

МІНІСТЕРСТВО ФІНАНСІВ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ПОДАТКОВИЙ УНІВЕРСИТЕТ

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

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА (ПРОЄКТ)

на тему

Управління експортною товарною політикою підприємства на
прикладі ТОВ «ВУД-ПРОМІНВЕСТ»

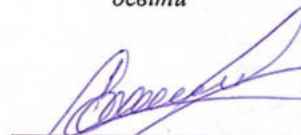
Здобувача вищої освіти 6 курсу,
МММЗ-21-1 групи,
спеціальності 073 «Менеджмент»
ОПП «Менеджмент митної справи»



підпис здобувача вищої
освіти

Людмила НАГАЙЧУК

Науковий керівник
науковий ступінь вчене звання

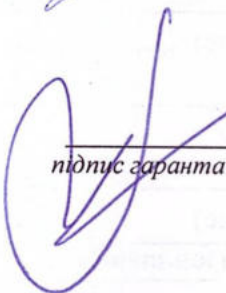


підпис керівника

к.е.н., доцент

Сергій ТКАЧЕНКО

Гарант освітньої програми
науковий ступінь вчене звання



підпис гаранта

д.е.н., професор

Олександр ГРЕБЕЛЬНИК

Допущено до захисту за рішенням
кафедри митної справи та
товарознавства
протокол від 12.01.2025



підпис завідувача кафедри

к.е.н., доцент

С. О. Ткаченко

Ірпінь 2025

Реєстрація № 7 16.01.2015
(дата) (підпис відповідальної особи)

Результати перевірки До захисту
(до захисту, на доопрацювання) (дата) (підпис)

Результат попереднього захисту _____
(оцінка) (дата) (підпис)

Результат захисту 70 (Добре) 06.02.2015
(оцінка) (дата) (підпис)

Голова комісії: _____
(підпис) (ініціали, прізвище)

Члени комісії: _____
(підпис) (ініціали, прізвище)

_____ (підпис) _____
(ініціали, прізвище)

_____ (підпис) _____
(ініціали, прізвище)

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. Доповідь	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	70		

БЛАНК ОЦІНЮВАННЯ ВИПУСКНОЇ РОБОТИ

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, (підпис)
70	C	До 70		

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)

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
к.е.н., А.І. Зубрицький

**Завдання на випускню кваліфікаційну роботу
(проект) здобувачу вищої освіти**
Нагайчук Людмили Володимирівни

Тема випускної кваліфікаційної роботи (проект)

Управління експортною товарною політикою підприємства на
прикладі ТОВ «ВУД-ПРОМІНВЕСТ»

Затверджена наказом ректора від 02.12.2024 № 1793

Строк здачі закінченої роботи _____

Мета дослідження полягає в аналізі управління експортною товарною політикою.

Об'єктом дослідження є суспільні відносини, які виникають при дослідженні експортної товарної політики підприємства ТОВ «ВУД-ПРОМІНВЕСТ».

Предметом роботи є управління експортною товарною політикою підприємства.

Зміст випускної кваліфікаційної роботи

1. Класифікувати та виокреслити теоретичні аспекти управління експортною товарною діяльністю підприємства.
2. Визначити поняття та сутність експортної товарної політики підприємства.
3. Охарактеризувати управління експортною товарною політикою підприємства.
4. Дослідити практичні аспекти управління експортною товарною політикою підприємства на прикладі ТОВ «ВУД-ПРОМІНВЕСТ».

5. Охарактеризувати організаційно-економічну сторону ТОВ «ПРОМІНВЕСТ».
6. Оцінити ефективності управління експортною товарною підприємства на прикладі ТОВ «ВУД-ПРОМІНВЕСТ»
7. Встановити напрями удосконалення управління експортною політикою підприємства на прикладі ТОВ «ВУД-ПРОМІНВЕСТ».
8. Зробити аналіз викликів та можливостей управління експортною політикою ТОВ «ВУД-ПРОМІНВЕСТ» .
9. Дослідити вдосконалення системи управління експортною політикою підприємства на прикладі ТОВ «ВУД-ПРОМІНВЕСТ».
10. Зробити висновки.

1. Календарний план виконання роботи

№	Назва етапів випускної кваліфікаційної роботи (проект)	Строк виконання роботи	
		За планом	
1	Вибір теми, вивчення літературних джерел , постановка проблеми та складання плану роботи	01.10.2024	
3	Видача завдання науковим керівником	04.10.2024	
4	Підготовка першого, другого та третього розділів роботи та подання її керівнику	25.10.2024-29.11.2024	
5	Доопрацювання роботи з урахування зауважень керівника та подання роботи для перевірки на наявність плагіату	29.11.2024-02.12.2024	
6	Попередній захист роботи, отримання відгуку керівника роботи, отримання зовнішньої рецензії	21.12.2024-24.01.2025	
10	Захист роботи	Лютий 2025	

2. Дата видачі завдання «04» 02.2024_
3. Керівник випускної кваліфікаційної (дипломної) роботи

(підпис)

(прізвище, ініціали)

4. Гарант освітньо-професійної програми _____ Олександр ГРІ
(підпис) (прізвище, ініціали)

5. Завдання до виконання отримав здобувач вищої освіти

(підпис) (прізвище, ініціали)

Відгук керівника випускної кваліфікаційної роботи

Вивчення експортного менеджменту сприяє зростанню підприємства шляхом вивчення міжнародних стратегій розвитку, оптимізації експортних операцій, підвищення конкурентоспроможності, зниження ризиків, ефективного використання ресурсів та адаптації продукції до потреб різних ринків. Це необхідно в сучасній глобальній економіці і зумовлює актуальність теми.

В кваліфікаційній роботі Нагайчук Л.В. було розкрито теоретичні та практичні аспекти управління експортною товарною політикою підприємства на прикладі ТОВ «ВУД-ПРОМІНВЕСТ» а також напрями удосконалення управління експортною товарною політикою підприємства де було розглянуто з якими проблемами та ризиками стикається підприємство.

Для досягнення цілей дослідження було використано системний аналіз, що включає аналіз/синтез літературних джерел, систематизацію, порівняння та узагальнення. Ці методи допомогли розкрити сутність теми, порівняти міжнародні стандарти з вітчизняними положеннями, виділити схожість у думках та зробити висновки на основі виявлених переваг/недоліків на досліджуваному підприємстві.

Робота структурована відповідно до мети дослідження та конкретних завдань. Основні розділи послідовно описують етапи роботи.

Загалом кваліфікаційна робота Нагайчук Л.В, виконана в повному обсязі, відповідає встановленим вимогам та може бути допущена до захисту.

Керівник випускної кваліфікаційної роботи _____

(підпис)

(дата)

Висновок про випускну кваліфікаційну роботу

Кваліфікаційна робота здобувача вищої освіти

Нагайчук Людмили Володимирівни

після попереднього захисту розглянута на засіданні кафедри, протокол від

« 12 » « 01 » 202 5 № 12

допущена/недопущена до захисту екзаменаційною комісією

Завідувач кафедри _____

СЕРГІЙ ТКАЧЕНКО

РЕЦЕНЗІЯ
на кваліфікаційну роботу
здобувача другого (магістерського) рівня вищої освіти ОП «Менеджмент
митної справи»

Державного податкового університету
Нагайчук Людмила Володимирівна

На тему: Управління експортною товарною політикою підприємства на
прикладі ТОВ «ВУД-ПРОМІНВЕСТ».

Актуальність теми. Тема дослідження є надзвичайно актуальною, особливо в контексті сучасних економічних викликів та глобалізації. Управління експортною товарною політикою відіграє ключову роль у розвитку підприємств, які орієнтуються на міжнародні ринки. Робота містить ретельний аналіз теоретичних основ, практичних аспектів та шляхів удосконалення експортної діяльності на прикладі конкретного підприємства.

Наукова новизна та практична цінність Наукова новизна полягає у комплексному підході до дослідження управління експортною товарною політикою, використанні сучасних методів аналізу та оцінці їх ефективності. Робота містить корисні практичні рекомендації щодо вдосконалення експортної стратегії підприємства, що може бути використано як самими підприємствами, так і у навчальному процесі.

Якість проведеного аналізу проблеми, текстового та табличного матеріалу. Аналіз проблеми проведено на високому рівні, дослідження має чітку структуру та базується на сучасних економічних підходах. Табличний матеріал добре візуалізований. Загалом робота відповідає академічним вимогам, але має простір для вдосконалення.

Обґрунтованість пропозицій і висновків та їх практична цінність: Пропозиції та висновки в роботі обґрунтовані на основі аналізу діяльності ТОВ «ВУД-ПРОМІНВЕСТ», що забезпечує їхню достовірність та актуальність. Запропоновані напрями вдосконалення експортної політики мають практичну цінність, оскільки спрямовані на підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Наявність недоліків: Серед недоліків роботи можна відзначити недостатню деталізацію конкурентного аналізу та відсутність глибокого порівняння з галузевими показниками. Також варто було б додати оцінку можливих ризиків при реалізації рекомендацій.

Загальний висновок:

Кваліфікаційна робота містить добре структурований аналіз, якісний текстовий та табличний матеріал. Проте є можливості для покращення, зокрема у глибшому аналізі ринку, конкурентного середовища та узагальненні результатів.

Рецензент: директор ТОВ «ВУД-ПРОМІНВЕСТ»



Горбенко А.
(ініціали, прізвище)

« 14 » січня 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

Нагайчук Людмила Володимирівна

Курс/група _____ МММз-23-1 _____

Тема кваліфікаційної роботи:

Управління експортною товарною політикою підприємства на прикладі
ТОВ «ВУД-ПРОМІНВЕСТ».

П. І. Б. наукового керівника

Ткаченко Сергій Олександрович

Дата захисту: 05.02.25

За результатом перевірки оригінальний текст у роботі становить 79,38%
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) 20,62%, цитат 1,79%.

Відповідальна особа за перевірку на кафедрі



М. Іщук

АНОТАЦІЯ

Управління експортною товарною політикою підприємства

Вивчення управління експортною товарною політикою має вирішальне значення для економічного розвитку підприємств та зростання країни в цілому. Глобалізація створює нові можливості та виклики, вимагаючи ефективного управління експортом та стратегій для підвищення конкурентоспроможності, адаптації до мінливих ринків та зменшення ризиків.

Метою дослідження полягає в аналізі управління експортною товарною політикою, вивчення експортної товарної політики підприємства, характеристика управління нею та оцінка ефективності діяльності, виявлення проблем та розробка рекомендацій щодо її покращення.

Об'єктом дослідження є суспільні відносини, що виникають у процесі вивчення експортної товарної політики підприємства

Предметом роботи є управління експортною товарною політикою підприємства.

База досліджень - підприємство ТОВ «ВУД-ПРОМІНВЕСТ».

У дослідженні використано системний аналіз, що поєднує загальнонаукові та спеціально-наукові методи. Методи включали аналіз та узагальнення наукової літератури, систематизацію, порівняння міжнародних та вітчизняних стандартів, узагальнення для формулювання висновків.

Кваліфікаційна робота містить 83 сторінок, 7 таблиць, 7 рисунків, список використаних джерел з 48 найменувань, 10 додатків.

Ключові слова: Теоретичні аспекти, експортна діяльність, експортна політика митне оформлення, інформаційні технології, діджиталізація.

Рік виконання дипломної роботи 2024.

Рік захисту роботи 2024.

ANNOTATION

Management of the export product policy of the enterprise

Studying the management of export commodity policy is of crucial importance for the economic development of enterprises and the growth of the country as a whole. Globalization creates new opportunities and challenges, requiring effective export management and strategies to increase competitiveness, adapt to changing markets and reduce risks.

The purpose of the study is to analyze the management of the export product policy, study the export product policy of the enterprise, characterize its management and evaluate the effectiveness of the activity, identify problems and develop recommendations for its improvement.

The object of the research is social relations that arise in the process of studying the export product policy of the enterprise

The subject of the work is the management of the export product policy of the enterprise.

The research base is the company "WOOD-PROMINVEST" LLC.

System analysis combining general scientific and special scientific methods was used in the study. Methods included analysis and generalization of scientific literature, systematization, comparison of international and domestic standards, generalization for formulating conclusions.

The qualification paper contains 83 pages, 7 tables, 7 figures, a list of used sources with 48 titles, 10 appendices.

Keywords: Theoretical aspects, export activity, export policy, customs clearance, information technologies, digitalization.

The year of completion of the thesis is 2024.

The year of job protection is 2024.

ЗМІСТ

ВСТУП	11
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТНОЮ ТОВАРНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА	
14	
1.1. Поняття та сутність експортної товарної політики підприємства	14
1.2. Загальна характеристика управління експортною товарною політикою підприємства	20
РОЗДІЛ 2. ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТНОЮ ТОВАРНОЮ ПОЛІТИКОЮ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ВУД-ПРОМІНВЕСТ»	
26	
2.1. Організаційно-економічна характеристика ТОВ «ВУД-ПРОМІНВЕСТ»	26
2.2. Оцінка ефективності управління експортною товарною політикою підприємства на прикладі ТОВ «ВУД-ПРОМІНВЕСТ»	35
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТНОЮ ТОВАРНОЮ ПОЛІТИКОЮ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ВУД-ПРОМІНВЕСТ»	
47	
3.1. Аналіз викликів та можливостей управління експортною товарною політикою ТОВ «ВУД-ПРОМІНВЕСТ»	47
3.2. Вдосконалення системи управління експортною товарною політикою підприємства на прикладі ТОВ «ВУД-ПРОМІНВЕСТ»	52
ВИСНОВКИ	60
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	63
ДОДАТКИ	68

ВСТУП

Актуальність дослідження. Дослідження управління експортною товарною політикою підприємства є дуже актуальним, оскільки має велике значення для економічного розвитку підприємств і країни в цілому.

Зростання глобалізації ринків створює для підприємств нові можливості та виклики. Дослідження управління експортом дозволяє вивчити стратегії розвитку в міжнародному контексті та оптимізацію експортних операцій.

Зростання конкуренції на ринках вимагає від підприємств ефективного управління експортними стратегіями. Дослідження може вивчити інструменти підвищення конкурентоспроможності та просування продукції на зовнішніх ринках.

Збільшення геополітичних та економічних ризиків вимагає від підприємств ретельного вивчення експортних стратегій для зменшення впливу негативних чинників.

Дослідження може вивчити, як ефективно використовувати ресурси підприємства для розвитку міжнародних ринків та забезпечення сталого зростання. Для розширення підприємства і збільшення його обсягів продажів важливо досліджувати нові міжнародні ринки та партнерів. Зміни в міжнародному законодавстві та тарифні бар'єри можуть суттєво впливати на експортну діяльність підприємства. Дослідження може допомогти вивчити ці аспекти та знайти шляхи їх уникнення чи оптимізації.

Дослідження може розглядати ефективні стратегії міжнародного маркетингу, які допоможуть підприємству пристосувати свою продукцію до потреб і смаків різних ринків.

Загалом, дослідження управління експортною товарною політикою є важливим для підприємств у змінюваному світовому економічному середовищі та допомагає їм ефективно реагувати на нові виклики та можливості глобальних ринків.

Мета дослідження полягає в аналізі управління експортною товарною політикою.

Для досягнення мети необхідно вирішити наступні **завдання**:

- дослідити поняття та сутність експортної товарної політики підприємства;
- провести загальну характеристику управління експортною товарною політикою підприємства;
- зробити організаційно-економічну характеристику ТОВ «ВУД-ПРОМІНВЕСТ»;
- оцінити ефективність управління експортною товарною політикою підприємства на прикладі ТОВ «ВУД-ПРОМІНВЕСТ»;
- визначити проблеми з якими стикається ТОВ «ВУД-ПРОМІНВЕСТ»; в процесі управління експортною товарною політикою;
- провести розробку рекомендацій щодо вдосконалення управління експортною товарною політикою підприємства на прикладі ТОВ «ВУД-ПРОМІНВЕСТ».

Об'єктом дослідження є суспільні відносини, які виникають при дослідженні експортної товарної політики підприємства ТОВ «ВУД-ПРОМІНВЕСТ».

База досліджень - підприємство ТОВ «ВУД-ПРОМІНВЕСТ».

Предметом роботи є управління експортною товарною політикою підприємства.

Методи дослідження. З огляду на поставлені задачі, робота виконана за допомогою системного аналізу, сукупності загальнонаукових та спеціальних наукових методів. З метою розкриття сутності теми дослідження були використані методи: аналіз та синтез було використано при дослідженні наукової літератури, метод систематизації допомагав при формуванні підходів та виокремленні подібності думок, метод порівняння використовувався при аналізі міжнародних стандартів та вітчизняних положень, а метод узагальнення допоміг при формуванні висновків на основі виявлених переваг та недоліків на досліджуваному підприємстві.

Наукова новизна результатів полягає в обґрунтуванні теоретичних і практичних засад управління експортною товарною політикою підприємства.

Практичне значення одержаних результатів полягає в доведенні теоретичних положень роботи до рівня узагальнень і практичних рекомендацій, що дає можливість удосконалити управління експортною товарною політикою підприємства.

Апробація результатів роботи.

Структура та обсяг кваліфікаційної роботи, відповідно до мети, складається з 3 розділів, висновків, списку використаних джерел.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТНОЮ ТОВАРНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Поняття та сутність експортної товарної політики підприємства

В умовах сталого розвитку України ринкові відносини характеризуються посиленням ролі споживачів, невизначеністю умов праці підприємств, підвищенням рівня їх залежності від зовнішнього середовища та їх активізацією. конкурентна боротьба за ринок збуту товарів.

Товарна політика лежить в основі маркетингових рішень, навколо яких приймаються інші рішення щодо умов придбання товару та способів його переміщення від виробника до кінцевого покупця. Збутову політику продукції неможливо відірвати від реальних умов роботи виробничого підприємства, особливостей його профілю.

При цьому підприємства, які перебувають приблизно в однакових складних умовах ринкової та господарської діяльності, вирішують свої проблеми по-різному: одні виявляють повну некомпетентність і слабкість, а інші керуються принципами і методами маркетингу.

Для ефективного ведення бізнесу необхідне управління продуктами. Управління товаром здійснюється на трьох рівнях: на рівні бренду, на рівні асортименту, на рівні номенклатури товару (рис. 1.1).

