими цінами. Перелік Товару є відкритим і може бути доповнений іншою продукцією, що виготовляється Виробником.

1.4. Покупець - юридична особа України, яка придбаває товар у Дилера.

1.5. Територія продажу - територія України, на якій Дилер продає (реалізує) товар, що поставляється Виробником.

1.6. Дилерська ціна - ціна Товару, по якій здійснюється продаж Товару Виробником Дилерові.

2. Предмет договору

2.1. Відповідно до умов цього договору Виробник надає Дилерові виключне право на покупку у Виробника і продаж Покупцям Товару на Території продажу, а Дилер зобов'язується здійснювати оплату Товару і забезпечувати

EXCLUSIVE DEALERSHIP AGREEMENT NO.
07/12/1-2016

This Agreement has been executed and signed on
DATE: 7TH, DEC, 2016 between

SHENYANG SANYO BUILDING MACHINERY CO., LTD (PRC, Shenyang), represented by the Director Mr. Min Changji, of the one part, hereinafter referred to as the "Manufacturer", and

AVIABUDSERVICE Limited Liability Company, represented by the Director Mr. Oleksii Shcherbytskyi, acting on the basis of the Articles of Association, of the other part, hereinafter referred to as the "Dealer", hereinafter jointly referred to as the "Parties", have concluded this Agreement as follows:

1. Terms and definitions

1.1. The Dealer is AVIABUDSERVICE, LLC, the legal entity incorporated and acting according to the law of Ukraine, which receives the Manufacturer's products at dealer prices and fulfills this Agreement.

1.2. The Manufacturer is SHENYANG SANYO BUILDING MACHINERY CO., LTD, a legal entity incorporated and acting according to the law of the People's Republic of China, which delivers its products to the Dealer at dealer prices and fulfills this Agreement.

1.3. The Goods (Products) are tower cranes, their spare parts, and other components required during operation.

A list of Goods (Products) according to the Manufacturer's Catalog 2016 for each lot is included into specifications to this Agreement at dealer prices. The list of Goods is open and can be added with other Manufacturer's products.

1.4. The Buyer is any Ukrainian legal entity purchasing Dealer's goods.

1.5. The territory of Sale is Ukrainian territory, within which the Dealer sells any goods delivered by the Manufacturer.

1.6. The dealer price is the Goods price, at which the Goods are sold from the Manufacturer to the Dealer.

2. Subject of the Agreement

2.1. According to the terms and conditions hereof, the Manufacturer shall grant to the Dealer the exclusive right for Goods purchasing from the Manufacturer and their Selling to Buyers, and the Dealer shall pay Goods prices and ensure high sales

високий обсяг продажу.

2.2. Надане відповідно до пункту 2.1. цього договору виключне право означає, що Товар на Території продажу, в період з моменту вступу договору в силу і до його закінчення, має право пропонувати до продажу третім особам тільки Дилер, або уповноважені ним дилери та/або субдилери. Дилер має право забороняти продаж Товару третіми особами на Території продажу, які не отримали письмовий дозвіл від нього.

2.3. Надане відповідно до пункту 2.1. цього договору виключне право також означає, що Виробник при продажу Товару не на Територію продажу, встановлює заборону дилерських продаж даного Товару на Територію продажу третіми особами.

2.4. Дилер має право називати себе ексклюзивним дилером Виробника і вносити ці відомості, що індивідуалізують його реквізити.

3. Ціна і мінімальна річна сума Договору

3.1 Ціни на товар визначаються в специфікаціях.

3.2. Дилерська ціна може змінюватись за згодою сторін. Перелік і вартість Товару може також змінюватись сторонами в двосторонньому порядку за погодженням.

3.3. Мінімальний річний обсяг продажу для збереження ексклюзивного права продажу на Території продажу визначається за кількістю всіх замовлень і становить 10 кранів на рік.

4. Порядок виконання договору

4.1. Поставка кожної партії Товару оформляється окремою специфікацією до договору, в якій вказується асортимент, кількість, вартість Товару, умови і порядок поставки, оплати і інші істотні умови.

4.2. Сторони домовилися, що поставка Товару буде здійснюватися на умовах CIF - порт Одеса або FOB - порт Далянь. Інкотермс 2010. Умови поставки Товару зазначаються в специфікації щодо кожної окремої партії Товару.

