

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ ЛІСОТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ
Навчально-науковий інститут бізнесу, менеджменту та маркетингу
Кафедра менеджменту

ДИПЛОМНА РОБОТА

бакалавра

на тему: «Управління потенціалом ПП «ЄВРО-МОДУЛЬ» у сфері
зовнішньоекономічної діяльності»

Виконав(ла)

ст. гр. МЗЕДз - 41
Гордий М.Р.

(підпис)

(прізвище, ініціали)

Науковий керівник

Борщук Є.М.

(підпис)

(прізвище, ініціали)

Рецензент

Воляник Г.М.

(підпис)

(прізвище, ініціали)

Львів – 2025 р.

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ ЛІСОТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ

Навчально-науковий інститут _____ бізнесу, менеджменту та маркетингу
Кафедра _____ менеджменту
Освітньо-кваліфікаційний рівень _____ бакалавр

Спеціальність _____ 073 «Менеджмент»

ОПП «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності»

ЗАТВЕРДЖУЮ
Зав. кафедри менеджменту
_____ к.е.н., доцент Максимець
О.В.
« » 202 р.

ЗАВДАННЯ НА БАКАЛАВРСЬКУ КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТУ

Гордому Максиму Рустамовичу
(прізвище, ім'я, по-батькові у давальному відмінку)

1. Тема роботи: «Управління потенціалом ПП «ЄВРО-МОДУЛЬ» у сфері зовнішньоекономічної діяльності»

керівник дипломної роботи _____ Борщук Євген Михайлович, професор, д.е.н.
(прізвище, ім'я, по-батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджена наказом по університету від _____ «28» лютого 2025 р. № С-153

2. Термін подання студентом дипломної роботи «10» червня 2025 р.

3. Вихідні дані до дипломної роботи:

статистична звітність, звітність ПП «ЄВРО-МОДУЛЬ», законодавчо-нормативна база, періодичні економічні видання, наукові публікації

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (розділи, які потрібно розробити):

Вступ, Розділ 1: теоретичні засади управління потенціалом підприємства у сфері зовнішньоекономічної діяльності, Розділ 2 аналіз діяльності ПП «ЄВРО-МОДУЛЬ», Розділ 3 пропозиції щодо управління потенціалом ПП «ЄВРО-МОДУЛЬ» у сфері зовнішньоекономічної діяльності, ; висновки та пропозиції.

5. Перелік графічного матеріалу:

Таблиця 1. Основні складові потенціалу підприємства у сфері зовнішньоекономічної діяльності. Таблиця 2 Загальна інформація про ПП «ЄВРО-МОДУЛЬ». Рис. 1 Види діяльності. Таблиця 3 Місце ПП «ЄВРО-МОДУЛЬ» на ринку. Рис. 2 Динаміка експорту товарів ПП «ЄВРО-МОДУЛЬ». Таблиця 4. Загальні показники фінансово-господарської діяльності ПП «ЄВРО-МОДУЛЬ». Рис. 3 Вектори графоаналітичної моделі потенціалу фірми у 2022-2043 роках. Рис. 4 Оцінка експортного потенціалу Молдови для ринку покрівлі Таблиця 5. Потенційні покупки.

6. Консультанти розділів роботи (за потреби)

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв

7. Дата видачі завдання

«03» березня 2025 р.

Науковий керівник роботи

(підпис)

Борщук Є.М.

(прізвище, ініціали)

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів дипломної роботи бакалавра	Термін виконання етапів роботи	Примітка
1.	Пошук, підбір, систематизація літературних джерел	17.01.2025 – 31.01.2025	
2.	Виконання першого розділу	03.02.2025 – 28.02.2025	
3.	Виконання другого розділу	03.03.2025 – 31.03.2025	
4.	Виконання третього розділу	1.04.2025 – 30.04.2020	
5.	Формування вступу, реферату	01.05.2025 – 30.05.2025	
6.	Формування висновків	1.06.2025 – 10.06.2025	

Студент

(підпис)

Гордий М.Р.

(прізвище та ініціали)

Науковий керівник

(підпис)

Борщук Є.М.

(прізвище та ініціали)

ДИПЛОМНА РОБОТА

бакалавра

на тему: «Управління потенціалом ПП «ЄВРО-МОДУЛЬ» у сфері
зовнішньоекономічної діяльності»

Виконав(ла)

ст. гр. МЗЕД - 41

Гордий М.Р.

(підпис)

(прізвище,
ініціали)

Науковий
керівник

Борщук Є.М.