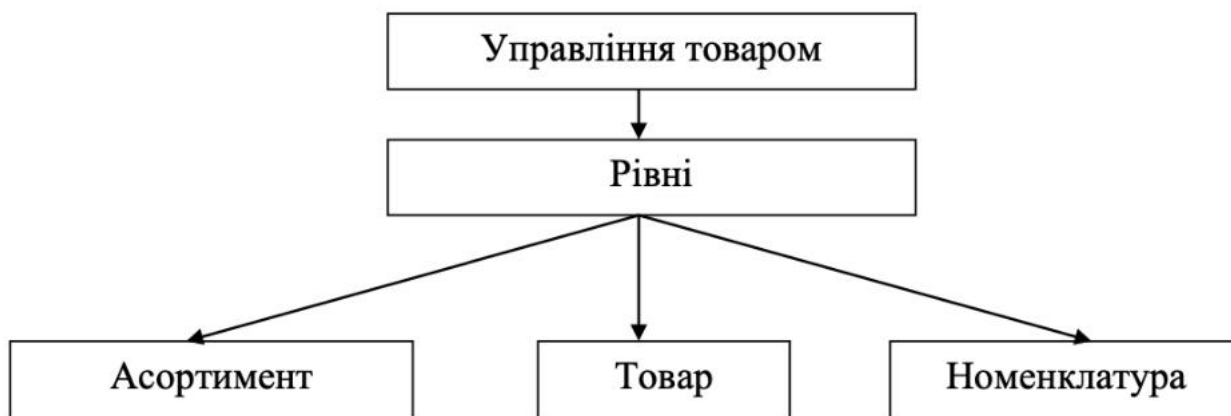


Рисунок 1.1. - Три рівні управління товарною політикою

Категорія товару безпосередньо визначається споживчими властивостями, здатністю задовольнити потреби предмета або товару. Ви можете описати товар за допомогою ціни, якості, конкурентоспроможності або словесних, числових чи графічних характеристик. Як носій функціональних і корисних властивостей, що задовольняють потреби покупців, товар можна розглядати із загальних і цілком конкретних позицій.

Якщо підприємство виробляє або реалізує на ринку більше одного товару або навіть декілька ліній, а в більшості випадків це так, виникає питання про раціональний асортимент продукції та номенклатуру продукції.

Відомий західний маркетолог Ф. Котлер дає таке визначення: «Асортимент товарів — це група товарів, тісно пов'язаних між собою або через схожість їх функціональних можливостей, або через те, що вони продаються одним групам. клієнтів, або через однотипні торгівельні заклади, або в тому ж ціновому діапазоні» [31].

Асортиментна політика означає наявність певного курсу дій або заздалегідь сформульованих принципів, завдяки яким забезпечувалась би послідовність рішень і дій у сфері асортименту продукції. Основною метою науково обґрунтованої асортиментної політики є оптимізація асортименту продукції з урахуванням стратегічних ринкових завдань, що стоять перед підприємством. Планування і управління запасами є важливою частиною

маркетингу. Навіть добре продумані маркетингові та рекламні плани не можуть усунути наслідки минулих помилок у плануванні асортименту.

Кожна асортиментна група складається з окремих асортиментних позицій. Прийняття рішень в області асортименту залежить від фінансових можливостей підприємця і знання галузі, місця розташування підприємства, конкуренції, купівельної спроможності. Це включає можливості постачання, а також підтримку від виробника.

Якщо в організації є кілька асортиментних груп товарів, то говорять про товарну номенклатуру. Товарна номенклатура - це сукупність усіх асортиментних груп і товарних одиниць, які підприємство пропонує до продажу. Таким чином, асортимент і товарна номенклатура пов'язані як одна частина і одне ціле.

Експортна діяльність - це вивезення товарів і послуг з митної території країни до кордону без зобов'язання їх повернення. Факт вивезення означає перетин митного кордону товарів, надання послуг тощо, зареєстрований на цей момент. До експорту відноситься також вивезення товарів для переробки в іншу країну, транзитні вантажі через іншу країну, вивезення товарів, привезених з іншої країни для продажу в третю країну (реекспорт) тощо [14]. Важливою характеристикою експортної діяльності є її ефективність.

Митна політика здійснює політичні та економічні цілі, які встановлюються державним устроєм, законодавчою базою, що має силу та економічно-соціальним напрямком розвитку суспільства [26]. Аналіз визначень поняття “митна справа” показує, що існує нероздільність зв'язку митної політики з цією категорією.

Ефективність експорту — це рентабельність експорту, що вимірюється відношенням вартості експортованого з країни товару за цінами зовнішньої торгівлі до його вартості за внутрішніми цінами [34].

Експорт товарів повинен здійснюватися відповідно до певних вимог, визначених законодавством конкретної країни. По-перше, експорт товарів може бути здійснений лише за умови сплати всіх вивізних мит і сплати всіх необхідних митних платежів. По-друге, експорт товарів вимагає дотримання всіх заходів фінансово-економічної політики, а також інших вимог, передбачених Кодексом і різними законодавчими актами в галузі митної справи країни. Також слід звернути увагу на наступний важливий момент: товари, поміщені в митний режим експорту, повинні вивозитися з країни в тому ж стані, в якому були на момент прийняття митної декларації. Товари, що змінилися внаслідок природного зносу, або товари, які змінилися, але характеризуються належним транспортуванням чи зберіганням.

На рівень експортної діяльності впливає низка факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, зокрема зміни в економічній системі, що відбулися або відбудуться; відповідність результату визначеним критеріям; кількісне вираження рівня задоволення потреб; співвідношення реальних параметрів із заданими критеріями тощо.

За походженням або призначенням експортованих товарів у статистиці розвинених країн поділяються такі види експорту [21]:

- експорт товарів, виготовлених або перероблених у країні експортера (основна категорія);
- вивезення вітчизняних товарів для переробки за кордон під митним контролем з подальшим поверненням;
- вивезення іноземних товарів транзитом через територію країни без розміщення їх на митних складах;
- тимчасове вивезення вітчизняних товарів;

- вивезення за кордон тимчасово ввезених в країну іноземних товарів. Будь-яке явище, процес піддається постійним змінам, це необхідно до цього

звикнути і не відставати від них. Ця категорія також включає експортну діяльність. Щоб його покращити, необхідно визначити фактори, що впливають на попит.

До таких факторів належать: детальний аналіз споживчого попиту; наявність товарів-замінників; визначення інвестиційного потенціалу, спрямованого на вдосконалення експортної роботи; прямі інвестиції в напрямку, що істотно впливає на задоволення попиту [3].

Перед здійсненням експортної операції необхідно вирішити проблему, пов'язану зі способом експорту.

Під способом експорту розуміється спосіб здійснення експортної операції. У міжнародній торгівельній практиці використовуються два методи експорту: Прямий експорт - проведення прямої операції між виробником і споживачем через власну ЗЕД або відділ зовнішньоекономічних зв'язків [35].

Експортні операції можуть здійснюватися також через фірми-посередники, що працюють за договорами комісії або комісії.

Якщо фірма вибирає варіант прямого продажу, а не через посередника, їй необхідно створити діючу експортну службу.

Створення власних зовнішньоекономічних служб на підприємствах виправдано у випадках:

- частка експорту в загальному обсязі велика;
- регулярно здійснюються зовнішньоекономічні операції;
- якщо продукція вироблена на високому рівні конкурентоспроможності, унікальна за чудовими властивостями;
- низький рівень конкуренції на відповідному сегменті світового ринку;

- підприємство має необхідну кількість спеціалістів із зовнішньоекономічної діяльності.

Після вибору способу експорту та встановлення контактів з імпортером безпосередньо або через посередника сторони приступають до обговорення та укладення договору купівлі-продажу.

Експортна товарна політика підприємства - це система стратегій, планів та дій, спрямованих на регулювання експортної діяльності фірми для досягнення конкретних цілей та задач. Сутність експортної товарної політики визначається комплексом заходів, спрямованих на забезпечення ефективності та успішності експортної діяльності підприємства. Основні аспекти цього поняття включають:

1. Аналіз ринку:

- Вивчення зовнішнього ринку для визначення можливостей та загроз.
- Оцінка конкурентоспроможності продукції підприємства на міжнародному ринку.

2. Стратегія експорту:

- Визначення основних цілей експортної діяльності (наприклад, збільшення обсягів продажів, розширення географії постачань, зменшення залежності від внутрішнього ринку).
- Визначення цільових ринків та сегментів.

3. Ціноутворення та фінансова політика:

- Встановлення конкурентоспроможних цін на продукцію.
- Управління валютним ризиком та фінансовими аспектами експортної діяльності.

4. Маркетинг та реклама:

- Розробка маркетингових стратегій для залучення уваги іноземних клієнтів.

- Проведення рекламних кампаній та участь у виставках та ярмарках.

5. Якість та сертифікація:

- Забезпечення високої якості продукції для відповідності стандартам та вимогам міжнародних ринків.
- Отримання необхідних сертифікатів та ліцензій.

6. Транспорт та логістика. Оптимізація логістичних процесів для забезпечення швидкої та ефективної постачання товарів.

7. Юридична підтримка. Розв'язання юридичних питань, пов'язаних з міжнародною торгівлею (договори, митні питання, правила експорту та імпорту).

Ефективна експортна товарна політика сприяє розширенню географії збуту, збільшенню обсягів продажів та покращенню фінансових показників підприємства на міжнародному ринку.

Отже, процес здійснення експортної діяльності підприємства є досить складним. Для того, щоб оцінити ефективність здійснення експортної діяльності, необхідно порівняти досягнуті результати із попередніми періодами здійснення експорту. Потрібно також пам'ятати про конкурентне середовище, яке вимагає постійного вдосконалення якості, умов ведення бізнесу, пошуку нових інструментів розвитку підприємства та виведення його на нові ринки, що сприятиме підвищенню ефективності експортної діяльності. Експортна діяльність підприємств може здійснюватися за рахунок двох методів: прямий, через посередника.

1.2. Загальна характеристика управління експортною товарною політикою підприємства

В умовах глобальної трансформації сучасної світової економіки на основі формування та реалізації експортного потенціалу підприємств створити

внутрішні та зовнішні умови для інтеграції України у світову економіку, вирішити завдання реалізації його конкурентні переваги. пріоритет.

Сьогодні для України експорт є важливою складовою формування прибуткової частини державного бюджету, при цьому близько двадцяти відсотків ВВП країни реалізується за допомогою експорту. Рівень розвитку експортоорієнтованих сфер економіки впливає на темпи інтеграції України у світове господарство, визначає місце і роль країни в системі світогосподарських зв'язків.

Нові тенденції у світовій економіці та міжнародному поділі праці, посилення конкуренції на зовнішніх ринках, виснаженість екстенсивних факторів розвитку експорту України та мала частка готової продукції в його структурі вимагають нових наукових досліджень. шляхом підвищення ефективності експортної діяльності, у тому числі міжнародної конкурентоспроможності продукції машинобудування. Конкурентоспроможність національної економіки є вирішальним критерієм, який впливає на вихід України на зовнішній ринок, сприяє лібералізації зовнішньоекономічних зв'язків, підвищує рівень відкритості економіки [5].

Низька конкурентоспроможність багатьох вітчизняних технологій, товарів і послуг не дозволяє ефективно інтегруватися в систему світових економічних зв'язків. Тому об'єктивна та своєчасна оцінка міжнародної конкурентоспроможності підприємств стає однією з визначальних умов успішності прийняття управлінських рішень щодо зміцнення конкурентних позицій на світових ринках збуту продукції.

В сучасних економічних умовах функціонування українських підприємств різних сфер діяльності наголошує на необхідності комплексного управління маркетингом, комплексного планування товарної політики та

асортименту, що водночас визначає прибутковість виробників і задовольняє потреби їх покупців [40, с. 783].

Ефективне управління маркетинговою товарною політикою підприємства забезпечує постійне оновлення та оптимізацію асортименту, реагує на різноманітні кризові умови бізнесу, орієнтує загальний стан діяльності підприємства, дозволяє своєчасно коригувати дії для уникнення несприятливих ситуацій [1].

Головною метою управління маркетинговою товарною політикою кожного підприємства є рентабельність, тобто забезпечення запланованого рівня основних ефективних економічних показників в обмежений період за рахунок максимального задоволення потреб споживачів у товарах [36, с. 197].



Рисунок 1.2. - Цілі управління товарною політикою підприємства [40, с. 783]

Для успішної реалізації управлінських рішень з цих питань підприємство повинно реалізовувати різні маркетингові стратегії: вихід на нові ринки, вихід

на ринок з новим товаром, конкурентоспроможність, включаючи ринки та сегменти ринку, ринковий попит, товарну політику, орієнтацію тощо. Їх зміст часто залежить від загальної маркетингової стратегії компанії, включаючи міжнародну діяльність.

Основним завданням політики маркетингу продукції на зовнішніх ринках є створення такого продукту чи послуги для експорту та управління ним таким чином, щоб усі інші елементи міжнародної маркетингової діяльності використовувалися як мінімум як допоміжні або допоміжні для досягнення цілі компанії. або може взагалі залишити їх [45, с. 783].

Загалом вибір міжнародної маркетингової товарної політики, як зазначає О. Н. Монтик, базується на визначенні економічних, політичних, правових і культурних чинників. З цього випливає специфіка маркетингової роботи, особливо дослідження виробництва продукції та дослідження споживачів. Це проявляється у підвищенні ризиків, підвищенні вимог до якості продукції та рекламної креативності з урахуванням політико-правових аспектів, а головне — у посиленні конкуренції, яка має глобальний масштаб і сприяє підвищенню загальної конкурентоспроможності продукції [28, с. 40].

Управління всіма аспектами міжнародної маркетингової політики продукту з різних позицій повинно бути спрямоване на можливість досягнення головної мети оцінки товарної політики компанії — аналізу відповідності продукту та асортименту потребам зовнішнього ринку та ринку. економічні очікування компанії від експорту. Сьогодні, в умовах загострення конкуренції, властивості та характеристики продукції безпосередньо визначають вектор експорту підприємства та всю виробничу політику [40, с. 783].

Управління експортною товарною політикою підприємства - це комплекс стратегічних та оперативних дій, спрямованих на ефективне управління процесами експортної діяльності з метою досягнення поставлених цілей та

результатів. Загальна характеристика управління експортною товарною політикою включає такі ключові аспекти:

1. Стратегічне планування:

- Розробка чіткої стратегії експорту, що відповідає загальній стратегії підприємства.
- Визначення конкретних цілей та завдань експортної діяльності.

2. Аналіз ринку:

- Постійне вивчення зовнішніх ринків для ідентифікації можливостей та ризиків.
- Аналіз конкурентного середовища та визначення потенційних конкурентів.

3. Маркетинг та реклама:

- Розробка маркетингових стратегій, адаптованих до особливостей міжнародних ринків.
- Просування продукції на міжнародному рівні через рекламні кампанії та участь у виставках.

4. Фінансове управління:

- Оцінка фінансових ризиків та розробка стратегій їх зменшення.
- Управління ціноутворенням та фінансовими аспектами експортної діяльності.

5. Якість та сертифікація:

- Забезпечення високої якості продукції для відповідності міжнародним стандартам та вимогам.
- Отримання необхідних сертифікатів та документів.

6. Логістика та постачання:

- Оптимізація логістичних процесів для ефективного постачання продукції на міжнародні ринки.

- Управління ланцюгом постачань та вибір найкращих транспортних та логістичних рішень.

7. Юридична підтримка:

- Вирішення юридичних аспектів, пов'язаних з експортом (контракти, договори, митні та податкові питання).
- Забезпечення дотримання міжнародних норм та правил торгівлі.

8. Моніторинг та аналіз результатів:

- Постійний моніторинг результатів експортної діяльності.
- Аналіз відхилень від стратегічних планів та корекція стратегій у відповідь на зміни на ринку чи внутрішньому середовищі.

Ефективне управління експортною товарною політикою дозволяє підприємству успішно конкурувати на міжнародних ринках, розширювати свою географію збуту та забезпечувати стійкість у зовнішньому середовищі.

Таким чином, управління експортною товарною політикою має велике значення для підприємства, особливо у сучасних умовах глобалізації та міжнародної торгівлі. Управління експортною товарною політикою дозволяє підприємствам розширювати свою присутність на нових ринках, забезпечуючи доступ до ширших клієнтських баз та ринків. Ефективна експортна товарна політика дозволяє підприємствам збільшувати обсяги продажів, що в свою чергу сприяє зростанню прибутковості та конкурентоспроможності. У зусиллях конкурувати на міжнародному ринку підприємства стимулюють інноваційний розвиток та вдосконалення своїх товарів і послуг. Загалом, управління експортною товарною політикою стає стратегічним інструментом для підприємств, допомагаючи їм адаптуватися до змін на світових ринках та забезпечити стале зростання та конкурентоспроможність.

РОЗДІЛ 2. ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТНОЮ ТОВАРНОЮ ПОЛІТИКОЮ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ВУД-ПРОМІНВЕСТ»

2.1. Організаційно-економічна характеристика ТОВ «ВУД-ПРОМІНВЕСТ»

Компанія ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «ВУД-ПРОМІНВЕСТ» зареєстрована за юридичною адресою Україна, 19632, Черкаська обл., Черкаський р-н, село Степанки, вулиця Козацька, будинок 80. Керівником компанії є Горбенко Анатолій Миколайович.