4.3. Поставки Товару на територію продажу можуть здійснюватися Дилером через інші компанії уповноважені Дилером поставляти Товар, при цьому сповістивши про це Виробника у письмовій формі.

5. Порядок розрахунків

5.1. Платежі за цим договором здійснюються шляхом банківського переказу в порядку і в

volumes.

2.2. The exclusive right granted according to 2.1 hereof means that only the Dealer and its authorized dealers and/or sub-dealers are entitled to put up the Goods for sale to third persons within the Territory of Sales, from the date of the Agreement coming into force and till its termination. The Dealer shall be entitled to prohibit sales of the Goods within the Territory of Sales to third persons, which had not received Dealer's written permissions.

2.3. The exclusive right granted according to 2.1 hereof means also that in case of Manufacturer's sales of the Goods to locations beyond the Territory of Sales, the Manufacturer shall prohibit third persons' dealer sales of such Goods to the Territory of Sales.

2.4. The Dealer shall be entitled to identify itself as the exclusive Manufacturer's dealer and include this information, which individualize its data.

3. Price and minimum annual amount of the Agreement

3.1 Goods prices shall be stated in specifications.

3.2. Dealer prices can be modified by agreement of the Parties. The list and prices of the Goods can be also modified by the Parties upon their mutual agreement.

3.3. The minimum annual sales volume for reserving the exclusive sales right shall be determined according to the quantity of all orders and makes up 10 cranes per year.

4. Agreement fulfillment procedure

4.1. The delivery of each lot of Goods shall be carried out according to a separate specification to the Agreement, containing range, quantity and price of Goods, delivery and payment terms, conditions and procedure and other essential conditions.

4.2. The Parties have agreed the Goods delivery under terms CIF Port Odesa or FOB Port Dalian. Incoterms 2010. The Goods delivery terms are stated in the specification to each separate lot of the Goods.

4.3. The Dealer can involve other companies authorized by it into deliveries of Goods to the Territory of Sales, upon written notification of the Manufacturer.

5. Procedure of settlements

5.1. Payments under this Agreement shall be carried out by means of bank transfers according to the

терміни, обумовлені в специфікаціях Товару.

5.2. Всі банківські витрати і всі інші витрати, пов'язані з виконанням зобов'язань за цим договором на території країни Виробника оплачуються Виробником, на Території продажу, оплачуються Дилером.

5.3 По кожній окремій партії Покупець здійснює передоплату у розмірі 25% від вартості Товару, зазначеної в Специфікації. Наступна оплата 75% вартості Товару здійснюється протягом трьох банківських днів з моменту отримання Покупцем по електронній пошті або факсом копії вантажної накладної з відміткою транспортної компанії, яка підтверджує навантаження Товару Продавцем на борт судна.

5.4 Всі витрати і комісії в банку Продавця здійснюються за рахунок Продавця, а витрати і комісії в банку Покупця і банку-кореспонденті - за рахунок Покупця.

5.5 Валюта платежу - долар США.

6. Зобов'язання сторін

6.1. Виробник зобов'язується:

- видати Дилерові сертифікат про визнання його офіційним ексклюзивним дилером на Території продажу;
- вказати на офіційному сайті Виробника на те, що Дилер має ексклюзивне право продажу Товару на Території продажу, з посиланням на веб-сайт і контактні телефони Дилера;
- на умовах, які додатково погоджуються Сторонами письмово, здійснювати спільні витрати на виставки і інші рекламні заходи, причому, якщо інше не обумовлено сторонами письмово, витрати на рекламні заходи на Території продажу здійснює Дилер, витрати поза Території продажу здійснює Виробник;
- в найкоротші терміни розглядати надані Дилером заявки на поставку чергової партії Товару, інформувати про терміни їх виконання;
- забезпечити Дилера технічною документацією на Товар англійською і бажано українською (російською) мовою;
- надавати Дилерові всю необхідну для митного оформлення документацію, сертифікати, брошури, що стосуються Товару. За згодою сторін, ці документи можуть бути отримані Дилером за рахунок Виробника;
- не надавати протягом терміну дії цього договору іншій особі права на продаж Товару в межах Території продажу;
- не продавати Товар іншій особі на Території продажу самостійно, та направляти покупців до Дилера як представника Виробника;
- своєчасно інформувати Дилера про появу у Виробника нового асортименту Товару та його

procedure and terms stated in specifications to the Goods.