Зміст

	стор.
Вступ	5
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА У СФЕРІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	6
1.1. Сутність та складові потенціалу підприємства у сфері зовнішньоекономічної діяльності	6
1.2 Основні підходи та методи управління потенціалом підприємства у сфері зовнішньоекономічної діяльності	8
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ПП «ЄВРО-МОДУЛЬ»	11
2.1 Загальна характеристика ПП «ЄВРО-МОДУЛЬ»	11
2.2 Аналіз базових показників діяльності підприємства ПП «ЄВРО-МОДУЛЬ», які відображають стан використання потенціалу	14
2.3. Аналіз фінансових показників та стану зовнішньоекономічної діяльності	22
РОЗДІЛ 3 ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ ПП «ЄВРО-МОДУЛЬ» У СФЕРІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	25
3.1 Обґрунтування заходів стосовно використання експортного потенціалу	25
3.2 Обґрунтування доцільності експорту продукції фірми до Молдови у рамках використання експортного потенціалу	27
3.2.1 Пропозиція стосовно використання експортного потенціалу: експорт металочерепиці до Республіки Молдова	27
3.2.2 Пропозиція стосовно участі в Міжнародній спеціалізованій виставці будівельних технологій та обладнання «Moldconstruct» (Молдова)	32
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	35
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	37
ДОДАТОК	

ВСТУП

Актуальність теми обумовлена тим, що здійснення зовнішньоекономічних операцій впливає на потенціал підприємства. Згідно з науковими підходами, потенціал підприємства в зовнішньоекономічній діяльності формується за рахунок внутрішніх і зовнішніх чинників та розглядається як стратегічний інструмент забезпечення конкурентоспроможності підприємства на зовнішньому ринку.

Об'єктом дослідження в кваліфікаційній роботі є діяльність підприємства при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності.

Предметом дослідження є процес управління потенціалом ПП «ЄВРО-МОДУЛЬ» у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Метою кваліфікаційної роботи є формування пропозицій стосовно управління потенціалом ПП «ЄВРО-МОДУЛЬ» у сфері зовнішньоекономічної діяльності

Для досягнення цієї мети в роботі були поставлені і вирішені наступні завдання:

описати теоретичні засади управління потенціалом підприємства у сфері зовнішньоекономічної діяльності;

провести аналіз діяльності ПП «ЄВРО-МОДУЛЬ», включаючи оцінку стану використання потенціалу;

розробити пропозиції щодо управління потенціалом ПП «ЄВРО-МОДУЛЬ» у сфері зовнішньоекономічної діяльності ПП «ЄВРО-МОДУЛЬ».

сформувати висновки та пропозиції.

Об'єктом дослідження являється діяльність ПП «ЄВРО-МОДУЛЬ».

Предметом дослідження є теоретико-методологічні та практичні засади процесу управління потенціалом ПП «ЄВРО-МОДУЛЬ» у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Структура роботи: вступу, три розділи, висновки та пропозиції. Роботу викладено на 40 сторінках, вона містить 18 таблиць, 12 рисунків. Список використаних джерел включає 30 найменувань.

РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА У СФЕРІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

1.1 Сутність та складові потенціалу підприємства у сфері зовнішньоекономічної діяльності

Теоретичні та прикладні аспекти досліджень зовнішньоекономічного потенціалу на рівні підприємства (фірми) відображені в наукових дослідженнях як вітчизняних так і зарубіжних науковців, а саме: Ліндєрта П., Портера М., Ансоффа М [1], Куліш, Д. В. [2], Ажаман І.А., Гронська М.В., Пушчина Н.В. [3], Дідик, А., Погорелов, Ю., Лемішовський, В., & Лазарєв, А. [4], Юрків, Н. М., & Корнійчук, А. Я. [5], Мережко В. М. О. [6] та інших. У дослідженнях, які провели дані дослідники обґрунтовують різні підходи стосовно опису сутні, структури, класифікацій, специфіки щодо формування, оцінки, й відповідно реалізації даного потенціалу у практичній діяльності підприємства. Відповідно до систематизації поглядів наведених вище науковців слід зазначити, що потенціал підприємства у зовнішньоекономічній діяльності можна визначити як сукупність ресурсів, можливостей і компетенцій, які забезпечують ефективне функціонування підприємства на міжнародних ринках.