Таблиця 2.1

Загальна характеристика ТОВ «ВУД-ПРОМІНВЕСТ» [38]

Повне найменування юридичної особи	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ВУД-ПРОМІНВЕСТ"
Найменування іноземною мовою	Повне найменування іноземною мовою LIMITED LIABILITY COMPANY "VUD-PROMINVEST"
Код ЄДРПОУ	43339450
Дата реєстрації	08.11.2019
Уповноважені особи	ГОРБЕНКО АНАТОЛІЙ МИКОЛАЙОВИЧ — керівник ГОРБЕНКО АНАТОЛІЙ МИКОЛАЙОВИЧ — підписант

Розмір статутного капіталу	10 000,00 грн
Види діяльності	Основний: 47.19 Інші види роздрібної торгівлі в неспеціалізованих магазинах Інші: 49.41 Вантажний автомобільний транспорт 16.24 Виробництво дерев'яної тари 16.10 Лісопильне та стругальне виробництво
Місцезнаходження юридичної особи	Україна, 19632, Черкаська область, Черкаський район, село Степанки, вулиця Козацька, будинок 80
Телефон:	+380634470187

Деревообробна промисловість (деревообробка та виробництво виробів з деревини) є однією з динамічних галузей переробної промисловості. Це пояснюється зростанням попиту на вироби з дерева на внутрішньому та зовнішньому ринках. Цьому сприяють цільові показники серед України (курс уряду на «капітальний ремонт країни», модернізацію інфраструктури, зростання будівництва), а також світові тенденції використання відновлюваних джерел енергії, розвиток сектору житлового будівництва, від екологічних матеріалів і зростаючих потреб ринків.

Підприємство з великим обсягом виробництва повинно мати чіткий порядок у виробництві, тому, щоб уникнути кризових ситуацій і відсутності розвитку, керівництво підприємства протягом років роботи впроваджував лінійно-функціональну структуру управління. дозволяє ефективно управляти процесом розвитку підприємства через систему управління.

Як і більшість компаній, діяльністю ТОВ "Вуд-ПРОМІНВЕСТ" на ранніх стадіях керував директор, зосередивши у своїх руках практично всі функції. Така корпоративна політика була рекомендована через високу професійну підготовку керівництва, а також з точки зору економії ресурсів і підтримки єдиного і динамічного стилю корпоративного розвитку. Схему взаємодії керівництва підприємства з виробничими підрозділами зображено на рисунку 2.1.



Рис. 2.1. - Організаційна структура

В організаційну структуру підприємства входять керівник підприємства, бухгалтер, інспектор з кадрів, інженер зі складання кошторисів, бригадир, начальник лісопильного цеху, робітники, керівник відділу ЗЕД, менеджер з продажів та логіста.

Організаційна структура є лінійною, тобто в структурі організації виділяються верхній рівень (керівник) і нижній рівень (виконавець), а принципом її пристрою є вертикальна ієрархія, тобто підпорядкування ланки управління знизу до верху.

Вітчизняна деревообробна промисловість є перспективною експортоорієнтованою галуззю національної економіки. За площею лісів Україна посідає 9 місце в Європі (10,4 млн. га лісів), а за запасами деревини – 7 місце (лісистість 15,9%). Запаси Держлісагентства України становлять 240 м3/га (7 місце в Європі, для порівняння Польща – 219 м3, Білорусь – 183 м3, Швеція – 119 м3) [33]. Умовам безпечної конкуренції відповідає ринок деревообробної промисловості України, де працюють великі підприємства – їх частка – 0,1%, середні – 5,6%, малі – 94,3%. З початку 2024 року відвантаження ДП «Ліси України» перевищили 700 тис. куб. метрів пиломатеріалів, що на 60% більше відповідного періоду 2023 року. "Лесам України" вдалося утримати чистий прибуток на рівні минулого року - 2,6 млрд грн, а також рівень рентабельності понад 15%. Наприклад, за даними Державної митної служби України, у 2023 році експортовано понад 1,2 млн тонн паливної деревини,

деревної тріски або стружки. Зазначений обсяг на 15,4% більший від 2022 року, але на 0,8% менший від 2021 року. Для порівняння: у 2023 році експорт деревини становив понад 1,04 млн тонн, а у 2021 році – понад 1,21 млн тонн. Крім того, деревообробна промисловість є важливим джерелом зайнятості та сприяє соціально-економічному розвитку регіонів, особливо тих територій, де вона є основною галуззю. Цей сектор стимулює інновації, дослідження та розробку нових матеріалів і технологій, які сприяють підвищенню продуктивності та якості продукції. Навіть в умовах воєнного вторгнення лісогосподарський комплекс продовжував виконувати свої природоохоронні та економічні функції. Зокрема вартість реалізованої продукції лісового господарства у 2023 р. досягла 23,4 млрд грн, що на 8,5 % більше.

Зовнішня торгівля товарами України значно скоротилася з \$68,1 млрд у 2021 році до \$44,1 млрд у 2022 році, тобто на 35% через російську війну. Експорт зіткнувся з логістичними проблемами, постійними обстрілами та пошкодженням інфраструктури. Падіння експорту призвело до зменшення валютних надходжень, що негативно вплинуло на внутрішню економіку: один місяць війни коштував Україні 10 мільярдів доларів. Отже, для всього економічного життя нашої країни. На разі у 2023р. експорт товарів в Україні впав до 36,19 млрд доларів. При цьому експортували з України найбільше до Польщі – на \$4,7 млрд, Румунії – на \$3,7 млрд та Китаю – на \$2,4 млрд. При митному оформленні експорту товарів, на які встановлене вивізне мито, до бюджету сплачено 559,2 млн грн.

Технологічна активність України є низькою, її частка у світовому високотехнологічному виробництві становить 0,1% [32]. Основними статтями експорту є залізна руда, сільськогосподарська продукція та металургійні напівфабрикати. У 2023 році основними статтями експорту будуть продовольство (\$21,8 млрд), метали та вироби з них (\$3,9 млрд), а також машини, обладнання та транспортні засоби (\$2,9 млрд). Деревообробна промисловість України характеризується значними конкурентними перевагами на світовому ринку продукції з деревини, найбільш перспективними галузями

є: виробництво виробів з деревини, деревообробка та виробництво меблів. Основу товарної структури експорту до країн ЄС становлять: деревина та вироби з неї – 68,0%, переважають пиломатеріали – 28% меблі – 12,0%, паливна деревина -11 %, папір і картон – 7,0%, поліграфічна продукція – 1,0%.

Основними імпортерами деревини та виробів з неї з України у 2023 р. були:

- Румунія – 442,98 тис. т (36,9 % експорту деревини у натуральному еквіваленті) – 45,58 млн дол. США (24,4 % експорту деревини у грошовому еквіваленті);

- Польща – 229,09 тис. т (19,1 % експорту деревини у натуральному еквіваленті) – 39,74 млн дол. США (21,3 % експорту деревини у грошовому еквіваленті);

- Німеччина – 151,93 тис. т (12,6 % експорту деревини у натуральному еквіваленті) – 30,28 млн дол. США (16,2 % експорту деревини у грошовому еквіваленті).

Водночас вітчизняна деревообробна галузь забезпечує екологічно збалансований розвиток країни та відіграє важливу роль в інтеграції експортоорієнтованих підприємств у глобальні ланцюжки доданої вартості.

Щоб зрозуміти поточний стан підприємства, необхідно провести попередній аналіз його фінансового стану, опрацювавши фінансову звітність і показники.

Для роботи було обрано дані з річного звіту діяльності підприємства за 2020-2023 роки. В таблиці 2.2 наведено показники та коефіцієнти, що відповідають за розвиток різноманітних сфер діяльності фірми.

Таблиця 2.2

Фінансові показники діяльності ТОВ «ВУД-ПРОМІНВЕСТ» у період з 2020 по 2023 рр., тис. грн. [39]

Показники	2020	2021	2022	2023
Дохід	24 964 300 грн	34 372 500 грн	37 148 600 грн	41 218 400 грн

Чистий прибуток	378 400 грн	231 200 грн	304 300 грн	324 800 грн
Активи	7 024 600 грн	16 105 600 грн	16 876 200 грн	19 625 500 грн
Зобов'язання	-	15 301 700 грн	15 768 000 грн	18 121 200 грн
Кількість працівників	-	16	17	24

Таким чином, відповідно до Таблиці 2.3. загальний дохід компанії значно зріс протягом розглянутого періоду, що може свідчити про успішний розвиток бізнесу та збільшення обсягів продажів. Чистий прибуток, хоча і має коливання, все ж залишається позитивним. У 2023 році відбулося зростання чистого прибутку порівняно з попереднім роком. Активи компанії також значно зросли, що може бути показником збільшення обсягів виробництва або розвитку інших активів. Зобов'язання виявилися у 2021 році та продовжили зростати у 2023 році, що може вказувати на необхідність управління фінансовими зобов'язаннями та керування ризиками. Збільшення кількості працівників може бути пов'язане з розширенням виробництва або розширенням бізнесу. Загальний аналіз свідчить про певний ріст бізнесу компанії протягом цього періоду.

Далі необхідно проаналізувати виробничі фонди ТОВ «ВУД-ПРОМІНВЕСТ». Основні засоби виробництва підприємства, залучені у виробничому процесі, піддаються фізичному та моральному зносу, внаслідок чого знижуються їх експлуатаційні можливості. Стан і використання основних виробничих фондів є фактором забезпечення нормальних умов, що є важливою умовою виробничого процесу та підвищення його ефективності. Тому важливою є систематична оцінка стану основних засобів на підприємствах та аналіз ефективності їх використання.

Підприємство не цікавить, в яку групу основних засобів виробництва вкладати кошти. Він зацікавлений в оптимальному збільшенні питомої ваги

машин і обладнання, тобто активної частини основних засобів, що обслуговують виробничий процес і характеризують виробничі можливості підприємства. В таблиці 2.3. наведено інформацію про основні засоби ТОВ «ВУД-ПРОМІНВЕСТ».

Таблиця 2.3

**Інформація про основні засоби станом на 2023 р.
ТОВ «ВУД-ПРОМІНВЕСТ» [37]**

Найменування	Власні основні засоби
Виробничого призначення:	16939
будівлі та споруди	2912
машини та обладнання	7854
транспортні засоби	4386
інші	1787
Невиробничого призначення:	1061
будівлі та споруди	321
машини та обладнання	284
транспортні засоби	0
інші	456
Усього	76203

Основні засоби на підприємстві обліковуються за первісною вартістю на дату придбання відповідних засобів. Амортизація основних засобів нараховується прямолінійним методом протягом очікуваного терміну використання об'єктів відповідної групи. Підприємство не має орендованих основних фондів та основних засобів, щодо яких встановлені чинним законодавством обмеження щодо їх володіння, користування та розпорядження.

Продукція виробляється і реалізується як на експорт, так і на внутрішній ринок. ТОВ «ВУД-ПРОМІНВЕСТ» володіє всім необхідним обладнанням що

дозволяє виробляти продукцію яка експортується на ринки - Китай, Німеччина, Туреччина, Литва, Молдова, Польща, Пакистан, Італія (Табл. 2.4).

Таблиця 2.4.

Географічна складова ТОВ «ВУД-ПРОМІНВЕСТ», дол США.

	2021	2022	2023
Пакистан	15185,42	33976,33	0
Китай	516556	281879,7	0
Німеччина	0	93944	78950,4
Туреччина	0	4394,04	135322,2
Польща	0	48033	29564
Молдова	0	0	192920
Литва	0	0	21381
Італія	0	0	12937,65
Всього	531741,4	462227,1	471075,3

Джерело: [складено на основі фінансової звітності підприємства]

Значне зниження обсягів експорту відбулося в Країни Китаю та Пакистану, причиною являться закриття портів через агресію РФ, та падіння попиту на пиломатеріал в Китаї. Експорт продукції підприємства у 2023 до таких країн як Німеччина, Туреччина, Молдова, Литва, Італія. Найбільше було експортовано до Молдови 41,70 %, до країн Європи в загальному було експортовано 18,27%, до Туреччини 29,25%.

Сьогодні для компанії є пріоритетним та перспективним є ринок Європи. Підприємство планує збільшити продажі. Ринки європейських країн є більш прибутковими та попит на пиломатеріали зростають з кожним роком. Також підприємство планує розширити асортимент, що дасть змогу розширити також географічну структуру.

Проаналізуємо дохід від реалізації пиломатеріалів на території України та дохід підприємства від експорту пиломатеріалів за кордон. (рис 2.2.)

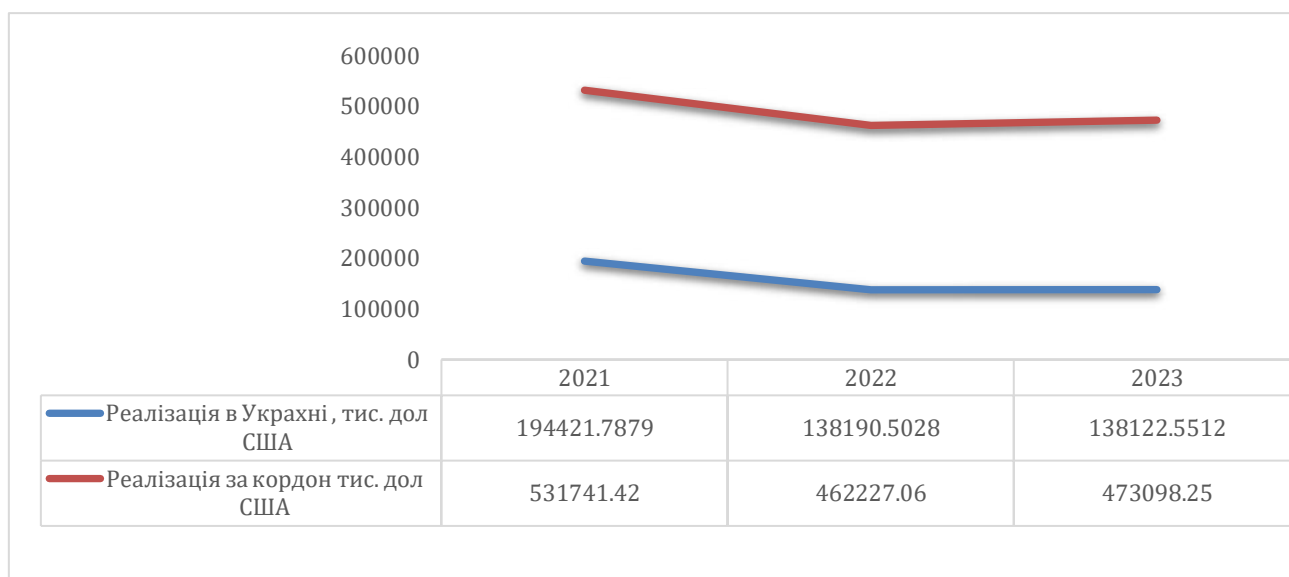


Рисунок 2.2. Динаміка доходу від реалізації пиломатеріалу з 2021р по 2023р. в дол. США

Джерело: [складено на основі експортної документації підприємства]

За останні 3 роки частка експорту в торгівлі ТОВ «ВУД-ПРОМІНВЕСТ» впала на майже 16%, причиною є підвищення курсу у 2021 р. по даним НБУ курс дол.США становив у середньому 26.29 грн, у 2022 році курс долара виріс у середньому до 36,06 грн, у 2023 році курс долара вже становив 40,16 грн. (рис. 2.3.)

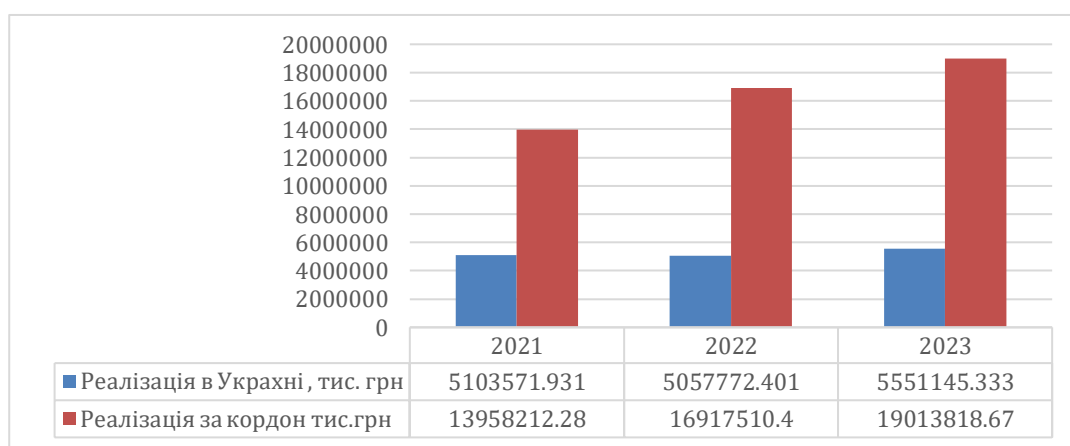


Рисунок 2.3. Реалізація пиломатеріалів ТОВ «ВУД-ПРОМІНВЕСТ»

Джерело: [складено на основі експортної документації підприємства]

Також варто зазначити що з 2021 р. по 2023 р. експорт продукції в м3 виріс на 26 %, але падіння цін, труднощі з транспортною галуззю, відсутність

електроенергії, труднощі у закупівлі сировини дало спад на динаміку доходу в дол США.

Отже, компанія ТОВ «ВУД-ПРОМІНВЕСТ» зареєстрована за юридичною адресою Україна, 19632, Черкаська обл., Черкаський р-н, село Степанки, вулиця Козацька, будинок 80. Керівником компанії є Горбенко Анатолій Миколайович. загальний дохід компанії значно зріс протягом розглянутого періоду, що може свідчити про успішний розвиток бізнесу та збільшення обсягів продажів. Чистий прибуток, хоча і має коливання, все ж залишається позитивним. У 2023 році відбулось зростання чистого прибутку порівняно з попереднім роком. Активи компанії також значно зросли, що може бути показником збільшення обсягів виробництва або розвитку інших активів. Зобов'язання виявилися у 2021 році та продовжили зростати у 2023 році, що може вказувати на необхідність управління фінансовими зобов'язаннями та керування ризиками. Збільшення кількості працівників може бути пов'язане з розширенням виробництва або розширенням

бізнесу. Загальний аналіз свідчить про певний ріст бізнесу компанії протягом цього періоду.

2.2. Оцінка ефективності управління експортною товарною політикою підприємства на прикладі ТОВ «ВУД-ПРОМІНВЕСТ»

В умовах глобалізації світових товарних ринків та послідовної інтеграції України у світове співтовариство експортна діяльність має особливий і важливий аспект у зовнішньоекономічній діяльності підприємства. Пріоритетною метою розвитку експортної діяльності України є розвиток внутрішнього експорту, що зумовлює його особливе значення як чинника розвитку національної економіки та джерела валютних надходжень для забезпечення та виконання основних завдань держави. При цьому зміцнення експортного потенціалу країни повинно здійснюватися шляхом удосконалення виду експорту і, в першу чергу, нарощування потужностей деревообробних промислових підприємств і продукції України на зовнішніх ринках.