5.2. All bank expenses and other expenses related to fulfillment of obligations under this Agreement in the Manufacturer's country shall be paid by the Manufacturer, and in the Dealer's county - by the Dealer.

5.3 For each lot, the Buyer shall transfer an advance payment amounting to 25% of the Goods price stated in the Specification. The further payment of 75% of the Goods price shall be made within three bank days after the Buyer's receipt of a consignment note copy with a forwarding company's mark, which confirms the Manufacturer's Goods aboard loading, sent via email or fax.

5.4 All expenses and commissions in the Buyer's bank shall be paid by the Buyer, and all expenses and commissions in the Seller's bank and correspondent bank - by the Seller.

5.5 The payment currency is US dollar.

6. Obligations of the Parties

6.1. The Manufacturer shall undertake:

- to issue to the Dealer the Certificate confirming the Dealer recognition as the official exclusive dealer within the Territory of sales;
- to specify at the official Manufacturer's site that the Dealer has the exclusive right to sales of Goods within the Territory of sales, with reference to the Dealer's website and contact phones;
- upon terms, which shall be additionally agreed by the Parties in writing, to bear share expenses related to exhibitions and other promotional events, unless otherwise agreed by the Parties in writing; expenses related to promotional events within the Territory of sales are paid by the Dealer, and expenses related to promotional events beyond the Territory of sales shall be paid by the Manufacturer;
- to consider Dealer's requests for delivery of new lots of Goods within shortest periods; inform the Dealer on terms of the request fulfillment;
- to provide the Dealer with Goods technical documents in English and if possible in Ukrainian (Russian);
- to provide the Dealer with all documents, certificates and booklets related to the Goods and required for their custom clearing. Upon agreement of the Parties, these documents can be received by the Dealer at Manufacturer's costs;
- not to grant right to sales of the Goods within the Territory of sales to third persons before termination of this Agreement;
- not to sell the Goods to third persons within the Territory of sales by itself and forward buyers to the Dealer being the Manufacturer's representative;
- promptly notify the Dealer on new Manufacturer's

вартість;

- здійснювати гарантійне обслуговування, технічну підтримку і обслуговування Товару.

6.2. Дилер зобов'язується:

- продавати на Території продажу від свого імені Товар, зазначений в пункті 1.3 цього договору;

- здійснювати всі необхідні заходи для просування та продажу Товару на Території продажу відповідно до умов цього договору;

- діяти від імені Виробника тільки з його попередньої письмової згоди;

- використовувати торговельну марку, фірмове найменування і інші позначення Виробника для підтвердження автентичності Товару тільки в інтересах Виробника і тільки протягом терміну дії цього договору. Дане положення не позбавляє Дилера права продавати наявний у нього в запасі, на момент припинення договору, Товар;

- інформувати Виробника про свою діяльність, про кон'юнктуру ринку і про стан конкуренції;

- не видаляти з Товару і не змінювати будь-яке комерційне найменування Виробника, торговельну марку, торговий знак, логотип, символи, коди, специфікації тощо;

7. Відповідальність сторін

7.1. У зв'язку з тим, що Дилер здійснює значні вкладення з просування Товару Виробника і з пошуку постійних покупців Товару на Території продажу, сторони погодилися, що в разі, якщо Виробник порушує виключне право Дилера на продаж Товару на Території продажу (надає право з продажу Товару третім особам, продає Товар від свого імені третім особам на Території продажу, іншим чином порушує виключне право), дане порушення вважатиметься істотним порушенням умов договору і дозволяє Дилерові вимагати або розірвання договору з умовою виплати штрафної неустойки в розмірі мінімального річного обсягу продажів за даним договором, або сплати штрафу в розмірі вартості неправомірно проданого Товару без розірвання даного договору.

7.2. У разі, якщо одна зі сторін не виконує інших зобов'язань за цим договором, кожна зі сторін має право вимагати відшкодування завданих таким невиконанням збитків.

8. Форс-мажорні обставини

8.1 Сторони звільняються від відповідальності за часткове або повне невиконання зобов'язань за договором, якщо це невиконання стало наслідком дії обставин непереборної сили (пожежі, повені, землетруси, інші стихійні дії), зміни законодавства та інших незалежних від волі

Goods and their prices;

- carry out warranty maintenance, technical support and maintenance of Goods.