Таблиця 1.1

Основні складові потенціалу підприємства у сфері зовнішньоекономічної діяльності

№	Складові	Коротка характеристика
1. →	Виробничий	потужності для виготовлення конкурентоспроможної продукції;
2. →	Фінансовий	доступ до міжнародних джерел фінансування, кредитування та інвестицій;
3. →	Маркетинговий	можливості підприємства у просуванні товарів і послуг на іноземні ринки, врахування специфіки міжнародного маркетингу;
4. →	Логістичний	здатність підприємства забезпечити ефективне постачання продукції, оптимізацію транспортних витрат та митне оформлення;
5. →	Інноваційний	розробка нових продуктів, адаптація до міжнародних стандартів, використання передових технологій;
6. →	Кадровий	компетентність персоналу у сфері ЗЕД, знання міжнародних стандартів та ділових практик;
7. →	Організаційний	наявність структур, що забезпечують ефективне управління.

Згідно з науковими підходами, потенціал підприємства в зовнішньоекономічній діяльності формується за рахунок внутрішніх і

зовнішніх чинників та розглядається як стратегічний інструмент забезпечення конкурентоспроможності.

Таблиця 1.2

Вплив зовнішньоекономічної діяльності на потенціал підприємства

[7]

Потенціал підприємства:	Фінансово-економічний потенціал:
Імпорт товарів, робіт, послуг:	
Приріст виробничого потенціалу за рахунок збільшення виробничих потужностей, забезпечення стабільності їх роботи.	Виникнення витрат підприємства залежних від коливань обмінних курсів.☹
Придбання елементів виробництва, які відсутні внутрішньому ринку дозволяє підсилювати конкурентоспроможність продукції.☺	Можливість приросту виробництва, а отже, й фінансових надходжень підприємства при виробничій кооперації.¶ Виникнення фіскальних ризиків, пов'язаних із постачанням товарів з-за кордону і оплатою їх придбання.☹
Експорт товарів, робіт, послуг:	
Продаж продукції на зовнішніх ринках сприяє реалізації потенціалу підприємства.☺	Збут продукції на зовнішніх ринках зазвичай відбувається за вищими цінами, що сприяє формування додаткових фінансових ресурсів.
Міжнародна інвестиційна діяльність:	
Залучення іноземних інвестицій дозволяє підприємству стимулювати свій розвиток, нарощувати виробничі потужності, розвивати потенціал. Інвестиції з-за кордон дозволяють диверсифікувати ризики виробництва.☺	Іноземні інвестиції дозволяють збільшити фінансові ресурси, які у свою чергу трансформуються у можливості дозволяють отримувати приріст фінансових результатів. Залучення іноземних інвестицій зумовлює додаткові виплати на користь інвестора.☹
Обмін технологіями:	
Дозволяє підвищувати рівень потенціалу підприємства.¶ В окремих випадках придбання іноземних технологій є запорукою можливості збуту продукції на зовнішніх ринках при наявності високих технічних бар'єрів.☹	Витрати на технології є трансформацією фінансових ресурсів підприємства, що дозволяє у кінцевому рахунку отримати збільшення фінансових результатів та приріст потенціалу.☺

¶

Здійснення зовнішньоекономічних операцій впливає на потенціал підприємства. Ключові аспекти впливу зовнішньоекономічної діяльності на потенціал підприємства з точки зору використання фінансово-економічних показників наведено в попередній таблиці.

1.2 Основні підходи та методи управління потенціалом підприємства у сфері зовнішньоекономічної діяльності

Науковці виділяють кілька підходів до управління потенціалом підприємства у зовнішньоекономічній діяльності:

1. Ресурсний підхід– розглядається потенціал підприємства як сукупність унікальних ресурсів, що створюють конкурентні переваги на міжнародних ринках.

2. Процесний підхід– акцентується увага на управлінських процесах, спрямованих на формування, розвиток та використання потенціалу підприємства.

3. Комплексний підхід– поєднується ресурсний і процесний підходи, з урахуванням стратегічного управління підприємством у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

4. Інституційний підхід– враховується вплив міжнародних регуляторних та інституційних факторів на формування потенціалу підприємства.

Методи оцінки потенціалу підприємства у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Для оцінки потенціалу підприємства у зовнішньоекономічній діяльності використовують такі методи:

- SWOT-аналіз – визначення сильних і слабких сторін підприємства, можливостей та загроз у міжнародному середовищі;
- PESTLE-аналіз – оцінка макроекономічних факторів, що впливають на діяльність компанії в зовнішньоекономічній діяльності;
- Метод бенчмаркінгу – порівняння з лідерами ринку для оцінки власних можливостей;
- Матриця GE/McKinsey – оцінка конкурентоспроможності та привабливості міжнародних ринків;

- Фінансовий аналіз – оцінка ліквідності, рентабельності, фінансової стійкості підприємства у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Слід також виділити фактори, що впливають на управління потенціалом підприємства у зовнішньоекономічної діяльності, поділяються на внутрішні та зовнішні, їх загальну характеристику наведено в наступній таблиці.