Ст. 6 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» встановлено, що зовнішньоекономічний договір (угода) складається з урахуванням міжнародних договорів України відповідно до законів України. Саме цей стандарт є основою для особливо цікавих кейсів у питаннях укладання та роботи з ЕЗ. Договір укладається у письмовій формі. Відповідно до ст. 207 ЦК України правочин вважається таким, що вчинений у письмовій формі, якщо він підписаний його стороною (сторонами). Таким чином, підпис є невід'ємною частиною письмової форми договору, а наявність підписів має підтверджувати наміри та волю учасників справи, а також забезпечувати їх ідентифікацію. на етапі перетину кордону, на етапі отримання або перерахування коштів за товари/послуги.

При укладанні зовнішньоекономічних контрактів застосовуються правила ст. 19 Закону № 5029, яким встановлено, що мовами договорів, які укладаються підприємствами, установами та організаціями України з підприємствами, установами та організаціями інших держав, є державна мова та мова другої сторони (сторін), якщо інше не встановлено міжнародним договором. договір. Тому зовнішньоекономічний договір має бути складений щонайменше двома мовами – українською та мовою контрагента-нерезидента. Це пряма вимога Закону №. 5029. Важливий нюанс: ця вимога закону має бути дотримана незалежно від права, обраного сторонами для укладення договору ЕЗ [19].

Договір повинен містити всі елементи, необхідні для здійснення господарської операції. Грамотно оформлений договір забезпечує розв'язання всіх питань, які можуть виникнути з моменту укладення договору до його оформлення, приймання оплати та доставки товару. У контракті необхідно встановити умови постачання з використанням правил Інкотермс, правила оплати, умови постачання, штрафи, рекламации та інші важливі аспекти виконання всіх етапів контракту.

Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності можуть експортувати або імпортувати всі товари, за винятком тих, що заборонені або обмежені Законом № 959-XII. Заборонені товари включають національну, історичну або

культурну спадщину, товари, що завдають шкоди здоров'ю або навколишньому середовищу, а також товари, що пропагують війну, расизм або геноцид. Державні органи України можуть запроваджувати квоти на певні товари для забезпечення внутрішнього виробництва або у відповідь на дискримінаційні дії з боку інших держав.

Експортна діяльність ТОВ «ВУД-ПРОМІНВЕСТ» характеризується такою формою виходу на зовнішній ринок, як прямий експорт. Іншими словами, виробник організовує свої товари та послуги самостійно, в завдання якого входить продаж за кордоном, а також збір необхідної інформації про зовнішній ринок. При цьому використання такого трейдингу передбачає наявність високої комерційної кваліфікації персоналу та досвід трейдингу всієї компанії. Тому фінансові витрати підприємства не тільки зменшаться, а й зростуть. Крім того, міжнародна торгівля передбачає певний ризик через відмінності економічних, правових і соціальних умов різних країн, а також великі відстані між контрагентами [37].

Організація експортних операцій на ТОВ «ВУД-ПРОМІНВЕСТ» здійснюється відділом зовнішньої торгівлі, який виконує всі функції щодо експорту продукції.

Проведення експортних операцій на ТОВ «ВУД-ПРОМІНВЕСТ» здійснюється в декілька етапів:

1. Маркетингове дослідження ринку. Аналіз кон'юнктури ринку - це комплекс заходів, спрямованих на повне вивчення процесів і факторів, що впливають на попит і пропозицію, і спрямованих на визначення економічної ситуації між виробником і споживачем товару. Визначальні фактори: ціна товару, якість, умови доставки. Цими питаннями займаються маркетологи, найбільш кваліфіковані спеціалісти підприємства.

Особлива увага приділяється таким питанням:

- дослідження ринків збуту;
- прогнозування кон'юнктури ринку та динаміки цін;
- збір та обробка даних про аналогічні товари інших виробників.

2. Дослідження системи державного регулювання валютного обміну. Організація експортних операцій включає ретельну розробку нормативних документів, що регламентують зовнішньоекономічну діяльність.

3. Техніко-економічне обґрунтування. Техніко-економічне обґрунтування включає: розрахунок ціни товару, розрахунок рентабельності операції з урахуванням усіх витрат, податків, зборів.

4. Укладення зовнішньоторговельного контракту.

5. Виконання контрактних зобов'язань [13].

За результатами цих робіт ТОВ «ВУД-ПРОМІНВЕСТ» приймається рішення про характер зовнішньоторговельної операції.

Процес організації експортної діяльності ТОВ «ВУД-ПРОМІНВЕСТ» в загальній структурі управління ЗЕД здійснюється за схемою, наведеною на рис. 2.4.



Рис. 2.4 Процес організації експортної діяльності ТОВ «ВУД-ПРОМІНВЕСТ»

Після підписання договору обома сторонами відділ ЗЕД приступає до формування пакету необхідних документів. Для цього компанія повинна провести експертизу товару, що підтверджується отриманням сертифікатів якості від певних служб і інспекцій.

Підприємство має скласти та виставити покупцеві рахунок-фактуру із зазначенням вартості проданої йому продукції ТОВ «ВУД-ПРОМІНВЕСТ».

Після укладення зовнішньоекономічної угоди за даними бухгалтерського обліку розраховується норма фактичного доходу. Тут враховуються всі види податків і платежів зовнішньоекономічної діяльності: сплата митних зборів, акцизів, ПДВ, зборів за митне оформлення товарів, а також усі види витрат, пов'язані із зовнішньоекономічними угодами.

Оскільки ТОВ «ВУД-ПРОМІНВЕСТ» є однією особою як вантажовідправник, ще укладеться договір перевезення .

Відомо, що від того, хто (ТОВ «ВУД-ПРОМІНВЕСТ» чи його покупець) бере на себе видатки, пов'язані з транспортуванням, страхуванням і митним оформленням вантажів, залежить ціна, позначена в контракті. ТОВ «ВУД-ПРОМІНВЕСТ» вже не перший рік працюючи з закордонними партнерами, застосовує умови Інкотермс, що систематизують правила міжнародної торгівлі.

Проаналізуємо рівень цін за 1м3 (рис. 2.5.) у період з 2021 по 2023 р. Варто зазначити що ціноутворення на пиломатеріал залежить від багатьох факторів:

Якість, технологія обробки сировини, витрати на виробництво, логістичний витрати, сезонні коливання попиту, кон'юнктура ринку, порода, курс валюти, підвищення ціни на електроенергію, зміни у системі державного регулювання лісової галузі доступність сировинної бази , конкуренція з боку товарів, які можуть замінити деревину в сферах її застосування, поява нових технологій деревообробки підвищує ефективність, якість роботи виробників

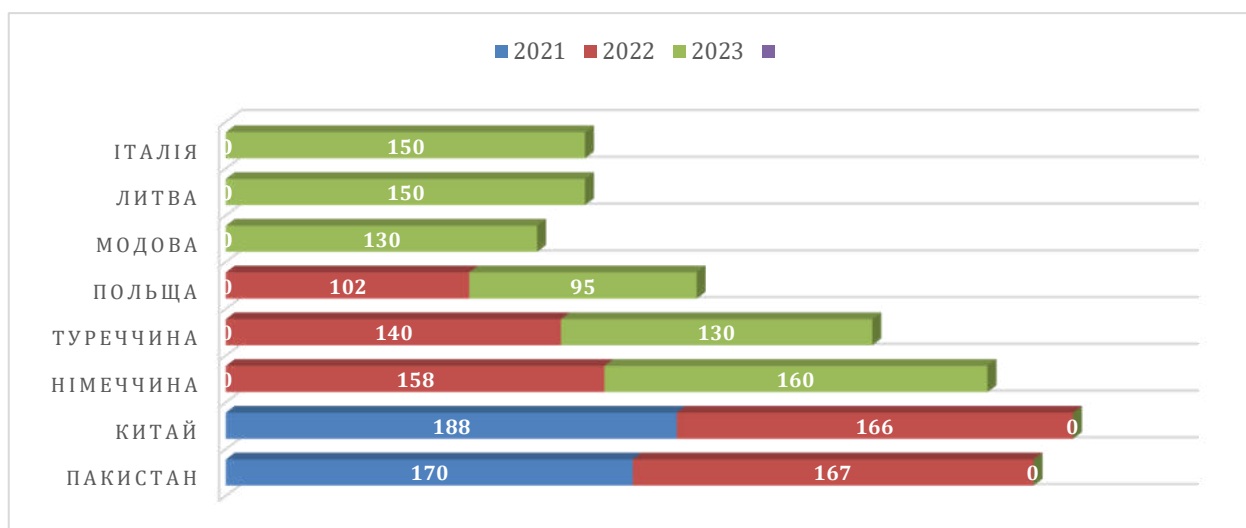


Рисунок 2.5. Рівень цін на пиломатеріали 2021 по 2023 р

Джерело: [складено на основі експортної документації підприємства].

Потім в процес виконання експортного замовлення вступає відділ експедиції ТОВ «ВУД-ПРОМІНВЕСТ», який оформлює інші необхідні для транспортування вантажу документи і відвантажувальну специфікацію, де вказується найменування вантажу та тоннаж. Далі на основі цих документів оформлюється міжнародна товарно-транспортна накладна (CMR) на перевезення вантажу.

Також, відділ ЗЕД оформлює паспорт угоди. Паспорт угоди та оригінал, або копія, контракту передаються в комерційний банк, який обслуговує ТОВ «ВУД-ПРОМІНВЕСТ» - Приват Банк, який після розгляду підписує дані екземпляри паспорта угоди. Один з екземплярів паспорта угоди повертається у відділ ЗЕД підприємства [30].

Наступним етапом є заповнення вантажної митної декларації (ВМД).

Підприємство має заповнити і надати оригінал і 4 копії ВМД.

Необхідною умовою перетинання митного кордону України при експорті продукції є виконання митних формальностей, порядок здійснення яких регулюється Законами України «Про митну справу в Україні», а також Митним Кодексом України.

Повний пакет документів подається до митного органу, працівники якого звіряють дані, які містяться у паспорті угоди, з даними вказаними в ВМД та

іншими наявними у їхньому розпорядженні документами. Якщо все заповнено правильно, то ВМД підписують і ставлять особисту номерну печатку, залишаючи у себе 2 копії ВМД і паспорта угоди. Інші екземпляри повертають назад до відділу ЗЕД ТОВ «ВУД-ПРОМІНВЕСТ».

Потім копію ВМД, міжнародну товарно-транспортну накладну (CMR) на перевезення вантажу, фітосанітарний сертифікат, сертифікат якості, які становлять товаросупроводжувальну документацію, відділ ЗЕД направляє у відділ експедиції, який займається відправленням вантажу його одержувачу.

Також, в 10-денний строк від дня завірення вантажу митними органами відділ ЗЕД ТОВ «ВУД-ПРОМІНВЕСТ» передає одну завірену митним органом копію ВМД в банк.

Завершальним етапом процесу організації ЗЕД на ТОВ «ВУД-ПРОМІНВЕСТ» є інформування покупця про відвантаження і відправлення продукції, а також здійснення необхідних дій щодо оплати поставки.

Для полегшення процесу обробки великих об'ємів інформації відділ ЗЕД ТОВ «ВУД-ПРОМІНВЕСТ» користується спеціалізованим програмним забезпеченням MD Office, яке розроблено на високопродуктивній базі даних, стосовно питань ЗЕД. MD Office – це дуже зручний засіб пошуку інформації щодо нормативної бази з митного законодавства, розрахунку митних платежів та іншої необхідної для ефективної роботи відділу ЗЕД інформації [30].

Експортна товарна політика ТОВ «ВУД-ПРОМІНВЕСТ» вимагає системного планування асортименту продукції, призначеної для реалізації за кордоном.

Асортимент продукції ТОВ «ВУД-ПРОМІНВЕСТ» - це набір експортних товарів, що забезпечують економічну ефективність діяльності підприємства на зовнішніх ринках.

При розробці та реалізації асортиментної політики перед підприємством стоїть завдання регулярно і своєчасно пропонувати на зовнішніх ринках набір товарів, що задовольняє поточний і перспективний попит конкретного ринку і конкретної країни. , і площа.

Важливими характеристиками продукції, яку пропонує покупцеві ТОВ «ВУД-ПРОМІНВЕСТ», є:

- якість - відповідність процесу виробництва і використовуваної технології;
- надійність поставок (чітко організована система збуту);
- ціни та умови оплати.

Для підприємства важливо, щоб мінімальна експортна ціна його товару була не нижчою від рівня, при якому його дохід від експорту не менший від доходу від реалізації товару на внутрішньому ринку. Якщо розрахована таким чином ціна перевищує конкурентоспроможну ціну на міжнародному ринку, компанія на цьому етапі шукає можливості знизити витрати або відмовитися від експорту [44].

ТОВ «ВУД-ПРОМІНВЕСТ» використовує посередників для прямих продажів на зовнішніх ринках у зв'язку з підвищеним ризиком міжнародної торгівлі. Посередники допомагають забезпечити широку доступність товарів та доставити їх на цільові ринки за кордоном. На підприємстві функціонує відділ маркетингу, який займається організацією комерційних продажів, пошуком ефективних каналів збуту, плануванням послуг, підготовкою продукції до відвантаження, а також моніторингом ходу продажів з метою зниження витрат. Координацією виконання цих завдань займається служба маркетингу ТОВ «ВУД-ПРОМІНВЕСТ», яка забезпечує підприємству ефективну організацію руху та переміщення товарів.

Політика просування ТОВ «ВУД-ПРОМІНВЕСТ» передбачає цілеспрямовані дії для створення позитивного ставлення споживачів та залучення іноземних покупців. Для досягнення цієї мети компанія використовує такі маркетингові інструменти, як міжнародна реклама, зв'язки з громадськістю, підтримка споживачів, стимулювання збуту, виставки та презентації.

Розглянемо географічну структуру експорту пиломатеріалів підприємства 2021—2023 років (рис. 2.6).

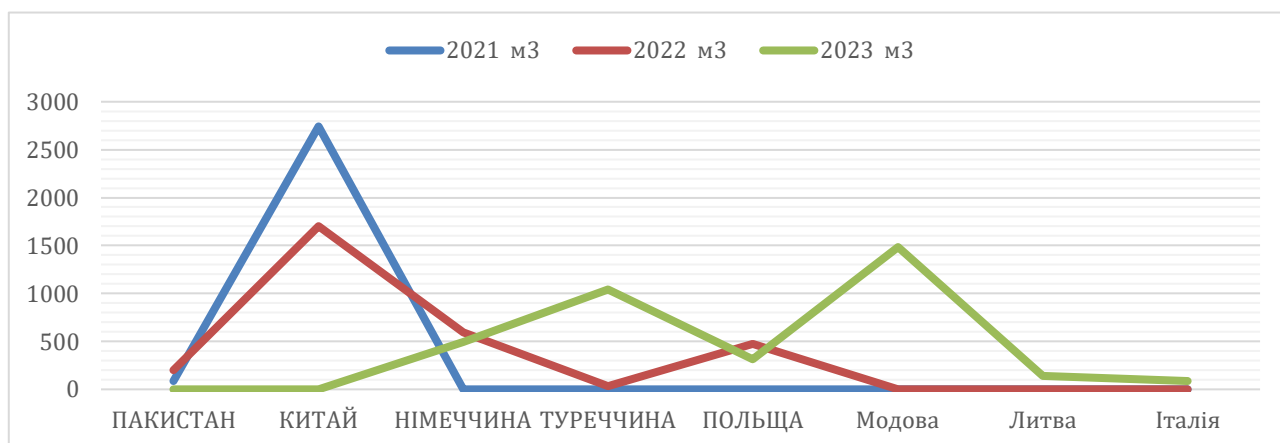


Рисунок 2.6. -Географічна структура експорту пиломатеріалів
протягом 2021-2023 років.

Джерело: [складено на основі експортної документації підприємства]

По даним наведених в таблиці свідчать про зміну географічної структури підприємства якщо у 2021 р. найбільшим ринком був Китай 97 % від всього об'єму експортувався саме до цієї країни, у 2023 р. експорт до Китаю знизився до 60,11%, у 2023 р. підприємство перестало експортувати пиломатеріал до Китаю через закриття портів. Така ситуація з Китаєм та обмеження відправок морем дала змогу розширити Географічну структуру експорту пиломатеріалів до країн Європи, новим і непередбачуваним ринком стала Молдова для підприємства у 2023 і на сьогодні Молдова та Туреччина є основними ринками для експортної діяльності ТОВ «ВУД-ПРОМІНВЕСТ».

ТОВ «ВУД-ПРОМІНВЕСТ» має відому систему валютного менеджменту для ефективного управління валютою. У відділі ЗЕД ТОВ «ВУД-ПРОМІНВЕСТ» роботу на внутрішньому ринку поєднують з експортними операціями.

Основною метою відділу ЗЕД є експорт конкурентоспроможної продукції, що реалізується відділом ЗЕД шляхом виконання таких функцій: збір інформації на підприємстві про продукцію, що готується та планується до експорту; підготовка розрахунків цін на експортну продукцію; підготовка рекламних матеріалів; аналіз даних про експорт у минулому; аналіз відгуків про товар кінцевих споживачів; скласти попередній список потенційних клієнтів;

Листування з питань договору; переговори про укладення контракту та його створення; розробка та укладення договорів з посередниками; забезпечити упаковку та транспортування; сплата митних платежів; забезпечити отримання платежу [20].

Відділ зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «ВУД-ПРОМІНВЕСТ» відповідає за розробку стратегічних цілей, аналіз ефективності, створення планів розвитку на основі аналізу ринку, визначення оптимальних стратегій та розрахунків ключових економічних показників за допомогою сучасних методів.