6.2. The Dealer shall undertake:

- in its own name, to sell the Goods specified in 1.3 hereof within the Territory of sales;

- to carry out all events required for Goods promotion and sales within the Territory of sales, according to this Agreement;

- to act in the Manufacturer's name only upon the prior written consent of the latter;

- to use the trade mark, the company name and other Manufacturer's designations used for confirmation of the Goods authenticity only for the benefit of the Manufacturer and before termination of this Agreement. This condition does not deny the Dealer's right to sales of Goods stock available as of the date of the Agreement termination;

- to notify the Manufacturer on its activities, market condition and competitive situation;

- not to remove or change any Manufacturer's commercial name, trade mark, logo, symbols, codes, specifications, etc., applied on the Goods;

7. Responsibility of the Parties

7.1. Since the Dealer invests heavily into the promotion of the Manufacturer's Goods and search of permanent buyers of the Goods within the Territory of sales, the Parties have agreed that if the Manufacturer violates the Dealer's exclusive right to sales of Goods within the Territory of sales (grants the right to sales to third persons, sells the Goods in its own name within the Territory of sales, otherwise violates the exclusive right), this violation shall be considered essential violation of the Agreement and shall authorize the Dealer to require either Agreement termination with payment of the penalty amounting to minimum annual sales volume under this Agreement, or a fine amounting to the cost of improperly sold Goods without termination hereof.

7.2. If any Party does not fulfill other obligations hereunder, the other Party shall be entitled to require repayment of the damages caused by such non-fulfillment.

8. Force-majeure

8.1 The Parties shall be released from liability for full or partial non-fulfillment of the Agreement, if this non-fulfillment was caused by occurrence of force-majeure circumstances (fires, floods, earthquakes, other natural disasters), changes in legislation and other circumstances beyond the

11.1. Всі суперечки або розбіжності, які можуть виникнути з даного договору і / або у зв'язку з його виконанням, будуть вирішуватися Сторонами шляхом переговорів. У разі, якщо Сторони не дійдуть згоди, то такі спори і розбіжності, передаються на розгляд в Міжнародний комерційний арбітражний суд при Торгово-промисловій палаті України, м. Київ, з обов'язковим дотриманням претензійного порядку досудового врегулювання. Сторона, яка отримала претензію, зобов'язана відповісти на неї в строк не пізніше 20 робочих днів з моменту її отримання. Для розгляду спору в міжнародному комерційному арбітражному суді застосовується матеріальне законодавство України. Мова розгляду - англійська.

11.2. Всі питання, що стосуються створення, інтерпретації і здійснення умов цього договору повинні бути розглянуті відповідно до Принципів міжнародних комерційних договорів (УНІДРУА) без відношення до принципів колізії законів, які могли б вимагати застосування закону будь-якої іншої юрисдикції.

11.3. Дилер має право створювати на Території продажу мережу субдилерів на умовах, що визначаються ним самостійно. Зобов'язання кожного з субдилерів повинні відповідати умовам цього договору.

11.4. Сторони визнають, що Дилер отримує виключну ліцензію на використання торгової марки на території продажу.

11.5. Сторони домовилися про конфіденційність самого договору і всієї інформації, одержуваної однією Стороною від іншої Сторони в зв'язку з виконанням цього договору. Розкривати, розголошувати, опубліковувати або надавати іншим чином таку інформацію третій стороні, виключно з попередньої письмової згоди іншої Сторони.

11.6. Цей договір дійсний протягом 5 років з дати його підписання, і діє до 31.12.2021 року. Виключне право Дилера на продаж Товару на Території продажу автоматично продовжується на один рік.

11.7. Незалежно від терміну дії договору, Дилер має право продажу Товару на Території продажу, придбаного відповідно до цього договором, але не реалізованого на момент припинення дії договору.

11.8. Жодна із Сторін не має права поступатися правами та/або обов'язками за цим договором третім особам без письмової згоди іншої Сторони.

11.9. Всі зміни і доповнення до цього договору будуть вважатися дійсними і обов'язковими, за умови, що такі зміни і доповнення підписані уповноваженими представниками Сторін.