Таблиця 1.3

Фактори, що впливають на управління потенціалом підприємства у зовнішньоекономічної діяльності

Фактори	
Зовнішні	Внутрішні
<ul style="list-style-type: none"> • → Глобалізація ринків – інтеграція економік, посилення конкуренції; • → Зміни у міжнародному торговому регулюванні – митні бар'єри, стандарти, ліцензування; • → Економічна нестабільність – валютні ризики, кризові явища на глобальному ринку; • → Розвиток цифрових технологій – електронна комерція, автоматизація логістики. 	<ul style="list-style-type: none"> • → Рівень інноваційності – здатність підприємства впроваджувати нові технології та відповідати міжнародним стандартам; • → Ефективність маркетингових стратегій – розробка експортно-орієнтованих стратегій; • → Фінансова стійкість підприємства – можливість залучення міжнародних інвестицій; • → Якість управління та кадровий потенціал – професіоналізм менеджменту та компетентність персоналу у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

На основі аналізу специфіки потенціалу підприємства у сфері зовнішньоекономічної діяльності доцільно виокремити кілька стратегій розвитку потенціалу підприємства в зовнішньоекономічної діяльності, а саме:

- стратегія інтернаціоналізації – вихід на міжнародні ринки через експорт, імпорт, створення філій за кордоном.
- стратегія диверсифікації – розширення асортименту продукції для міжнародних ринків.
- стратегія партнерства – формування стратегічних альянсів із закордонними партнерами.

- інноваційна стратегія – використання новітніх технологій для підвищення конкурентоспроможності на зовнішніх ринках.

Управління потенціалом підприємства у сфері зовнішньоекономічної діяльності є ключовим чинником його конкурентоспроможності на міжнародних ринках. Використання стратегічного підходу до розвитку виробничого, фінансового, маркетингового, логістичного та інноваційного потенціалу дозволяє підприємствам адаптуватися до змін глобального середовища та забезпечувати сталий розвиток. Врахування сучасних тенденцій, таких як цифровізація, екологізація та посилення регулювання міжнародної торгівлі, дозволяє підприємствам більш ефективно використовувати свій потенціал у зовнішньоекономічній діяльності та забезпечувати довгострокову конкурентоспроможність.

РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ПП «ЄВРО-МОДУЛЬ»

2.1 Загальна характеристика ПП «ЄВРО-МОДУЛЬ»

ПП «Євромодуль» працює на ринку покрівельних матеріалів з 1997 року, постійно вдосконалюючи свою продукцію та виробничі технології. З самого початку мета фірми – забезпечити клієнтів надійними, довговічними та естетично привабливими покривними рішеннями, що відповідають найвищим стандартам якості.

Щоб гарантувати високу міцність і довговічність продукції, у виробництві використовують оцинковану сталь із полімерним покриттям від провідних світових виробників:

- SSAB EMEA AB (Швеція)
- ArcelorMittal (Німеччина)
- Voestalpine (Австрія)
- Marcegaglia (Італія)

Співпраця з визнаними виробниками стала дозволяє створювати продукцію, яка забезпечує стильний дизайн, високу європейськість та простоту монтажу, виробляючи її оптимальним вибором для приватного та комерційного будівництва.

Таблиця 2.1

Загальна інформація про ПП «ЄВРО-МОДУЛЬ»

Повне найменування	ПРИВАТНЕ ПІДПРИЄМСТВО "ЄВРО-МОДУЛЬ"
Скорочена назва	ПП «ЄВРО-МОДУЛЬ»
Код ЄДРПОУ	34160661
Дата реєстрації	31.03.2006
Розмір	5 994 934,59 грн
Організаційно-	ПРИВАТНЕ ПІДПРИЄМСТВО
Розмір статутного капіталу	5994934,59 грн.

Загальна інформація стосовно створення та специфіки діяльності ПП «ЄВРО-МОДУЛЬ» наведена в таблиці 2.1.

Інформація про отримані ліцензії наведена в наступній таблиці.