Ефективність управління експортною товарною політикою може бути визначена за допомогою ряду ключових показників та оцінювальних критеріїв:

1. Обсяг експорту. Збільшення обсягу експорту є основним показником успішності експортної політики. Вищий обсяг може вказувати на вдале проникнення на зовнішні ринки і здатність конкурувати.
2. Диверсифікація ринків. Розподілення експорту між різними географічними ринками зменшує ризики та залежність від певних ринків.
3. Прибутковість. Ефективне управління експортом повинно призводити до збільшення прибутковості, яка може виражатися у вищому чистому доході та рентабельності експортної діяльності.
4. Конкурентоспроможність. Оцінка того, наскільки ефективно продукти або послуги конкурують на міжнародному рівні, може слугувати показником ефективності.
5. Клієнтське задоволення. Важливо враховувати задоволення клієнтів на зовнішніх ринках, що визначається якістю продуктів, сервісом та взаємодією з клієнтами.
6. Співпраця та партнерство. Взаємодія з місцевими партнерами, дистриб'юторами та агентами може бути показником успішності стратегії управління експортом.
7. Логістична ефективність. Оцінка ефективності логістичних процесів, включаючи транспортування, митні формальності та складське управління, важлива для забезпечення швидкості та надійності поставок.

8. Відповідність ринкові. Вивчення та адаптація товарів або послуг до вимог і смаків конкретного ринку є важливим аспектом успішного експорту.
9. Управління ризиками. Ефективне управління ризиками, пов'язаними з валютними коливаннями, політичною нестабільністю та іншими чинниками, є ключовим для успіху експортної стратегії.
10. Інновації. Впровадження інновацій в експортні стратегії може підвищити конкурентоспроможність підприємства на міжнародному ринку.

Оцінка цих аспектів дозволяє визначити ефективність його експортної товарної політики та вчасно вносити необхідні корективи для досягнення поставлених цілей.

За допомогою SWOT-аналізу становище бізнес-одиниці на ринку відносно конкурентів, дає змогу систематизувати наявну інформацію і побачити реальну картину того, що відбувається, що у свою чергу сприятиме прийняттю грамотного управлінського рішення щодо ЗЕД середовища. Проведемо аналіз досліджуваного підприємства в 3 етапи:

1. Визначення власних сильних і слабких сторін підприємства.
2. Визначення ринкових можливостей і загроз.
3. Зіставлення сильних і слабких сторін підприємства з можливостями і загрозами ринку.

Таблиця 2.5

Сильні та слабкі сторони ТОВ«ВУД-ПРОМІНВЕСТ»

Сильні сторони (S)	Слабкі сторони (W)
1. Наявність власної виробничо-технічної бази (відносно нове обладнання). 2. Сильна позиція у специфічних ринкових сегментах. 3. Здатність швидко адаптуватись до вимог ринку і оновлювати асортиментний ряд. 4. Наявність підрозділу з продажу у закордоном.	1. Відсутність деяких конкурентних переваг (реклама, асортимент продукції). 2. Недоліки в стратегічній діяльності (застій технологічних ліній). 3. Недостатня кількість сировинної бази (подорожчання сировини). 4. Конкурентний тиск (зниження темпів продажу). 5. Брак кадрових ресурсів у

5. Достатні фінансові ресурси. 6. Наявність сучасних комунікаційних систем і мереж (Інтернет, зв'язок). 7. Вигідне географічне і транспортне положення. 8. Екологічно чиста продукція, можливість вторинної переробки. 9. Розвинута логістика (наявність своїх транспортних засобів). 10. Міжнародна сертифікація продукції.	менеджменті. 6. Низький рівень реальних доходів населення (період пандемії). 7. Низький рівень впровадження інновацій у виробництві (брак ідей). 8. Високий рівень енергоспоживання на підприємстві (підвищення ціни на енергію). 11. Нестабільна ситуація в країні, у тому числі через ведення військових дій.
---	---

Таблиця 2.6

Можливості та загрози ТОВ «ВУД-ПРОМІНВЕСТ»

Можливості (О)	Загрози (Т)
1. Перспективне місцерозташування. 2. Вхідження у нові ринки (сегменти). 3. Соціально-політична стабільність. 4. Розширення асортименту продукції для задоволення потреб споживачів. 5. Поява нових постачальників сировини. 6. Розширення технологій (нові майданчики для збуту продукції).	1. Ймовірність виникнення нових іноземних конкурентів. 2. Більш висока мінімальна заробітна плата вплине на операційну маржу. 3. Нестабільність в економіці через воєнне положення в Україні. 4. Курсові різниці (валюта). 5. Невизначені матеріальні затрати. 6. Недостатній попит на продукцію.

Оцінка сильних і слабких сторін підприємства щодо можливостей і загроз зовнішнього середовища як раз і характеризує наявність у підприємства стратегічних перспектив і можливість їх реалізації.

Отже, експортна діяльність ТОВ «ВУД-ПРОМІНВЕСТ» характеризується такою формою виходу на зовнішній ринок, як прямий експорт. Тобто, виробник продає свої товари та послуги самостійно, за допомогою експортного відділу, в обов'язки якого входить здійснення продажу за кордоном, а також організація збору необхідної інформації про зовнішній ринок. Водночас застосування такої торгівлі передбачає наявність високої комерційної кваліфікації персоналу та торгівельного досвіду компанії в цілому.

РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТНОЮ ТОВАРНОЮ ПОЛІТИКОЮ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ВУД-ПРОМІНВЕСТ»

3.1. Аналіз викликів та можливостей управління експортною товарною політикою ТОВ «ВУД-ПРОМІНВЕСТ»

В сучасних умовах жодна країна не може прожити без розвитку зовнішньої торгівлі, яка є однією зі складових економічного зростання держави. Тому, незважаючи на війну, Україна активно займається експортно-імпоротною діяльністю.

Нині міжнародні відносини стають одним із важливих факторів економічного зростання, структурних змін і підвищення ефективності національного виробництва [11]. З метою підтримки розвитку міжнародних економічних відносин України з рештою світу провідні країни впроваджують ліберальні заходи регулювання зовнішньої торгівлі з нашою державою. Зокрема, 4 червня 2022 року набуло чинності рішення Європейського Союзу про скасування мита на українські товари терміном на один рік. Крім того, на рік призупинено дію всіх антидемпінгових мит на імпорт вітчизняних товарів [25].

З 1 жовтня 2022 року Україна офіційно стала 36-м учасником Конвенції про процедуру спільного транзиту (NCTS), що дозволило максимально спростити міжнародне переміщення товарів між країнами-учасницями. Звичайно, військові дії зменшили потенційні можливості для зовнішньої торгівлі України, але модернізація митних інструментів за підтримки міжнародної спільноти сприятиме забезпеченню стабільності [48].

У 21 столітті бойові дії велися в багатьох країнах, зокрема в Грузії, Судані, Сирії, Лівії тощо. Кореляційний аналіз зовнішньої торгівлі країн і впливу військових дій показав, що між цими явищами існує значний зв'язок. У кожній із досліджуваних країн військовий конфлікт супроводжувався зниженням експортно-імпоротної активності.

Падіння українського експорту в основному пов'язане з втратою потенціалу, логістичними проблемами, торговельною блокадою та санкціями. Зниження споживчого попиту та купівельної спроможності також сприяють падінню імпорту. Девальвація валюти, часто пов'язана з військовими конфліктами, призводить до інфляції. Незважаючи на втрати у виробництві, Україна зберігає свій вплив на зовнішніх ринках, але блокада портів та логістичні проблеми серйозно впливають на експорт. Найбільше постраждав агропромисловий сектор: 75% експорту сільськогосподарської продукції зараз проходить через «зерновий коридор» в Одеській області.

Деревообробна промисловість відіграє важливу роль у нашій економіці та суспільстві в цілому, пропонуючи різноманітні продукти та матеріали, що використовуються в будівництві, меблях, енергетиці та багатьох інших галузях. Важливість цього сектору полягає не тільки в його величезному економічному потенціалі, а й у його впливі на захист навколишнього середовища та сталий розвиток. В останні десятиліття усвідомлення необхідності екологічно безпечних методів у деревообробній промисловості зросло. Використання сталого управління лісами, відновлюваних джерел енергії та ефективних технологій стало необхідністю для збереження природних ресурсів і скорочення викидів шкідливих речовин в атмосферу.

Внаслідок повномасштабної війни неможливо не звернути увагу на значні негативні наслідки, які зараз відчуває галузь у всіх регіонах країни. Збільшуються матеріальні збитки постраждалих через психологічний стрес і важкі умови праці, порушення системи експортних поставок і, відповідно, зниження рентабельності підприємств. Водночас функціонування деревообробної промисловості тісно пов'язане з екологічними стандартами та питаннями охорони навколишнього середовища, які в останні десятиліття постали особливо гостро для України та світу. Це відображено в ряді міжнародних документів, наприклад, у Стратегії «Європа 2020», положення якої імплементовані в законодавство України, та прийнятті 17 Цілей сталого розвитку [29].

На жаль, розвиток подій під час війни неможливо передбачити, відповідно, змінилися всі налагоджені логістичні маршрути, весь процес експорту та імпорту, а також ситуація всередині підприємства.

Можна виділити наступні проблеми, з якими стикається наша логістика [16]:

1. Повна зміна логістичних шляхів, які виникають з певною періодичністю (деякі шляхи залишаються стабільними, а інші, навпаки, змінюються під впливом динамічної ситуації).

2. Нестача водіїв, більшість з яких пішли в ЗСУ.

3. Зростання експортних витрат і зниження імпорتنих поставок (така ситуація пов'язана з тим, що більшість товарів, які йдуть в Україну, є гуманітарними).

4. Тенденції до відмови від тривалого зберігання продукції на складах, орієнтація української роздрібної торгівлі на роботу «з коліс».

5. Попит на доставку нашої продукції за кордон викликаний міграцією великої кількості евакуйованих з війни українців.

6. У прифронтових регіонах відчувається дефіцит автотранспорту, тому що в Україну не заїжджає іноземний транспорт, а відповідно і нашого не вистачає, тому що робота портів вимагає якомога менше для забезпечення всіх потреб населення. логістична мережа.

7. Негативні додаткові перешкоди для отримання депозитів на контейнерних лініях для обладнання вартістю від 5 000 до 30 000 доларів США. Ця перешкода – серйозна бюрократична процедура.

8. Недостатньо ефективна робота учасників логістичних ланцюгів, а також неготовність інфраструктури до такого значного збільшення навантаження тощо.

Можна виділити наступні аспекти, які впливають на деревообробну галузь під час воєнного стану:

1. Скорочення обсягу виробництва. Воєнний стан призвів до скорочення виробництва через обмежений доступ до сировини, обладнання та робочої

сили. Це результат зниження попиту на деревину через перебої в транспортуванні сировини, відволікання робочої сили на військові потреби, призупинення будівельних та інфраструктурних проєктів.

2. Залежність від імпорту. Країна зазнала серйозних труднощів із забезпеченням необхідними ресурсами. Обмеження торгівельних шляхів, зростання транспортних витрат і економічні санкції призвели до підвищення цін і зменшення доступності імпортованих матеріалів.

3. Перенаправлення ресурсів. Під час воєнного стану країна переорієнтувала свої ресурси на потреби оборонно-військового комплексу.

4. Аспекти, пов'язані з руйнуванням. Військові дії призвели до масового руйнування інфраструктури, включно з лісами, лісозаготівлями та переробними підприємствами. Знищення лісів і виснаження запасів деревини призвели до скорочення доступної сировини для перероблювання деревини, а також до втрати виробничих потужностей.

Загалом воєнний стан значно ускладнював розвиток лісопромислового комплексу, обмежуючи доступ до ресурсів, перенаправляючи їх на військові потреби, руйнуючи інфраструктуру, обмежуючи торгівлю. Проте кожна ситуація унікальна, і можливості для розвитку лісопромислового комплексу в умовах воєнного стану залежать від конкретних обставин і політичних рішень.

Управління експортною товарною політикою містить ряд аспектів, і підприємства можуть стикатися з різними проблемами на кожному етапі цього процесу. Ось деякі можливі проблеми, з якими підприємство може зіткнутися в контексті експортної діяльності:

1. Маркетинг та дослідження ринку. Неправильне оцінювання попиту, конкуренції та культурних особливостей може призвести до невдачі експортної стратегії. Проблеми із позиціонування унікальних переваг товару на міжнародному ринку.
2. Законодавство і регулювання. Можуть виникнути проблеми з тарифами, митами та іншими обмеженнями, які впливають на експорт. Різниця в

податковому законодавстві та правилах може стати перешкодою для ефективного експорту.

3. Логістика та постачання. Затримки, втрати чи пошкодження під час транспортування можуть вплинути на доставлення товарів. Неправильне управління запасами може викликати перебої в постачанні або викидати гроші на надмірні запаси.
4. Валютні ризики. Зміни в обмінних курсах можуть вплинути на прибутковість та конкурентоспроможність.
5. Комерційні ризики. Помилки у виборі дистриб'юторів чи агентів можуть вплинути на успішність експорту. Затримки у виплаті або невиплата можуть призвести до фінансових труднощів.
6. Технічні та якісні питання. Проблеми з якістю або невідповідність продукції стандартам можуть викликати претензії покупців та проблеми на ринку.
7. Маржинальність і цінова конкуренція. Зменшення маржі внаслідок конкурентної боротьби може вплинути на прибутковість експортної діяльності.
8. Культурні та мовні бар'єри. Неправильне розуміння місцевих культурних особливостей може вплинути на успішність маркетингу та продажів.

Для успішного управління експортною товарною політикою підприємство повинно уважно аналізувати ці ризики та приймати відповідні стратегії для їх зменшення чи уникнення. Також важливо бути готовим до адаптації та вдосконалення стратегій відповідно до змін на міжнародному ринку.

Умови воєнного конфлікту виникає ряд серйозних проблем для підприємства деревообробної промисловості ТОВ «ВУД-ПРОМІНВЕСТ» в Україні у процесі управління експортною товарною політикою.

1. Безпека та логістика. Необхідно забезпечити безпеку персоналу та обладнання в умовах загострення конфлікту. Затримки в постачанні, перекриття транспортних маршрутів та інші логістичні виклики.

2. Економічні обмеження та санкції. Санкції та економічні обмеження ускладнюють доступ до певних ринків та спричинити втрату партнерів.
3. Фінансові труднощі. Зменшення ліквідності банків та обмеження фінансових операцій можуть вплинути на фінансовий стан підприємства.
4. Постачання сировини. Конфлікт призвів до порушень в ланцюгах постачань, що впливає на отримання сировини.
5. Валютні ризики. Зміни в обмінних курсах ускладнюють фінансове планування та вплинути на вартість експортних товарів.
6. Політичні ризики. Загрози націоналізації або конфіскації можуть виникнути в умовах нестабільності.
7. Споживчі та ринкові втрати. Зменшення попиту на деревину та вироби з неї через зниження активності будівельного сектору та інших споживчих галузей в умовах війни.
8. Заборгованість та фінансова нестабільність партнерів. Фінансові труднощі партнерів впливають на виконання контрактів та отримання оплати.
9. Зниження інвестицій. Збільшення ризиків призводить до відмови інвесторів від нових проєктів або розширення.

Отже, в цих умовах важливо розробляти адаптивні стратегії, спрямовані на зменшення ризиків, збереження безпеки та ефективне управління ресурсами. Також, співпраця з урядовими органами та вивчення міжнародного досвіду управління експортом в умовах кризи може бути корисним для підприємств.

3.2. Вдосконалення системи управління експортною товарною політикою підприємства на прикладі ТОВ «ВУД-ПРОМІНВЕСТ»

Україна має унікальний природноресурсний потенціал, у тому числі лісові ресурси, які можуть підтримати сталий соціально-економічний розвиток. Деревообробна промисловість може відігравати життєво важливу роль у підтримці економіки та населення, попри труднощі. В умовах воєнного стану галузь працює в нестабільному та ризикованому економічному середовищі, що

вимагає від неї гнучкості та адаптації до мінливих умов. Вітчизняна деревообробна промисловість є перспективним експортоорієнтованим сектором.

Незважаючи на те, що Північ була повністю звільнена від загарбників, а підконтрольний Південь звільнився від загрози окупації, бізнес продовжував рух на захід. Це означає, що ми продовжимо частково перерозподіл попиту в країні. У промислово розвинених південно-східних регіонах сповільнюється економічна активність, а на заході країни, навпаки, зростає, зростає інтерес бізнесменів до інвестування ресурсів.

Попит на продуктивність серед компаній зростає, оскільки будь-яка криза вимагає від бізнесу «перебаласту», тобто позбавлення від непрофільної діяльності. Таким чином, ваша власна логістика стає марною. У такій ситуації це постійні витрати, незалежно від обсягу продажів: оренда складів, електроенергія, комунальні послуги, оплата праці кур'єрів і логістів. У результаті компанії починають шукати перевізників, а їх логістика перетворюється на змінні витрати, тому вони платять їм за кожне відправлення. Використання аутсорсингової логістики допомагає компаніям зняти цей тягар і покластися на спеціалістів, які вже мають налагоджений ланцюжок поставок [8]. Також спостерігається тенденція до розвитку кооперації між підприємствами. Особливо на етапі «останньої милі», який є останнім кроком у доставці товару для замовника і найнебезпечнішим. Оскільки наскрізне технічне обслуговування стає дорогим і складним, компанії створюють співпрацю та партнерства. Це PUDO (міні-пункти отримання та видачі), міні-пункти приймання та видачі посилок. Це LTL-логістика, тобто консолідація вантажів, щоб уникнути відправки напівпорожніх вагонів [9].

Також хотілося б відзначити значний розвиток діджиталізації, яка наразі стає необхідністю. Щоб залишатися спокійними та уникнути величезних збитків, компанії намагаються стежити за ситуацією в режимі реального часу. Наприклад, коли пальне подорожчало вдвічі, бізнес одразу почав стежити, на якій заправці та яким паливом користується водій, куди він їздить, чи

оптимальний його маршрут [7]. Так і з усіма операційними процесами. Тому на перший план виходить цифровізація бізнес-процесів і логістичних процесів.

Що стосується проблем на підприємствах, то делікатними є гнучке управління запасами, автоматизація системи управління логістикою, зміна політики компанії та інші. Рекомендації щодо розв'язання проблем, пов'язаних з логістикою для підприємств – це дуже складне питання, тому що є багато нюансів, на які ми не можемо вплинути, але можемо виділити загальні напрямки, за якими має рухатися підприємство для максимальної оптимізації логістичних процесів.