11.10. Документи, що стосуються цього договору, направлені факсом, електронною

11.1. All disputes and discrepancies arising from this Agreement and/or related to its fulfillment shall be solved by the Parties through negotiations. If the Parties cannot come to an agreement, such disputes and discrepancies shall be submitted to the International Commercial Arbitration Court at the Chamber of Commerce and Industry of Ukraine in Kyiv, with mandatory following of the extrajudicial dispute resolution procedure. The Party, which has obtained a claim, shall send the answer within 20 business days after the claim receipt. The material law of Ukraine is used for the dispute settlement in the International Commercial Arbitration Court. The arbitration language is English.

11.2. All issues related to preparation, interpretation and fulfillment hereof shall be considered according to Principles of International Commercial Agreements (UNIDROIT) regardless the principles of conflict of laws, which could require application of the law of any other jurisdiction.

11.3. The Dealer shall be entitled to create within the Territory of sales a sub-dealer system under conditions determined by itself. Obligations of any sub-dealer shall comply herewith.

11.4. The Parties agree that the Dealer shall obtain the exclusive license for use of the trade mark within the Territory of sales.

11.5. The Parties have agreed the confidentiality of the Agreement and all data obtained by any Party from one another due to fulfillment hereof. Such data can be disclosed, divulged, published or otherwise transferred to third parties only upon prior written consent of the other Party.

11.6. This Agreement is valid within five years after its signing, i. e. till 31.12.2021. The Dealer's exclusive right to sales of Goods within the Territory of sales shall be automatically extended for one year.

11.7. Regardless of the validity term of this Agreement, the Dealer shall be entitled to sales of Goods purchased hereunder and not sold as of the moment of the Agreement termination within the Territory of sales.

11.8. Neither Party shall be entitled to cession of its rights and/or obligations hereunder to third parties without written consent of the other Party.

11.9. All amendments hereto shall be considered as effective and mandatory provided that such amendments are signed by the authorized representatives of the Parties.

11.10. Documents related hereto and sent via fax or e-mail shall be legally effective for the Parties

14. Заключні положення

14.1. Цей договір підписаний в двох примірниках, по одному для кожної зі сторін, англійською та українською мовою. У разі розбіжності по тексту контракту пріоритетною є версія українською мовою.

15. Юридичні реквізити сторін

Виробник:

Компанія SHENYANG SANYO BUILDING MACHINERY CO., LTD

Адреса:

No.142, Shenbeilu, Dadong District, Shenyang, China

Tel: +86-24-28909993 Fax: +86-24-88093057

BANK AND BENEFICIARY DETAILS:

- Beneficiary: SHENYANG SANYO BUILDING MACHINERY CO., LTD

- Add: NO.272, DONGBEI DAMALU, DADONG DISTRICT, SHENYANG, CHINA

- Advising bank: BANK OF CHINA SHENYANG BRANCH DADONG SUB-BRANCH

- Bank Add: NO.2 JINQIAO ROAD, DADONG DISTRICT, SHENYANG, CHINA

- Bank swift code: BKCHCNBJ82A

- A/C number: 301256328741

Директор

Мин Чанжи

Дилер:

ТОВ «АВІАБУДСЕРВІС»

юридична адреса:

03680, м. Київ, бульвар Івана Лепсе, 8, корпус 59/4

телефон (044) 408-82-88, факс (044) 4907716

E-mail aviabs@ukr.net

Intermediary Bank:

DEUTSCHE BANK TRUST COMPANY AMERICAS NEW YORK, NY, US

SWIFT: BKTRUS33

Beneficiary Bank:

Acc. 04448101

JSC Bank Ukrainian capital, Kiev, Ukraine

SWIFT: UKCAUAUK

Код ЄДРПОУ 32485297

ПІН 324852926583

Директор

О.Щербіцький



14. Final provisions

14.1. This Agreement has been signed in duplicate, in English and Ukrainian; one copy for each Party. If there is any conflict between the texts, the Ukrainian text shall prevail.