Таблиця 2.2

Ліцензії ПП «ЄВРО-МОДУЛЬ»

Серія та номер	Термін дії та стан	Вид діяльності	Орган ліцензування та видачі дозволу
0114.21.26	з 29.07.2022 до 29.07.2026 в реєстрі	Електричне устаткування електричних станцій та мереж, технологічне електрообладнання	Територіальне управління Держпраці по Івано-Франківській
AB590386	з 21.12.2011 до 21.12.2014	Господарська діяльність пов'язана зі створенням об'єктів архітектури	Державна архітектурно-будівельна інспекція України
	необмежений	міжнародні перевезення вантажів вантажними автомобілями (крім перевезення небезпечних вантажів та небезпечних відходів) міжнародні перевезення вантажів вантажними	Державна служба України з безпеки на транспорті (Укртрансбезпека)

Підприємство володіє трьома видами ліцензій.

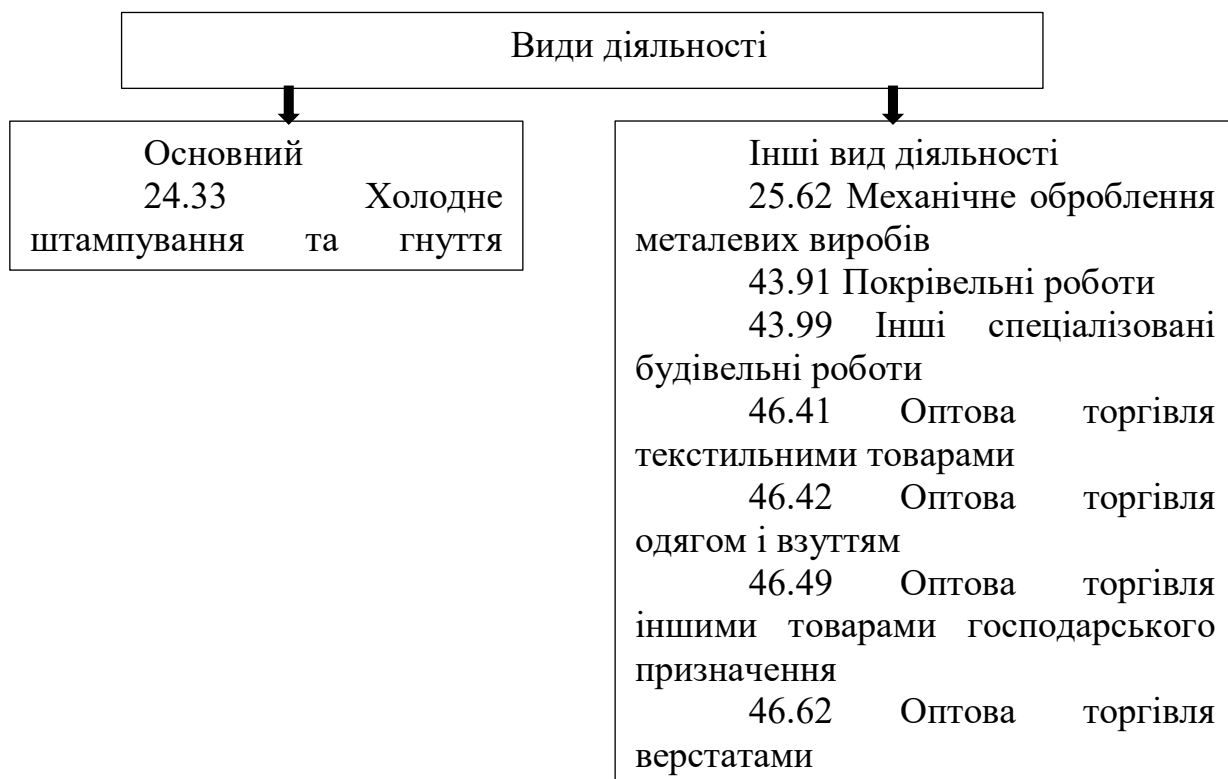


Рис. 2.1 Види діяльності

Основним видом діяльності є холодне штампування та гнуття.

Інформація про асортимент продукції наведена на рисунку 2.2

- ✓ Металочерепиця
- ✓ Металопрофіль
- ✓ Металевий сайдинг
- ✓ Водостічні системи "STREAM"
- ✓ Металевий штахетник
- ✓ Металевий софіт
- ✓ Мансардні вікна
- ✓ Ізоляційні матеріали
- ✓ Комплектуючі та аксесуари

Рис. 2.2 Асортимент продукції

До асортименту товарів, які реалізуються входять шість окремих груп, які є взаємопов'язані, наприклад при реалізації металочерепиці пропонуються водостічні системи, мансардні вікна , тощо.