Розробка пропозицій щодо удосконалення управління експортною товарною політикою підприємств деревообробної промисловості України включає ряд ключових аспектів.

Рекомендації, які можуть сприяти ефективному управлінню експортом ТОВ «ВУД-ПРОМІНВЕСТ» на фоні внутрішніх і зовнішніх викликів:

1. Стратегічне планування та дослідження ринку. Провести детальне дослідження ринку для ідентифікації потенційних ринків та покупців. Розробити чітку стратегію експорту, визначивши основні цілі, завдання та пріоритетні ринки.
2. Якість продукції та відповідність стандартам. Забезпечити, щоб вироби відповідали міжнародним стандартам та вимогам якості. Інвестувати в технології та інновації для підвищення якості та конкурентоспроможності продукції.
3. Ризик-менеджмент. Визначити та оцінити ризики, пов'язані з експортом, і розробити план їх управління. Укласти страхові поліси для зменшення фінансових ризиків, пов'язаних з транспортними проблемами та іншими факторами.
4. Диверсифікація ринків та партнерів. Потрібно розглядати можливості для розширення експортних ринків та встановлення нових партнерств. Зменшення залежності від обмеженої кількості ринків чи клієнтів.

5. Логістика та транспорт. Вдосконалити систему логістики та вибрати оптимальні маршрути для транспортування продукції. Співпрацювати з надійними логістичними партнерами для забезпечення своєчасної та ефективної поставки.
6. Маркетинг та брендування. Розвивати міжнародний маркетинговий план для підтримки продажів на зовнішніх ринках. Сприяти встановленню позитивного образу бренду та створенню унікальних конкурентних переваг.
7. Фінансове управління та облік. Підготовка фінансових прогнозів та бюджетів для експортної діяльності. Впровадження системи обліку та звітності, яка враховує міжнародні стандарти та вимоги.
8. Розвиток урядової підтримки. Залучення до урядових програм підтримки експортерів та використання доступних інструментів для полегшення експортної діяльності.
9. Кризове управління. Розробити план кризового управління, що включає в себе стратегії дій в умовах конфлікту чи інших непередбачуваних обставин.
10. Навчання та розвиток персоналу. Забезпечити підвищення кваліфікації персоналу в галузі міжнародного бізнесу та експортної логістики.
11. Інформаційне забезпечення експорту. Створення інформаційного сайту на мовах країн імпортерів.
12. Отримати сертифікат FSC - даний сертифікат допоможе посилити конкурентоспроможність продукції та самого підприємства, забезпечить вихід на екологічно чутливі ринки, поліпшити репутацію підприємства, покращити прозорість управління та діяльність підприємства.
13. До пріоритетних заходів удосконалення роботи підприємства також дуже важливим є переоснащення деякого обладнання, що дозволить оптимізувати експортну діяльність підприємства.

Ці рекомендації забезпечують основу для сталого та успішного експортного бізнесу в деревообробній галузі, адаптуючись до економічних,

політичних та соціальних змін. Бізнес-процеси та конкурентоспроможність мають вирішальне значення, а ефективне управління та методи продажу є ключовими для успіху. Асортиментна політика також відіграє важливу роль у маркетингових рішеннях.

Розгляньмо пропозицію щодо виробництва та експорт твердопаливних брикетів, як одну рекомендації, які можуть сприяти ефективному управлінню експортом ТОВ «ВУД-ПРОМІНВЕСТ» - це розширення асортименту.

Твердотоплевні брикети – це вид твердого палива, альтернатива вугіллю, звичайним дровам, що являє собою пресовану масу з відходів деревообробки (тирса, тріска, стружка та ін.).

Перші брикетувальні лінії з'явилися на початку 1900-х роках у Швейцарії, а в 1970-х роках розпочалося великомасштабне виробництво після першої нафтової кризи.

Тема паливних брикетів є актуальною і для України. В травні 2015 році природний газ почав зростати, в результаті чого населення почало шукати альтернативу паливу, і активно почали переходити на опалення брикетами, встановлення побутових твердопаливних котлів, в яких наразі спалюють переважно дрова. Значна кількість дров заготовлюється населенням у полезахисних лісосмугах та інших лісосмугах (так звана «самозаготівля»), що, в свою чергу, призводить до вирубки лісів. Такі дрова вологі, низької якості та не відповідають паспортним вимогам для енергетичного обладнання. Як наслідок, їх використання в побутових твердопаливних котлах призводить до низького ККД обладнання та високих викидів токсичних речовин.

Брикетування процес пресування сировини під високим тиском і, в деяких випадках, нагрівання до 250-350°C. Цей процес вивільняє з рослинної сировини лігнін, який є сполучною речовиною для формування брикетів. Сировиною для виробництва паливних брикетів є деревина хвойних і листяних порід, солома, очерет, лушпиння соняшника, гречки, льону та інші рослинні відходи. Типові вимоги до сировини: вологість 6-12%, фракція 2-10 мм.

Проведемо аналіз витрат та доходів від реалізації запланованого зовнішньоекономічного контракту (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Аналіз витрат на виробництво та експортування твердопаливних брикетів з відходів деревообробки

№ п/п	Витрати на виробництво	Вартість, тис. грн./перший місяць (запуск проекту)	Щомісячні постійні витрати після запуску проекту, тис. грн
1	Лінія для виробництва паливних брикетів, модель ПШ 350 (продуктивність 500 кг/год)	450	0
2	Витрати на електроенергію	31,10	31,10
3	Витрати на сировину	0	45
4	Витрати на заробітну плату	149,76	149,76
5	Витрати на сплату ЄСВ	42,4	42,4
6	Вартість тари (витрати на виготовлення піддонів, пластикова стрічка, термозбіжна плівка тощо)	21	21
7	Послуги Державної фітосанітарної служби	6	6
8	Послуги митного терміналу	3,5	3,5
9	Брокерські послуги	10	10
10	Інші витрати (здороження пального, сертифікати, світло, сировина, запасні частини, ремонт обладнання, матеріальне заохочення працівників та ін.)	25	25
	Всього витрат	738,76	333,76

Розраховано автором на основі аналізу статистичних та бухгалтерських даних.

Місячний випуск твердопаливних брикетів – 105 тонн. Можлива похибка при умові обставин непереробної сили (відключення світла, ремонт тощо. Твердопаливні брикети експортуються в упаковці з термозбіжною плівки. Запаковані твердопаливні брикети складаються на європіддони, перетягуються пластиковими стрічками та перев'язуються стретч-плівкою.

Витрати на електроенергію складають: $24 \text{ год.} \cdot 30 \text{ днів} \cdot 15 \text{ кВт} \cdot 4,32 \text{ грн} = 31100 \text{ гривень}$

Одна тонна паливних брикетів коштує в середньому 8000 тис. гривень. 1-кг тирси коштує – 10 грн. Щоб виготовити 360 тонн брикетів підприємство мусить закуповувати сировину, на 1 т. брикетів потрібно 5 тонн стружки чи тирси тому загальна вартість витрат після запуску проєкт складатиме : $525 \cdot 1000 = 525000$ грн

Витрати на заробітну плату складеться з $6240 \text{ грн} \cdot 24 \text{ робітники} = 149760$ грн

ЄСВ - $1760 \text{ грн} \cdot 24 \text{ робітники} = 42\,240$ грн

На балансі підприємства автотранспорту не має, буде залучений транспорт за рахунок покупця на умові FCA чи найманим транспортом.

Валові витрати за рік – $525000 \cdot 11 + \text{перший місяць реалізації} = 4410000,12$ грн.

Валовий дохід за рік :

$105 \text{ т} \cdot 12 \text{ м.} \cdot 8000 \text{ грн} = 10080000$ грн

Прибуток для оподаткування : $5669999,88$ грн

В Україні паливними брикетами займалось майже 500 підприємств, переважно підприємства виготовляли свою продукцію з різних виходів сільськогосподарського господарства. Основними Країнами куди експортуються паливні брикети це країни Європи.

Основні виробники брикетів які експортують знаходяться в Вінницькій, Волинській та Житомирських областях.

Брикети з біомаси - це вид твердого біопалива, який широко використовується в країнах, що розвиваються, а також у розвинених країнах Європи та Північної Америки, де вони вже давно застосовуються і зростають. Виробництво та використання паливних брикетів з біомаси є важливим і перспективним напрямком розвитку біоенергетики в Україні, оскільки має економічні, екологічні та соціальні переваги. Враховуючи енергетичний потенціал України, в першу чергу, необхідно збільшити виробництво брикетів з сільськогосподарської біомаси. Тому розширення виробництва для

підприємства дасть змогу збільшити прибуток, збільшити робочі місяці, бути більш конкурентним на ринку.

Отже, розвиток деревообробної промисловості в умовах воєнного стану вимагає гнучкості, інноваційності та вміння адаптуватися до змінних умов. Водночас вона може виконувати важливу функцію в забезпеченні потреб військового комплексу та сприяти економічному відновленню після завершення конфлікту. Також перспектива нових ідей розширення асортименту відкриття нового виробництва, дасть змогу розширити географію країн експортерів, зміцнить конкурентоспроможність, більшу стабільність.

ВИСНОВКИ

Відповідно до поставлених завдань було всебічно і повно досліджено управління експортною товарною політикою підприємства ТОВ «ВУД-ПРОМІНВЕСТ».

З'ясовано, що процес здійснення експортної діяльності підприємства є досить складним. Для того, щоб оцінити ефективність здійснення експортної діяльності, необхідно порівняти досягнуті результати із попередніми періодами здійснення експорту. Потрібно також пам'ятати про конкурентне середовище, яке вимагає постійного вдосконалення якості, умов ведення бізнесу, пошуку нових інструментів розвитку підприємства та виведення його на нові ринки, що сприятиме підвищенню ефективності експортної діяльності. Експортна діяльність підприємств може здійснюватися за рахунок двох методів: прямий, через посередника.

Управління експортною товарною політикою має велике значення для підприємства, особливо у сучасних умовах глобалізації та міжнародної торгівлі. Управління експортною товарною політикою дозволяє підприємствам розширювати свою присутність на нових ринках, забезпечуючи доступ до ширших клієнтських баз та ринків. Ефективна експортна товарна політика дозволяє підприємствам збільшувати обсяги продажів, що своєю чергою сприяє зростанню прибутковості та конкурентоспроможності. У зусиллях конкурувати на міжнародному ринку підприємства стимулюють інноваційний розвиток та вдосконалення своїх товарів і послуг. Загалом, управління експортною товарною політикою стає стратегічним інструментом для підприємств, допомагаючи їм адаптуватися до змін на світових ринках та забезпечити стале зростання та конкурентоспроможність.

ТОВ «ВУД-ПРОМІНВЕСТ» зареєстрована за юридичною адресою Україна, 19632, Черкаська обл., Черкаський р-н, село Степанки, вулиця Козацька, будинок 80. Керівником компанії є Горбенко Анатолій Миколайович. загальний дохід компанії значно зріс протягом розглянутого періоду, що може

свідчити про успішний розвиток бізнесу та збільшення обсягів продажів. Чистий прибуток, хоча і має коливання, все ж залишається позитивним. У 2022 році відбулося зростання чистого прибутку порівняно з попереднім роком де у 2023 р. зміг не тільки утримати показники, а і підвищити. . Активи компанії також значно зросли, що може бути показником збільшення обсягів виробництва або розвитку інших активів. Зобов'язання виявилися у 2021 році та продовжили зростати у 2022-2023 рр., що може вказувати на необхідність управління фінансовими зобов'язаннями та керування ризиками. Збільшення кількості працівників може бути пов'язане з розширенням виробництва або розширенням бізнесу. Загальний аналіз свідчить про певний ріст бізнесу компанії протягом цього періоду.

Експортна діяльність ТОВ «ВУД-ПРОМІНВЕСТ» характеризується такою формою виходу на зовнішній ринок, як прямий експорт. Тобто, виробник продає свої товари та послуги самостійно, за допомогою експортного відділу, в обов'язки якого входить здійснення продажу за кордоном, а також організація збору необхідної інформації про зовнішній ринок. Водночас застосування такої торгівлі передбачає наявність високої комерційної кваліфікації персоналу та торгівельного досвіду компанії в цілому.

Умови воєнного конфлікту виникає ряд серйозних проблем для підприємства деревообробної промисловості ТОВ «ВУД-ПРОМІНВЕСТ» в Україні у процесі управління експортною товарною політикою: необхідно забезпечити безпеку персоналу та обладнання в умовах загострення конфлікту, санкції та економічні обмеження ускладнюють доступ до певних ринків та спричинити втрату партнерів, зменшення ліквідності банків та обмеження фінансових операцій можуть вплинути на фінансовий стан підприємства, конфлікт призвів до порушень в ланцюгах постачань, що впливає на отримання сировини, зміни в обмінних курсах ускладнюють фінансове планування та вплинути на вартість експортних товарів, загрози націоналізації або конфіскації можуть виникнути в умовах нестабільності, зменшення попиту на деревину та виробу з неї через зниження активності будівельного сектору та інших

споживчих галузей в умовах війни, фінансові труднощі партнерів впливають на виконання контрактів та отримання оплати, збільшення ризиків призводить до відмови інвесторів від нових проєктів або розширення. В цих умовах важливо розробляти адаптивні стратегії, спрямовані на зменшення ризиків, збереження безпеки та ефективне управління ресурсами. Також, співпраця з урядовими органами та вивчення міжнародного досвіду управління експортом в умовах кризи може бути корисним для підприємств.

Рекомендації, які можуть сприяти ефективному управлінню експортом ТОВ «ВУД-ПРОМІНВЕСТ» на фоні внутрішніх і зовнішніх викликів: стратегічне планування та дослідження ринку, якість продукції та відповідність стандартам, ризик-менеджмент, диверсифікація ринків та партнерів, логістика та транспорт, маркетинг та брендування, фінансове управління та облік, розвиток урядової підтримки, кризове управління, навчання та розвиток персоналу. Ці рекомендації мають на меті створити базу для стійкого та успішного експортного бізнесу підприємства деревообробної промисловості в умовах внутрішніх і зовнішніх труднощів. Важливо регулярно переглядати та адаптувати стратегії відповідно до змін в економічних, політичних та соціальних умовах.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Абрамович І.А, Квасова М.С. Маркетингова товарна політика та її особливості в кризових умовах господарювання. *Економіка та суспільство*. Випуск 39. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-39-8>
2. Ажнюк М.О. Основи економічної теорії: навч. посіб. Київ: Знання. 252 с.
3. Бахчеванова Н.В. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. Харків: ХНУ ім. В.Н. Каразіна. 101 с.
4. Балабанова Л.В. Маркетингова товарна політика в системі менеджменту підприємств : навчальний посібник. Київ : Професіонал, 2016. 336 с.
5. Бондар Ю.А. Основні фактори структурних зрушень міжнародної торгівлі послугами в умовах розвитку світового господарства. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2016. № 4. С. 19–24.
6. Вербіцька І. І. Мінімізація валютних ризиків вітчизняних підприємств *Інноваційна економіка*. 2021. № 8. С. 289-294.
7. Веретюк С. М., Пілінський В. В. Визначення пріоритетних напрямків розвитку цифрової економіки в Україні. *Наук. записки Українського наук.-дослід. інст.-ту зв'язку*. 2016. № 2. С. 51–58.
8. Визначення фулфілмент та його плюси. URL: <https://www.skladovka.ua/uk/chto-takoe-fulfillment/> (дата звернення: 26.01.2024).
9. Визначення PUDO та тенденція розвитку в Україні. URL: <https://retailers.ua/news/menedjment/13252-u-2022-rotsi-nova-poshta-planuye-vidkriti-1000-novih-viddilen-12000-poshtomativ-a-takoj-rozvivati-noviy-format-viddilen-pudo> (дата звернення: 26.01.2024).
10. Володимир Зеленський провів нараду щодо розвитку української економіки в умовах воєнного часу. Президент України: офіційне інтернет-представництво. URL: <https://president.gov.ua/news/volodimir-zelenskij-proviv-naradu-shodo-rozvitkuukrayinskoy-74037> (дата звернення: 26.01.2024).

- 11.Гаврилюк І.І. Динаміка та тенденції розвитку міжнародної торгівлі в Україні. *Економіка та суспільство*. 2023. Вип. 47. URL: <http://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/2126/2055> (дата звернення: 26.01.2024).
- 12.Гайда Ю.І., Кузик І.В. Лісопромисловий комплекс України: сучасний стан та доміанти розвитку. *Ефективна економіка*. 2021. № 3. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8735> (дата звернення: 26.01.2024).
- 13.Голіков А. П. Вступ до спеціальності «Міжнародні економічні відносини» : навчальний посібник. Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2020. 116 с.
- 14.Гражевська Н.І. Інституційна зміна світової економіки за умов фінансової глобалізації. *Фінанси України*. № 5. С. 58–68.
- 15.Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 16.01.2024).
- 16.Другий круглий стіл у рамках проєкту щодо «Відновлення ланцюгів постачання в умовах воєнного та післявоєнного стану в Україні». URL: <https://trademaster.ua/articles/313567> (дата звернення: 26.01.2024).
- 17.Експорт лісоматеріалів та виробів з дерева зріс минулого року на 42%, — Митна служба. Бізнес Цензор. URL: https://biz.censor.net/news/3309163/eksport_lisomaterialiv_ta_vyrobiv_z_dereva_zris_mynulogo_roku_na_42_mytna_slujba (дата звернення: 26.01.2024).
- 18.Жабинець О.Й. Чинники глобальних змін у міжнародній торгівлі та військова агресія Росії: вплив на розвиток експортної діяльності регіонів України. *Галицький економічний вісник*. 2022. № 2. С. 82-91.
- 19.Запорожець О. Система адміністрування митних платежів в Україні. *Вісник КНТЕУ : зб. наук. праць*. 2015. № 2. С. 104-111.
- 20.Кириченко О.А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності Київ: Фінансист, 2020. 653 с.