15. Legal details of the Parties

The Manufacturer:

SHENYANG SANYO BUILDING MACHINERY CO., LTD

Address:

No.142, Shenbeilu, Dadong District, Shenyang, China

Tel: +86-24-28909993 Fax: +86-24-88093057

BANK AND BENEFICIARY DETAILS:

- Beneficiary: SHENYANG SANYO BUILDING MACHINERY CO., LTD

- Add: NO.272, DONGBEI DAMALU, DADONG DISTRICT, SHENYANG, CHINA

- Advising bank: BANK OF CHINA SHENYANG BRANCH DADONG SUB-BRANCH

- Bank Add: NO.2 JINQIAO ROAD, DADONG DISTRICT, SHENYANG, CHINA

- Bank swift code: BKCHCNBJ82A

- A/C number: 301256328741

Director

Min Changji

The Dealer:

AVIABUDSERVICE, LLC

Legal address:

8 Ivan Lapse boulevard, bldg. 59/4, 03680 Kyiv city

phone (044) 408-82-88, fax (044) 4907716

E-mail aviabs@ukr.net

Intermediary Bank:

DEUTSCHE BANK TRUST COMPANY AMERICAS NEW YORK, NY, US

SWIFT: BKTRUS33

Beneficiary Bank:

Acc. 04448101

JSC Bank Ukrainian capital, Kyiv, Ukraine

SWIFT: UKCAUAUK

Code acc. to USREOU 32485297

TIN 324852926583

Director

O. Shcherbytskyi



14. Заключні положення

14.1. Цей договір підписаний в двох примірниках, по одному для кожної зі сторін, англійською та українською мовою. У разі розбіжності по тексту контракту пріоритетною є версія українською мовою.

15. Юридичні реквізити сторін

Виробник:

Компанія SHENYANG SANYO BUILDING MACHINERY CO., LTD

Адреса:

No.142, Shenbeilu, Dadong District, Shenyang, China

Tel: +86-24-28909993 Fax: +86-24-88093057

BANK AND BENEFICIARY DETAILS:

- Beneficiary: SHENYANG SANYO BUILDING MACHINERY CO., LTD

- Add: NO.272, DONGBEI DAMALU, DADONG DISTRICT, SHENYANG, CHINA

- Advising bank: BANK OF CHINA SHENYANG BRANCH DADONG SUB-BRANCH

- Bank Add: NO.2 JINQIAO ROAD, DADONG DISTRICT SHENYANG, CHINA

- Bank swift code: BKCHCNBJ82A

- A/C number: 3011256328741

Директор

Мин Чанжи

Дилер:

ТОВ «АВІАБУДСЕРВІС»

юридична адреса:

03680, м. Київ, бульвар Івана Лепсе, 8, корпус 59/4

телефон (044) 408-82-88, факс (044) 4907716

E-mail aviabs@ukr.net

Intermediary Bank:

DEUTSCHE BANK TRUST COMPANY AMERICAS NEW YORK, NY, US

SWIFT: BKTRUS33

Beneficiary Bank:

Acc. 04448101

JSC Bank Ukrainian capital, Kiev, Ukraine

SWIFT: UKCAUAUK

Код ЄДРПОУ 32485297

ПІН 324852926583

Директор

О.Щербицький



14. Final provisions

14.1. This Agreement has been signed in duplicate, in English and Ukrainian; one copy for each Party. If there is any conflict between the texts, the Ukrainian text shall prevail.

15. Legal details of the Parties

The Manufacturer:

SHENYANG SANYO BUILDING MACHINERY CO., LTD

Address:

No.142, Shenbeilu, Dadong District, Shenyang, China

Tel: +86-24-28909993 Fax: +86-24-88093057

BANK AND BENEFICIARY DETAILS:

- Beneficiary: SHENYANG SANYO BUILDING MACHINERY CO., LTD

- Add: NO.272, DONGBEI DAMALU, DADONG DISTRICT, SHENYANG, CHINA

- Advising bank: BANK OF CHINA SHENYANG BRANCH DADONG SUB-BRANCH

- Bank Add: NO.2 JINQIAO ROAD, DADONG DISTRICT SHENYANG, CHINA

- Bank swift code: BKCHCNBJ82A

- A/C number: 3011256328741

Director

Min Changji

The Dealer:

AVIABUDSERVICE, LLC

Legal address:

8 Ivan Lepse boulevard, bldg. 59/4, 03680 Kyiv city

phone (044) 408-82-88, fax (044) 4907716

E-mail aviabs@ukr.net

Intermediary Bank:

DEUTSCHE BANK TRUST COMPANY AMERICAS NEW YORK, NY, US

SWIFT: BKTRUS33

Beneficiary Bank:

Acc. 04448101

JSC Bank Ukrainian capital, Kyiv, Ukraine

SWIFT: UKCAUAUK

Code acc. to USREOU 32485297

TIN 324852926583

Director

O. Shcherbytskyi



Інвойс ТОВ «АВІАБУДСЕРВІС»

91 900

SHENYANG SANYO BUILDING MACHINERY CO., LTD.
沈阳三洋建筑机械有限公司
Shenyang Sanyo Building Machinery Co. Ltd
No 142, Shenbeilu Dadong District, Shenyang, China
Tel : +86-24-28909993, Fax: 86-24-88093057

PROFORMA INVOICE

BUYER : LIMITED LIABILITY COMPANY AVIABUDSERVICE
03680, Kyiv City, 8 Ivana Lepse Street, 59/4 housing
tel. (044) 408-82-88; fax (044) 4907716

SELLER : SHENYANG SANYO BUILDING MACHINERY CO., LTD
No.152, Shenbeilu, Dadong District, Shenyang, China - 110122

Inv. No. : 21-H60075B refer to Purchase and sale Contract No 07/12-2016 Dated on 7th DEC, 2016
Date : 24/06/2021

1. COMMODITY	QTY	UNIT PRICE	AMOUNT
#1 Tower Crane Model SP6013-8 Stationary Type HUH 46.35m	1 UNIT	USD106,000.00	USD106,000.00
#2 1.6M reusable fixing angle	1 UNIT	USD2,300.00	USD2,300.00
			TOTAL: USD108,300.00 FOB DALIAN

2. DESTINATION : FOB DALIAN

3. SHIPMENT TIME : Within 30 days after prepayment

4. TERMS OF PAYMENT: 25% advance payment before delivery from factory, 75% balance payment against B/L

5. WARRANTY CONDITION: 12 MONTHS FROM THE DATE OF SHIPMENT

BENEFICIARY : SHENYANG SANYO BUILDING MACHINERY CO., LTD.
NO.272 DONGBEI DAMALU DADONG DISTRICT, SHENYANG CHINA

A/C : 2908645753550

BANK CODE: BKCHCNBJ82A

ADVISING BANK : BANK OF CHINA SHENYANG BRANCH DADONG SUB-BRANCH
NO.2 JINQIAO ROAD DADONG DISTRICT SHENYANG CHINA

BUYER: 108 300 \$
18.08.2021 - 5 500 \$
31.08.21. 5000
01.09.21. 4900 \$
91 900 \$

SELLER: SHENYANG SANYO BUILDING MACHINERY CO., LTD.
12/2/21 24/6.2021

1/1

Оформлена митна декларація типу ІМ 40 ЕА

Замовлення

Україна (форма МДЗ)

3 8 Shenyang Sanyo Building Machinery Co., Ltd.
No.142, Shenbei Lu, Dadong District,
Shenyang, China
000/0000/000000

IM 40 EA 22UA40802006752208
1 1 Електронне декларування
1 2 Вн. № 29261

UA/0032485297
ТОВ "АВІАБУДСЕРВІС"
03124, м. Київ, Б-р. Вацлава Гавела
Буд. 8, корпус 59/4
корпус 59/4
UA10032485297

UA/0019488642
МП "Рокада" у формі ТОВ
AA 002386 від 11.12.2018
UA10019488642

UA 1 FOB CN Dalian
UA USD 3800.00 36.568000 011 USD
31 31 СДРПОВ: 22868414
АТ "БАНК "УКРАЇНСЬКИЙ КАПІТАЛ"

3 8 Червоноцка митниця BD 408-202-1-1 МФО: 320371

1. Частини, призначені виключно для
для обладнання товарних позицій 8426:
- Slewing ring QWA1250-402 With full set
of bolts for tower crane P6013-8/
Поворотне кільце QWA1250-402 з
елементами кріплення для баштового крана
P6013-8 - 2 шт.
Розташоване в нижній частині башти крана
, призначене для повороту вежі та вузла
стріли відносно основи крана. Матеріал
Див. доп.

0325 22-H17108 08.09.22
0380 22-H17108 30.09.22
0705 DNAS2200009 21.10.22
0705 S2B522100005B 21.10.22
0730 710401 15.12.22
0862 22-H17108 30.09.22

Див. доп.