Рис. 2.3 Сертифікати, якими володіє фірма

Для успішної діяльності ПП «ЄВРО-МОДУЛЬ» отримала ряд сертифікатів, які підтверджують якість виробництва та надання послуг у сфері покрівельних матеріалів та комплектуючих.

2.2 Аналіз базових показників діяльності підприємства ПП «ЄВРО-МОДУЛЬ», які відображають стан використання потенціалу

У таблиці 2.3. наведено показники стану використання основних засобів ПП «ЄВРО-МОДУЛЬ» .

Таблиця 2.3

Показники, які відображають стан використання основних засобів ПП «ЄВРО-МОДУЛЬ»

Показники	Роки			Відхилення 2024 р. від			
	2022	2023	2024	2022 р		2023р.	
				абсолютне	відносне, %	абсолютне	відносне, %
Первісна вартість, тис. грн.	23 422	36 176	39 269	15847	167,66	3093	108,55
Знос, тис. грн.	14 278	13 661	18 408	4130	128,93	4747	134,75
Залишкова вартість, тис. грн.	9144	22515	20861	11717	228,14	-1654	92,65
Коефіцієнт зносу	0,61	0,38	0,47	-0,14	76,90	0,09	124,14
Коефіцієнт придатності	0,39	0,62	0,53	0,14	136,07	-0,09	85,36

Для забезпечення стабільного розвитку підприємства надзвичайно важливо системно аналізувати стан і рівень використання основних виробничих засобів, адже саме вони визначають базу для підвищення ефективності операційної діяльності. Комплексна оцінка основних засобів ґрунтується на групуванні показників за трьома ключовими напрямками:

рівень забезпечення підприємства основними засобами;

технічний та фізичний стан основних засобів;

результативність використання основних засобів у виробничому процесі.

До основних показників забезпечення належать фондомісткість, фондоозброєність праці, а також частка реальної вартості основних виробничих засобів у загальній структурі майна підприємства. Саме їх аналіз дозволяє виявити потенційні резерви для модернізації та оптимізації виробничих ресурсів.

Згідно проведених нами розрахунків, слід зазначити, що продовж досліджуваного періоду дещо зріс коефіцієнт придатності ОВФ у 2023 році і відслідковується незначне його зменшення 2024 році.

Таблиця 2.4

Показники, які характеризують стан ефективності використання основних засобів ПП «ЄВРО-МОДУЛЬ»

Показники	Роки			Відхилення 2024 р. від			
	022	023	024	2022 р		2023р.	
				бсолютне	ідносне, %	абсолютне	ідносне, %
Чистий дохід, отриманий від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг тис. грн.	93067	02673	64454	71387	58,48	38219,00	2,40
Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн	910,5	5829,5	1688	1777,5	18,84	858,50	37,01
Чистий прибуток приватного підприємства тис.	3930	56	0 591	3339	6,03	735,00	237,27

Грн.								
Середньо-спискова кількість працівників, осіб	0	5	7	13	1,43	8,00	-	7,69
Значення фондовіддачі тис. грн	9,57	1,76	1,42	8,16	2,42	10,34	-	7,44
Значення фондомісткості тис. грн	,03	,03	,05	,0129	38,09	,02	0	48,28
Значення фондоозброєності, тис. грн	41,58	43,53	80,49	38,91	68,75	36,96	1	56,24

Показники, які характеризують стан ефективності використання основних засобів ПП «ЄВРО-МОДУЛЬ» наведено у таблиці 2.4.

Слід відмітити поступове зростання фондоозброєності, що є позитивним, адже дане зростання пов'язане з придбанням нових виробничих потужностей.

Таблиця 2.5

Показники, які відображають ефективність використання оборотних засобів

Показники	Роки			Відхилення 2023 р. від 2022 р.		Відхилення 2024 р. від 2023 р.	
	2022	2023	2024	абсолютне	відносне, %	абсолютне	відносне, %
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) тис. грн	293 067	502 673	464 454	209606	171,5	-38219,00	92,40
Вартість оборотних активів (середньорічна), тис. грн	117839,5	120596,5	115815	2757	102,3	-4781,50	96,04
Коефіцієнт оборотності	2,49	4,17	4,01	1,68	167,6	-0,16	96,21
Коефіцієнт завантаження	0,40	0,24	0,25	-0,16	59,7	0,01	103,94

Аналіз показників використання оборотних коштів (див. попередню таблицю) свідчить про деяке зниження коефіцієнта оборотності та відповідне зростання коефіцієнта завантаження протягом досліджуваного періоду.