- 21.Кулішов В.В. Дослідження сучасної світової глобалізації в економічних процесах. *Вища школа*. № 9. 85 с.
- 22.Кучеренко В.Д., Ткаченко Н.Б. Маркетингова товарна політика : підручник. Київ : КНТЕУ, 2015. 186 с.
- 23.Маркетингова товарна політика : підручник / за ред. Н.О. Криковцева. Київ : Знання, 2015. 183 с.
- 24.Матвеев М.Е., Лебедченко В.В., Гайдай Г.Г. Регулювання ЗЕД в умовах війни. *Наукові перспективи*. 2022. № 5. С. 232-245.
- 25.Микуляк О.В. Митні відносини України та світу в умовах війни. *Міжнародний науковий журнал «Грааль науки»*. 2022. № 17. С. 109-114.
- 26.Митна енциклопедія: У двох томах. Т.2/: Редкол.: І.Г. Бережнюк (відп. ред.) та ін. Хмельницький: ПП Мельник, 2013. С.32.
- 27.Міжнародні розрахунки та валютні операції: навчальний посібник / Київ: КНЕУ, 2022. 392 с.
- 28.Монтик О. Н. Розробка і реалізація товарної політики промислового підприємства. *Економіка харчової промисловості*. 2015. № 1. С. 38-46.
- 29.Невар О.В. Особливості розвитку деревообробної промисловості в Україні та її регіонах. *Науковий вісник ЛНУВМБ імені С.З. Гжицького. Серія “Економічні науки”*. 2022. Т. 24. № 100. С. 33–39.
- 30.Новіцький С.Є. Міжнародна економічна діяльність України: підручник / С. Є. Новіцький. Київ: КНЕУ, 2016. 948 с.
- 31.Окландер М.А. Маркетингова товарна політика : навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2014. 208 с.
- 32.Прушківська Е.В., Буюкян А.Р. Особливості розвитку високотехнологічного експорту підприємств України. *Економічний вісник*. 2019.№ 3. С. 9-15.
- 33.Публічний звіт державного агентства лісових ресурсів України за 2019 рік. URL: https://www.kmu.gov.ua/storage/app/sites/1/17-civik-2018/zvit_2019/lis-zvit-2019-pdf.pdf (дата звернення 16.01.2024).

- 34.Омельченко А.В. Система та правовий статус суб'єктів ЗЕД в Україні. *Адвокат*. № 7. С. 26–30.
- 35.Ревуцький С.Ф. Теоретичні засади поняття та сутності розвитку світової економіки. *Теорія і практика інтелектуальної власності*. № 2. С. 30–33.
- 36.Рябуха І. С. Розробка комплексу маркетингу та поліпшення маркетингової діяльності на базі товариства з обмеженою відповідальністю «Новоалександрівське» Вовчанського району Харківської області. *Вісник ХНАУ. Серія: Економічні науки*. 2016. № 6. С. 196-203.
- 37.Система YouControl – онлайн-сервіс перевірки компаній URL: <https://youcontrol.com.ua/> (дата звернення 16.11.2024).
38. ТОВ «БУД-ПРОМІНВЕСТ». URL: <https://youcontrol.com.ua/contractor/?id=42047718> (дата звернення 01.11.2024).
- 39.ТОВ «БУД-ПРОМІНВЕСТ». URL: <https://opendatabot.ua/c/43339450> (дата звернення 01.11.2024).
- 40.Тюха І. В., Ковальська В. В. Основні напрями підвищення товарної політики підприємства при виході на зовнішні ринки. *Молодий вчений*. 2017. № 12. С. 782-786.
- 41.Філіпенко А. С. Міжнародні економічні відносини. Київ: 2016. 390 с.
- 42.Хомюк Н., Павліха Н., Вороний І. Диверсифікація як інструмент забезпечення сталого розвитку сільських територій. *Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій імені С.З. Гжицького. Серія “Економічні науки”*. 2020. Вип. 22. № 96. С. 35–41.
- 43.Цимбалюк І.О. Особливості функціонування податкової системи України та оцінка її фіскальної ефективності. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*. 2019. № 1 (17). С. 106–115. DOI: <https://doi.org/10.29038/2411-4014-2019-01-106-115>

44. Черевань В.П. Міжнародна економічна діяльність: навчальний посібник Київ: Видавничий Дім «Слово», 2020. 280 с.
45. Череп О. Г., Коцеруба А. В. Формування системи маркетингової товарної політики. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2021. № 1. С. 320-323.
46. Шевченко А.В. Стратегічні пріоритети впровадження смарт-спеціалізації у промисловості України. *Бізнесінформ*. 2019. № 10. С. 130–135. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2019-10-130-135>
47. Яковенко О.І. Актуальні питання управління діяльністю вітчизняних підприємств в сучасних умовах господарювання. *Причорноморські економічні студії*. 2022. Вип. 76. С. 140-147.
48. Яковець Т.А., Ковальчук Ю.П. Зовнішньоекономічна діяльність в контексті митно-тарифного регулювання: аналіз стану й нововведень під час війни. *Наука і техніка сьогодні*. 2023. № 1. С. 85-96.

ДОДАТКИ

Додаток А

Додаток 1 до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 25 "Спрощена фінансова
звітність" (пункт 4 розділу I)

Фінансова звітність малого підприємства

Підприємство: ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "БУД-ПРОМІНВЕСТ"

Територія: ЧЕРКАСЬКА

Організаційно-правова форма господарювання: ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ

Вид економічної діяльності: Інші види роздрібної торгівлі в неспеціалізованих магазинах

Середня кількість працівників: 16

Адреса, телефон: вулиця Коопатика, буд. 80, с. СТЕПАНКИ, ЧЕРКАСЬКИЙ РАЙОН, ЧЕРКАСЬКА обл., 19632, УКРАЇНА, тел. 982966465

Дата (рік, місяць, число)

за ЄДРПОУ

за за КАТОТТГІ

за КОПФГ

за КВЕД

КОДИ

31.12.2021

43339450

UA71080430010067592

240

47.19

1. Баланс

Форма № 1-м

Код за ДКУД

1801006

на 31.12.2021 р.

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	1,70	1,00
первісна вартість	1001	1,90	2,20
накопичена амортизація	1002	0,20	1,20
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби:	1010	548,90	3 372,60
первісна вартість	1011	1 551,60	8 081,00
знос	1012	1 002,70	4 708,40
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	550,60	3 373,60
II. Оборотні активи			
Запаси:	1100	1 325,90	5 558,90
у тому числі готова продукція	1103	117,80	1 271,70
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	2 934,80	3 243,70
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	733,90	999,80
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	1 175,30	1 175,30
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	282,40	282,40
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Інші оборотні активи	1190	21,70	21,70
Усього за розділом II	1195	6 474,00	6 474,00
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	7 024,60	16 105,60

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	10,00	10,00
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	562,70	793,90
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	572,70	803,90

II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	-	-
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	375,00
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	231,90	-
товари, роботи, послуги	1615	4 720,10	9 407,00
розрахунками з бюджетом	1620	83,10	55,60
у тому числі з податку на прибуток	1621	83,10	50,80
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	1 416,80	5 464,10
Усього за розділом III	1695	6 481,90	15 301,70
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	7 024,60	16 105,60

2. Звіт про фінансові результати

за Рік 2021

Форма № 2-м

Код за ДКУД

1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	34 099,90	24 885,80
Інші операційні доходи	2120	272,60	78,50
Інші доходи	2240	-	-
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	34 372,50	24 964,30
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	30 679,60	22 688,40
Інші операційні витрати	2180	3 133,20	1 737,80
Інші витрати	2270	277,70	76,60
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	34 090,50	24 502,80
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	282,00	461,50
Податок на прибуток	2300	50,80	83,10
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	231,20	378,40

Керівник

ГОРБЕНКО АНАТОЛІЙ МИКОЛАЙОВИЧ
(ініціали, прізвище)

Головний бухгалтер

(ініціали, прізвище)

1 Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад.

Додаток Б

Додаток 1 до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 25 "Спрощена фінансова
звітність" (пункт 4 розділу I)

Фінансова звітність малого підприємства

Підприємство: ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "БУД-ПРОМІНВЕСТ"
Територія: ЧЕРКАСЬКА
Організаційно-правова форма господарювання: ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ
Вид економічної діяльності: Інші види роздрібної торгівлі в неспеціалізованих магазинах
Середня кількість працівників: 17
Адреса, телефон: вулиця Козацька, буд. 80, с. СТЕПАНКИ, ЧЕРКАСЬКИЙ РАЙОН, ЧЕРКАСЬКА обл., 19632, УКРАЇНА, тел. 682346459

Дата (рік, місяць, число)

за ЄДРПОУ

за за КАТОТТГІ

за КОПФГ

за КВЕД

КОДИ
31.12.2022
43339450
UA71080430010067592
240
47.19

I. Баланс

Форма № 1-м

Код за ДКУД

1801006

на 31.12.2022 р.

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	1,00	0,10
первісна вартість	1001	2,20	2,20
накопичена амортизація	1002	1,20	2,10
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0	345,30
Основні засоби:	1010	3 372,60	4 449,20
первісна вартість	1011	8 081,00	12 375,30
знос	1012	4 708,40	7 926,10
Довгострокові біологічні активи	1020	0	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	0	-
Інші необоротні активи	1090	0	-
Усього за розділом I	1095	3 373,60	4 794,60
II. Оборотні активи			
Запаси:	1100	6 490,60	2 776,10
у тому числі готова продукція	1103	2 229,60	46,30
Поточні біологічні активи	1110	0	-
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	3 243,70	3 804,40
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	999,80	533,40
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	2 669,90	2 669,90
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	201,60	201,60
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0
Інші оборотні активи	1190	58,10	58,10
Усього за розділом II	1195	13 663,70	13 663,70
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	-
Баланс	1300	17 037,30	16 876,20

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	10,00	10,00
Додатковий капітал	1410	0	-
Резервний капітал	1415	0	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	793,90	1 098,20
Неоплачений капітал	1425	(0)	(-)
Усього за розділом I	1495	803,90	1 108,20

II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	0	-
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	375,00	904,60
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	-
товари, роботи, послуги	1615	9 551,10	10 721,70
розрахунки з бюджетом	1620	55,60	74,50
у тому числі з податку на прибуток	1621	50,80	66,80
розрахунки зі страхування	1625	0	-
розрахунки з оплати праці	1630	0	-
Доходи майбутніх періодів	1665	0	-
Інші поточні зобов'язання	1690	6 251,70	4 067,20
Усього за розділом III	1695	16 233,40	15 768,00
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	-
Баланс	1900	17 037,30	16 876,20

2. Звіт про фінансові результати

за Рік 2022

Форма № 2-м

Код за ДКУД

1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	37 059,40	33 312,30
Інші операційні доходи	2120	89,20	272,50
Інші доходи	2240	-	0
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	37 148,60	33 584,80
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	34 054,10	29 891,40
Інші операційні витрати	2180	2 343,40	3 133,80
Інші витрати	2270	380,00	277,60
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	36 777,50	33 302,80
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	371,10	282,00
Податок на прибуток	2300	66,80	50,80
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	304,30	231,20

Керівник

ГОРБЕНКО АНАТОЛІЙ МИКОЛАЙОВИЧ
(ініціали, прізвище)

Головний бухгалтер

(ініціали, прізвище)

1 Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад.

Додаток

В

Додаток 1 до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 25 "Спрощена фінансова
звітність" (друк 4 розділу I)

Фінансова звітність малого підприємства

Підприємство: ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "БУД-ПРОМІНВЕСТ"	Дата (рік, місяць, число) за ЄДРПОУ	КОДИ 31.12.2023 43339450
Територія: ЧЕРКАСЬКА	за за КАТОТТГГ	UA71080430010067592
Організаційно-правова форма господарювання: ТОВ	за КОПФГ	240
Вид економічної діяльності: Інші види роздрібно торгівлі в неспеціалізованих магазинах	за КВЕД	47.19
Середня кількість працівників: 24		
Адреса, телефон: вулиця Козацька, буд. 80, с. СТЕПАНКИ, ЧЕРКАСЬКИЙ РАЙОН, ЧЕРКАСЬКА обл., 19632, УКРАЇНА, тел. 676957931		

1. Баланс

Форма № 1-м

Код за ДКУД

1801006

на 31.12.2023 р.

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	0,10	0
первісна вартість	1001	2,20	2,20
накопичена амортизація	1002	2,10	2,20
Незавершені капітальні інвестиції	1003	345,30	678,90
Основні засоби:	1010	4 449,20	6 930,00
первісна вартість	1011	12 375,30	15 338,10
знос	1012	7 926,10	8 408,10
Довгострокові біологічні активи	1020	0	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	0	-
Інші необоротні активи	1090	0	-
Усього за розділом I	1095	4 794,60	7 608,90
II. Оборотні активи			
Запаси:	1100	2 776,10	3 702,80
у тому числі готова продукція	1103	46,30	77,20
Поточні біологічні активи	1110	0	-
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	3 804,40	4 111,70
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	533,40	-
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	4 652,20	4 652,20
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	0	0
Витрати майбутніх періодів	1170	1,80	1,80
Інші оборотні активи	1190	313,70	313,70
Усього за розділом II	1195	12 081,60	12 081,60
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	-
Баланс	1300	16 876,20	19 625,50

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (щойновий) капітал	1400	10,00	10,00
Додатковий капітал	1410	0	-
Резервний капітал	1415	0	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	1 098,20	1 494,30
Неоплачений капітал	1425	(0)	(-)
Усього за розділом I	1495	1 108,20	1 504,30

II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	0	-
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	904,60	4 027,90
Поточні кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	-
товари, роботи, послуги	1615	10 721,70	10 330,10
розрахунками з бюджетом	1620	74,30	169,30
у тому числі з податку на прибуток	1621	66,80	71,30
розрахунками зі страхування	1625	0	-
розрахунками з оплати праці	1630	0	-
Доходи майбутніх періодів	1665	0	-
Інші поточні зобов'язання	1690	4 067,20	3 593,90
Усього за розділом III	1695	15 768,00	18 121,20
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	-
Баланс	1900	16 876,20	19 625,50

2. Звіт про фінансові результати

за Рік 2023

Форма № 2-м

Код за ДКУД

1801007

Стаття	Код радян	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	41 218,40	37 059,40
Інші операційні доходи	2120	-	89,20
Інші доходи	2240	-	0
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	41 218,40	37 148,60
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	36 486,20	34 054,10
Інші операційні витрати	2180	3 460,90	2 343,40
Інші витрати	2270	875,20	380,00
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	40 822,30	36 777,50
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	396,10	371,10
Податок на прибуток	2300	71,30	66,80
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	324,80	304,30

Керівник

ГОРБЕНКО АНАТОЛІЙ МИКОЛАЙОВИЧ
(ініціали, прізвище)

Головний бухгалтер

(ініціали, прізвище)

1 Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад.

Додаток Г

ЗАТВЕРДЖЕНО
Наказ Міністерства захисту довкілля
та природних ресурсів України
21 липня 2023 року №520

	31 липень 2024 року №20240731-000017
Сертифікат про походження лісоматеріалів та виготовлених з них пиломатеріалів	
1. <u>ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ВУД-ПРОМІНВЕСТ",</u> Експортер (найменування, місцезнаходження, код згідно з ЄДРПОУ* юридичної особи, <u>43339450 УКРАЇНА, 19632, ЧЕРКАСЬКА ОБЛ., ЧЕРКАСЬКИЙ Р-Н, СЕЛО</u> або реєстраційний номер облікової картки платника податків фізичної особи - підприємця. Для фізичних осіб, які через свої релігійні переконання відмовились від прийняття реєстраційного номера облікової картки платника податків та повідомили про це відповідний контролюючий орган і мають відмітку в паспорті про право здійснювати будь-які платежі за серією та номером паспорта, зазначається серія (за наявності) та номер паспорта) <u>СТЕПАНКИ, ВУЛИЦЯ КОЗАЦЬКА, БУДИНОК 80</u>	
2. <u>ФЛІЯ "ЧЕРКАСЬКЕ ЛІСОВЕ ГОСПОДАРСТВО" ДЕРЖАВНОГО</u> Лісокористувач-продавець та/або продавець заготовленої лісопродукції за ордером на видалення зелених <u>СПЕЦІАЛІЗОВАНОГО ГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА "ЛІСИ УКРАЇНИ",</u> насаджень (найменування, місцезнаходження юридичної особи, код, згідно з ЄДРПОУ юридичної особи) <u>УКРАЇНА, 19601, ЧЕРКАСЬКА ОБЛ., ЧЕРКАСЬКИЙ Р-Н, СЕЛО</u> або відправник за митною декларацією (найменування, адреса та країна відправлення) <u>ГЕРОНИМІВКА, 45113729</u> <u>ФЛІЯ "ЗОЛОТОНІСЬКЕ ЛІСОВЕ ГОСПОДАРСТВО" ДЕРЖАВНОГО</u> <u>СПЕЦІАЛІЗОВАНОГО ГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА "ЛІСИ УКРАЇНИ",</u> <u>УКРАЇНА, 19736, ЧЕРКАСЬКА ОБЛ., ЗОЛОТОНІСЬКИЙ Р-Н, СЕЛО ВІЛЬХИ,</u> <u>ВУЛ.ШЕВЧЕНКА, БУДИНОК 1А, 45066894</u>	
3. <u>ТТН-ліс ЮВБ 050881 18.10.2023</u> Серія, номер, дата товарно-транспортної або залізничної накладної про придбання лісопродукції у <u>ТТН-ліс ЮВБ 050916 27.10.2023</u> лісокористувача-продавця та/або продавця, у разі придбання лісопродукції, що замовлена за ордером на <u>ТТН-ліс ЮВБ 050909 26.10.2023</u> видалення зелених насаджень, номер, дата митної декларації; номер, дата спеціального дозволу на спеціальне використання лісових ресурсів (лісорубного квитка)	