020 174773.40 0 % 0.00 01
028 174773.40 20 % 34954.68 01

028 34954.68 32485297 [32485297]

UA/2728917239
ФОП Денис Сергій Васильович
Україна, 65001, м. Одеса, вул. Кримська, буд. 72, кв. 134
UA02728917239
+380956638466 mavamaks@gmail.com

00

04201, м. Київ, вул. Сміт Кулик
внес. буд. 35
Яворський А. В.
+380572323639 2374104636
ayavorskiy@rokada.com.ua

ПМК 89/408 26.12.2022 ПМК 89/408 26.12.2022 ОНП 103/408 26.12.2022

25.01.2023

+ 39113.04 - факт
+ 13408.18 - доп.

22UA40802006752206

До графи 9:

03124, м. Київ, б-р. Вацлава Гавела буд. 8, корпус 59/4 корпус 59/4

Товар № 1 до графи 31:

виготовлення-сталь конструкційна 42СкМо.

Не є будівельним обладнанням,

"спеціально призначеним для військового використання".

Країна виробництва - CN

Торговельна марка - SYM

Виробник - Shenyang Sanyo Building Machinery Co., Ltd.

Див. "електронний інвойс"

2. Місяць - 2 NE

3. 1/TCNU3205580/221/4

Товар № 1 до графи 44:

3001 ПД № 47 08.09.22

3007 Довідка про тансл. витрати № 19.12.22

191222/13

m4103 Додаткова угода № 1 09.01.17

m4103 Додаткова угода № 3 10.02.22

m4103 Додаткова угода № 3лк 31.12.21

m4104 07/12-2016 07.12.16 31.12.26

04200 033-22-ABC 19.08.22

5509 9395931 26.12.22

5520 б/н 26.12.22

9000 Креслення 26.12.22

04201, м.Київ, вул. Сім'ї
Кульженків, буд. 35Лаворський А. В.
+380672323939 2374104636
ayavorskiy@rokada.com.ua

BILL OF LANDING TOB «АВИАБУДСЕРВИС»

Shipper SHENYANG SANYO BUILDING MACHINERY CO., LTD. NO.152 SHENBEILU, DADONG DISTRICT, SHENYANG, CHINA TEL:+86-24-88093933		B/L No SZBS221000058	
FOR COMBINED TRANSPORT OR PORT TO PORT SHIPMENT (OR DIRECT SHIPMENT) BILL OF LADING			
Consignee LIMITED LIABILITY COMPANY AVIABUDSERVICE 03680, KYIV CITY, 8, VACLAV HAVEL AVENUE, 59/4 HOUSING TEL. (044) 408-82-88; FAX (044) 4907716			
Notify Party LIMITED LIABILITY COMPANY AVIABUDSERVICE 03680, KYIV CITY, 8, VACLAV HAVEL AVENUE, 59/4 HOUSING TEL. (044) 408-82-88; FAX (044) 4907716		BLACK SEA INTERNATIONAL LOGISTICS CO. LIMITED	
Place of Receipt Dalian, China		Place of Delivery Constanta, Romania	
Origin Dalian, China		Destination Constanta, Romania	
Container No. TCNU3205680		Seal No. 408877	
Weight 990 KGS		Volume 0.2 CBM	
Goods Description TWO PCS OF SLEWING RING QWA1250 IN CONTAINER TCNU3205680 CARGO IN TRANSIT TO UKRAINE			
TCNU3205680/C5448877/40HC/2PACKAGES/990KGS/0.2CBM			
<div style="border: 2px solid black; padding: 5px; display: inline-block; font-weight: bold; font-size: 1.2em;"> TELEX RELEASE </div>			
TOTAL NUMBER OF CONTAINERS OR PACKAGES OR UNITS IN WORDS: SAY: TWO PACKAGES ONLY			
Freight & Charges FREIGHT COLLECT		Forwarding Agent Reference FAIRLOGICS LLC 23, INDUSTRIALNYI LANE, OFFICE 309/2 KYIV, UKRAINE, 03038 TEL/FAX: +38 044 2000321	
For Bank (Blank)		Date 2022/10/21	
Signature (Blank)		Signature (Blank)	
Stamp (Blank)		Stamp (Blank)	
LATEST OF BOARD THE VESSEL			
DATE: 2022/10/21			
SERIES NO: GHSZ			