Щоб збільшити коефіцієнт оборотності підприємства, керівництву доцільно вжити такі заходи:

а) оптимізація запасів — зменшити обсяги зайвих або повільно реалізованих матеріалів і товарів без шкоди для виробництва.

б) прискорення виробничого циклу — скоротити тривалість виготовлення продукції за рахунок удосконалення технологій і кращої організації виробничих процесів.

Однією з важливих умов підвищення прибутковості фірми підприємства є постійне зменшення операційних витрат, які формують собівартість продукції (робіт, послуг).

Таблиця 2.6

Показники, які відображають ефективність використання працюючих ПП
«ЄВРО-МОДУЛЬ»

Показники	Роки			Відхилення, +,-		Темп зміни, %	
	2022	2023	2024	2023 від 2022	2024. від 2023	2023 до 2022.	2024 до 2023
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) тис. грн	293 067	502 673	464 454	209606	-38219	171,52	92,40
Чистий прибуток тис. грн	13 930	856	10 591	-13074	9735	6,15	1237,27
Середньо облікова чисельність працівників, осіб	70	65	57	-5	-8	92,86	87,69
Продуктивність праці, тис. грн	4186,67	7733,43	8148,32	3546,76	414,89	184,72	105,36
Фонд оплати праці тис. грн	5 553	5 286	11 194	-267	5908	95,19	211,77
Середньомісячна заробітна плата працівника, тис. грн	6,61	6,78	16,37	0,17	9,58	102,51	241,49

На основі даних, наведених у таблиці 2.6 слід відмітити, що показники ефективності використання трудових ресурсів дещо демонструють різну динаміку, що пояснюється зменшенням кількості працюючих. Разом з тим поступово зростає заробітна плата й продуктивність праці, ріст заробітної плати суттєво випереджає ріст продуктивності праці.

Рентабельності діяльності ПП «ЄВРО-МОДУЛЬ» наведено в наступній таблиці та проілюстровано наступною діаграмою.

Таблиця 2.7

Рентабельності діяльності ПП «ЄВРО-МОДУЛЬ»

Показник рентабельності	Роки		
	2022	2023	2024
оборотного капіталу	11,82	7,71	9,14
основного капіталу	40,56	15,41	48,83
реалізації	4,75	1,17	2,28

Пораховані види рентабельності є різними за результатами діяльності по роках.

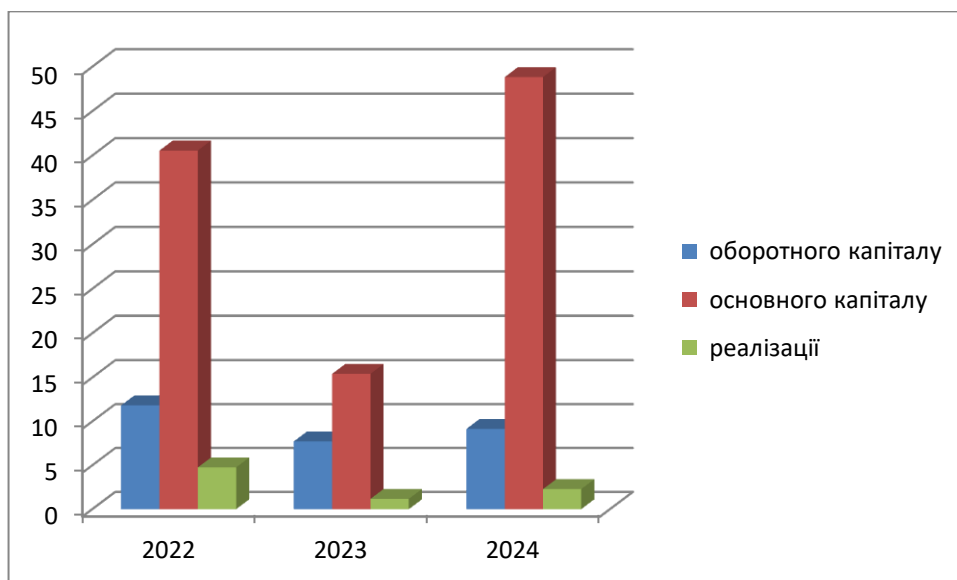


Рис. 2.4 Динаміка рентабельності ПП «ЄВРО-МОДУЛЬ»

Добитися підвищення рентабельності основного капіталу, оборотного капіталу та продукції підприємства можна через кілька напрямів, наприклад модернізації обладнання, оптимізації запасів тощо.