ТТН-ліс ЮВВ 400223 20.10.2023	
4.	сКруглі лісоматеріали сосна D D1b (15-19)х300см 13.494м3 4403211000 Лісопродукція вказана у документах, наведених у пункті 3 (назва, порода, клас якості (сорт), геометричні розміри, кількість, код товару згідно з УКТ ЗЕД**)
	сКруглі лісоматеріали сосна D D2a (20-24)х300см 5.963м3 4403211000
	сКруглі лісоматеріали сосна D D3a (30-34)х300см 29.573м3 4403211000
	сКруглі лісоматеріали сосна D D3b (35-39)х300см 11.188м3 4403211000
	сКруглі лісоматеріали сосна D D4 (40-49)х300см 5.174м3 4403211000
	сКруглі лісоматеріали сосна D D2a (20-24)х360см 0.145м3 4403211000
	сКруглі лісоматеріали сосна D D2b (25-29)х360см 6.967м3 4403211000
	сКруглі лісоматеріали сосна D D3a (30-34)х360см 4.47м3 4403211000
	сКруглі лісоматеріали сосна D D3b (35-39)х360см 1.477м3 4403211000
5.	Пиломатеріали обрізні хвойних порід сосна (3-4) 18х72х1200мм 5.233м3 4407119000 Назва, порода, клас якості (сорт), геометричні розміри, кількість, код
	Пиломатеріали обрізні хвойних порід сосна (3-4) 20х92х3000мм 16.692м3 4407119000 товару згідно з УКТ ЗЕД партії лісопродукції, що експортується, згідно рахунку-фактури (інвойсу)
	Пиломатеріали обрізні хвойних порід сосна (3-4) 20х142х3000мм 12.269м3 4407119000

Сертифікат видав Головний спеціаліст відділу використання лісових ресурсів Тетяна МАРКЕВИЧ
Північно-Західне міжрегіональне управління лісового та мисливського
господарства (м. Рівне)
(найменування посади, Власне ім'я, ПРІЗВИЩЕ посадової особи територіального органу
Держлісагенства, органу виконавчої влади з питань лісового господарства Автономної
республіки Крим)

Сертифікат отримав Анатолій ГОРБЕНКО
(Власне ім'я, ПРІЗВИЩЕ уповноваженої особи експортера)

ЄДРПОУ* - Єдиний державний реєстр юридичних осіб, фізичних осіб - підприємців та громадських формувань
УКТ ЗЕД** - Українська класифікація товарів зовнішньоекономічної діяльності

Додаток Д

УКРАЇНА

38

2 Банківський ідентифікаційний номер UA/0043339450

ТОВ "ВУД-ПРОМІНВЕСТ"

19632, Черкаська обл., Черкаський р-н, с.Степанки, вул.Козацька, буд.80

UA10043339450

8 Банківський ідентифікаційний номер LT/00000000000

DIVERUS, UAB

P. Leksio str. 32, LT-08222, Vilnius, Lithuania Company code: 302453479

000/0000/0000000

14 Ідентифікатор представника UA/3526905098

ФОП ВІЛИК ЄВГЕНІЙ ВАСИЛЬОВИЧ

AA 002394 від 11.12.2018

UA03526905098

18 Ідентифікатор та країна реєстрації транзитної компанії (назва транзитної компанії)

AO3277HP/AO2737XF

UA

19 Код

0

20 Укази поставок

FCA UA Черкаси

21 Ідентифікатор та країна реєстрації транзитної компанії (назва транзитної компанії)

AO3277HP/AO2737XF

UA

22 Валюта і валютний курс на дату

USD

4103.28

23 Обліковий курс

41.00630000

24 Валюта угоди

Q11 USD

25 Вид транспорту на виборі

30

26 Вид транспорту на виборі

30

27 Моде завантаження/розвантаження

30

28 Фізичні та функційні дані

СДРПОУ: 14360570

ПАТ КВ "ПРИВАТБАНК"

МФО: 305299

31 Покликання на стаття товарів

32 Товар №

1

33 Код товару

44071190

00

0

34 Код країни походження

UA

35 Маса брутто (кг)

21550

36 Предпочитається

37 ПРОЦЕДУРА

1000

38 Маса нетто (кг)

21475

39 Код

40 Застосована до товарів електронна декларація

41 Додатковий опис

113/34.194

42 Ціна товару

4103.2800

43 Валюта

44 Код

45 Код угоди

46 Статусна вартість

168.26033

47 Розрахунок податків

Вид

Сума нарахування

Сума

Сума

48 Внутрішній опис

49 Ідентифікатор дані угоди

50 Покликання UA/2338503031

ФОП ІВАНИНА ЮРІЙ ДМИТРОВИЧ

Закарпатська обл, смт Микитів, вул.Гагаріна 38

UA02338503031

+380314621478

ПАДАН ЯРОСЛАВ Паспорт UA № GF300918

51

52 Гарантія на дані для

53 Митниця призначення (на вибір)

54 Митниця і дата

18000 Черкаська обл., м. Черкаси, вул. О. Лексія Панченка, 6, 19, кв. 62

Підпис: провадник документів/реєстрація:

Вілик Є. В.

+380969513017 3526905098

bilyk.broken@gmail.com

55 Контроль митниці в подорожній декларації

Результат: ПМК 7111/902 01.08.2024 ОНП 7111/902 01.08.2024

Назначення податків

Назва:

Тип:

Срок доставки (дні): 11.08.2024

Підпис:

24UA902060601839U7

До графи 9:
19632, Черкаська обл., Черкаський р-н, с.Степанки, вул.Козацька, буд.80

Товар № 1 до графи 31:
2. Місце - 17 ВЕ/17
3. 0

Товар № 1 до графи 44:
d4207 54 09.07.20
5220 UA.20240731-000017 31.07.24

Додаток Е

1

Екземпляр для відправника
Copy for sender

1 Відправник (назва/позначення, адреса, країна) Sender (name, address, country) LLC "Wood-Prominvest" Ukraine, 19632, Cherkasy Region, Cherkasy District, Stepanki vill, Kozatskaya Street, 80		МІЖНАРОДНА ТОВАРИНО-ТРАНСПОРТНА НАКЛАДНА INTERNATIONAL CONSIGNMENT NOTE CMR A № 053212 (If transported, the document is not valid without the CMR, which is subject to the provisions of the Convention on the Contract for the International Carriage of Goods by Road (CMR))	
2 Отримувач (назва/позначення, адреса, країна) Consignee (name, address, country) DIVERUS, UAB P. Lukšio str. 32, LT-08222, Vilnius, Lithuania Reg. № 302453479. Poland VAT reg. No.: 5263517861		16 Перевізник (назва/позначення, адреса, країна) Carrier (name, address, country) P.E. IVANINA Y MIZHIRYA, UKRAINE, 90000 38, GAGARINA str. tel. / fax 3803146 21478 Code 2338503031 UKR / 066 / 70662	
3 Місце розвантаження вантажу Place of delivery of the goods (place, country) Codigoro, Italy		17 Наступний перевізник (назва/позначення, адреса, країна) Successive carrier (name, address, country) AO3277HP/AO2737XF	
4 Місце та дата завантаження вантажу Place and date of taking over the goods (place, country, date) Ukraine, Stepanki vill		18 Застереження та зауваження перевізника Carrier's reservations and observations	
5 Документи, які додаються Documents attached Invoice № 6			
6 Значок на вантажі Marks and Nos.	7 Кількість вантажів Number of packages	8 Під пакуванням Method of packing	9 Найменування вантажу Nature of the goods
10 Статистичний номер Statistical number		11 Вага в кг, кг Gross weight in kg	12 Об'єм, м³ Volume in m³
13 Вказівки відправника Sender's instructions		19 Особливі угоди щодо умов Special agreements	
14 Умови оплати Instructions as to payment for carriage ☐ Франко / Carriage paid ☐ Не франко / Carriage forward		20 Відрахунок до оплати To be paid by: Carriage charges Tare Deductions Freight balance Duties, taxes Surplus charges Insurance Other charges Total Amount to be paid	
21 Складена Established in Cherkasy, Ukraine 01.08.24		15 Оплата, яка здійснюється Cash on delivery	
22 Підпис відправника Signature and stamp of the sender 		23 Підпис та штамп перевізника Signature and stamp of the carrier P.E. IVANINA Y MIZHIRYA, UKRAINE, 90000 38, GAGARINA str. tel. / fax 3803146 21478 Code 2338503031 UKR / 066 / 70662	
24 Вантаж отримано Goods received Место: _____ Дата: _____ Place: _____ Date: _____		20	

Застереження відправника: вантаж не повинен бути використаний для інших цілей, ніж для яких він був наданий. Будь-яке використання вантажу для інших цілей є порушенням умов договору. Будь-яке використання вантажу для інших цілей є порушенням умов договору. Будь-яке використання вантажу для інших цілей є порушенням умов договору.

The carrier is not responsible for the goods if they are used for purposes other than those for which they were intended. Any use of the goods for other purposes is a breach of the contract. Any use of the goods for other purposes is a breach of the contract. Any use of the goods for other purposes is a breach of the contract.

INVOICE № 6 ІНВОЙС № 6																																																							
Date (Дата):	July 30, 2024					30 липня 2024 р.																																																	
Seller (Продавець):	Wood-Primiinvest, LLC					ТОВ «Вуд-Прімінвест»																																																	
	Address: Ukraine, Cherkasy region., Stepanki vill., st. Kovatskaya, 80 Code 43339450 IBAN: UA23305299000026000031606852 JSC CB "PRIVATBANK" MFI 305299 Correspondent Bank: JP Morgan Chase Bank, New York, USA SWIFT: PBANUA2X Acc.: 001-1-000080					Адрес: UA 19632 Черкаська обл. Черкаський р-н с. Степанки аул. Код району 43339450 Банк-получатель: JSC CB "PRIVATBANK", IO HRUSHCHYSKOHO STR., KYIV, 01001, UKRAINE МФО банка 305299 Р/с в банке-получателе: UA23305299000026000031606852 Банк-корреспондент: JP Morgan Chase Bank, New York, USA Счет банка-корреспондента: 001-1-000080 SWIFT код: PBANUA2X																																																	
Buyer (Покупець):	DIVERUS, UAB					DIVERUS, UAB																																																	
	COMPANY ADD: P. Lukšo str. 32, LT-08222, Vilnius, Lithuania Reg. No: 302453479 VAT reg. No: SI 13350269					Адрес: Вул. П. Лукша 32, 08222, Вільнюс, Литва реєстраційний номер 302453479 реєстраційний номер ПДВ SI 13350269																																																	
Contract No.:	11.12.2019 №11122019-WPI					Номер Контракту: 11 грудня 2019 р. №11122019-WPI																																																	
Умови поставки / Delivery terms: FCA Cherkasy / FCA Черкаси																																																							
Виробник : ТОВ «Вуд-Прімінвест» /Manufacturer : Wood-Primiinvest, LLC																																																							
Вантажодержач / Крайна призначення	DIVERUS, UAB																																																						
	Italy			Крайна походження			Ukraine																																																
№ авто/ № авто	AO 3277 HP						Кількість міст	Вага брутто	Вага нетто																																														
№ прізвища/ №	AO 2737 XF						17	21550	21475																																														
Код VAT ЗЕД 4407119000																																																							
<table><tr><th>DESCRIPTION</th><th>Size, mm</th><th>Number of pieces in a package</th><th>Number of packages</th><th>Total number of pieces</th><th>Total volume m3 Загальний об'єм м3</th><th>Price (с/м.)</th><th>Amount</th></tr><tr><th>Найменування</th><th>Розмір, мм</th><th>Кількість штук в пакеті</th><th>Кількість пакетів</th><th>Загальна кількість штук</th><th></th><th>Ціна USD</th><th>Вартість USD</th></tr><tr><td rowspan="3">Пиломатеріали обріпні хвойних порід (Сосна) / Edged softwood lumber (pine), 3-4 grade</td><td>18*72*1200</td><td>673</td><td>5</td><td>3365</td><td>5,233</td><td>120,00</td><td>627,96</td></tr><tr><td>20*92*3000</td><td>432</td><td>7</td><td>3024</td><td>16,692</td><td>120,00</td><td>2003,04</td></tr><tr><td>20*142*3000</td><td>288</td><td>5</td><td>1440</td><td>12,269</td><td>120,00</td><td>1472,28</td></tr><tr><td colspan="2">TOTAL USD:</td><td colspan="2"></td><td>17</td><td>7 829</td><td>34,194</td><td>4 103,28</td></tr></table>										DESCRIPTION	Size, mm	Number of pieces in a package	Number of packages	Total number of pieces	Total volume m3 Загальний об'єм м3	Price (с/м.)	Amount	Найменування	Розмір, мм	Кількість штук в пакеті	Кількість пакетів	Загальна кількість штук		Ціна USD	Вартість USD	Пиломатеріали обріпні хвойних порід (Сосна) / Edged softwood lumber (pine), 3-4 grade	18*72*1200	673	5	3365	5,233	120,00	627,96	20*92*3000	432	7	3024	16,692	120,00	2003,04	20*142*3000	288	5	1440	12,269	120,00	1472,28	TOTAL USD:				17	7 829	34,194	4 103,28
DESCRIPTION	Size, mm	Number of pieces in a package	Number of packages	Total number of pieces	Total volume m3 Загальний об'єм м3	Price (с/м.)	Amount																																																
Найменування	Розмір, мм	Кількість штук в пакеті	Кількість пакетів	Загальна кількість штук		Ціна USD	Вартість USD																																																
Пиломатеріали обріпні хвойних порід (Сосна) / Edged softwood lumber (pine), 3-4 grade	18*72*1200	673	5	3365	5,233	120,00	627,96																																																
	20*92*3000	432	7	3024	16,692	120,00	2003,04																																																
	20*142*3000	288	5	1440	12,269	120,00	1472,28																																																
TOTAL USD:				17	7 829	34,194	4 103,28																																																
Директор/Director Горбенко А.Н. /Gorbenko Anatoly СІГНАТУРА ПОДПИСАНОГО/ПОДПИСАНОГО  30.07.2024 DATE/DATE																																																							

Додаток Ж

ПАКУВАЛЬНИЙ АРКУШ № 6 від 30.07.2024р.
КОНТРАКТ № 11122019-WPI

ПРОДАВЕЦЬ: ТОВ Вуд-Промінвест, ТОВ, Wood-Prominvest, LLC

ПОКУПЕЦЬ: DIVERUS, UAB
ОТРИМУВАЧ: DIVERUSUAB
РЕЄСТРАЦІЙНИЙНОМЕРАВТОМОБІЛЯ: АО 3277 НР
РЕЄСТРАЦІЙНИЙНОМЕРПРИЧЕПА: АО 2737 ХФ
НАЙМЕНУВАННЯ ПРОДУКЦІЇ: ПИЛОМАТЕРІАЛ ОБРІЗНИЙ ХВОЙНИХ ПОРІД

	Розмір	Допуск (ширина*товщина*довжина)	Кількість штук в пакеті	Об'єм,м3
1	18*72*1200		673	1,0466
2	18*72*1200		673	1,0466
3	18*72*1200		673	1,0466
4	18*72*1200		673	1,0466
5	18*72*1200		673	1,0466
6	20*92*3000		432	2,3846
7	20*92*3000		432	2,3846
8	20*92*3000		432	2,3846
9	20*92*3000		432	2,3846
10	20*92*3000		432	2,3846
11	20*92*3000		432	2,3846
12	20*92*3000		432	2,3846
13	20*142*3000		288	2,4537
14	20*142*3000		288	2,4537
15	20*142*3000		288	2,4537
16	20*142*3000		288	2,4537
17	20*142*3000		288	2,4537
	ВСЬОГО:		7829	34,194

Директор _____ Горбенко Анатолій



1. Експортер та його адреса Name and address of exporter LLC «WOOD-PROMINVEST» Ukraine, 19632, Cherkasy Region, Cherkasy District, Stepanki vill, Kozatskaya Street, 80		2. ФІТОСАНІТАРНИЙ СЕРТИФІКАТ PHYTOSANITARY CERTIFICATE № 13/23-6003/EB-486729	
3. Імпортёр та його адреса Declared name and address of consignee DIVERUS, UAB COMPANY ADD: P. Luksio str., 32,LT-08222,Vilnius, Lithuania		4. До організації карантину і захисту рослин Italy (країна-імпортер) Plant Protection Organization(s) of Italy (country of import)	
6. Пункт ввезення Declared point of entry Italy		5. Місце походження Place of origin Ukraine Cherkasy region, Cherkasy district	
7. Спосіб транспортування Declared means of conveyance by truck - AO3277HP/AO2737XF		 УКРАЇНА UKRAINE Державна служба України з питань безпеки харчових продуктів та захисту споживачів State Service of Ukraine on Food Safety and Consumer Protection	
8. Маркування, кількість та опис пакування, найменування об'єкта регулювання, ботанічна назва рослини Distinguishing marks, number and description of packages, name of produce, botanical name of plants Sawn timber pine Pinus Sylvestris L. (4407)		9. Кількість Declared quantity 34,2 m3	
10. Цей сертифікат засвідчує, що зазначені рослини, рослинні продукти чи інші об'єкти регулювання були перевірені та/або пройшли експертизу із застосуванням необхідних офіційних процедур, вважаються вільними від шкідливих організмів, що є карантинними для країни-імпортера, та відповідають діючим фітосанітарним вимогам країни-імпортера, включаючи регульовані некарантинні шкідливі організми. This is to certify that the plants, plant products or other regulated articles described herein have been inspected and/or tested according to appropriate official procedures and are considered to be free from the quarantine pests specified by the importing contracting party and to conform with the current phytosanitary requirements of the importing contracting party including those for regulated non-quarantine pests.			
11. Додаткова декларація NO Additional declaration			
ЗНЕЗАРАЖЕННЯ Disinfestation and/or disinfection treatment		18. Місце оформлення Place of issue Ukraine, Cherkasy City	
12. Обробка Treatment HT		Дата Date 1 August 2024	
13. Хімічна (діюча речовина) Chemical (active ingredient) NO	14. Експозиція та температура Duration + 56 C, 30 min and temperature	Прізвище державного фітосанітарного інспектора Name of state phytosanitary inspector Mezhenov Serhii	
15. Концентрація/доза Concentration/dose NO	16. Дата Date 30.07.2024	Підпис державного фітосанітарного інспектора Signature of state phytosanitary inspector	
17. Додаткова інформація NO Additional information		МП Stamp 	

1

116 - Фітосанітарія, вер. 22.09.11, 2022 р. 19 стр.