У таблиці 2.7 наведено структуру операційних витрат підприємства.

Таблиця 2.8

Структура операційних витрат ПП «ЄВРО-МОДУЛЬ»

Елементи операційних витрат	Роки					
	2022		2023		2024	
	н.		н.		н.	
Операційні:	228326	100	360587	100	316340,00	100
матеріальні	4 400	93,90	35 272	92,98	85 998	90,41
оплата праці	584	1,57	5 286	1,47	1 194	3,54
відрахування на соціальні заходи	761	0,33	1 129	0,31	1 857	0,59
амортизація	501	1,10	3 589	1,00	5 699	1,80
інші операційні витрати	1 080	3,10	1 531	4,25	1 592	3,66

Для кращої наглядності побудовано наступну діаграму.

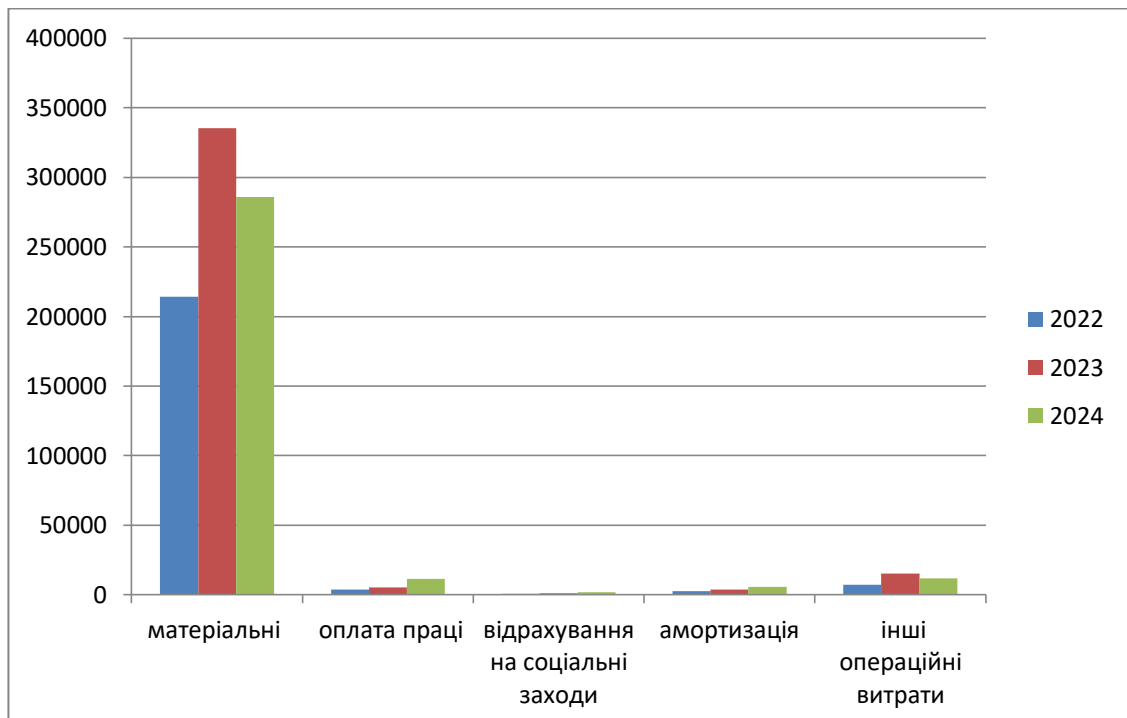


Рис. 2.5 Структура операційних витрат в динаміці

Найвищу питому (суттєву) вагу в структурі операційних витрат займають матеріальні витрати.

Таблиця 2.9

Показники ліквідності ПП «ЄВРО-МОДУЛЬ»

Показник	2020	2022	2023	2024	2024
Поточна	173,3	135,9	168,4	139,6	181,7
Абсолютна	0,1	1,2	0,1	3,8	4,1
Коефіцієнт “кислотний тест”	37,9	21,7	53,9	77,0	61,6
Коефіцієнт швидкої ліквідності	37,9	21,7	53,9	77,0	61,6
Відношення грошових коштів до активів	0,0	0,8	0,1	2,3	1,9
Проміжний коефіцієнт покриття	37,9	21,7	53,9	77,0	61,6

Ліквідність — показує, наскільки швидко досліджуване нами приватне підприємство може погасити свої короткострокові зобов'язання за рахунок наявних активів. Її розрахунок важливий для оцінки фінансової стійкості в короткостроковому періоді.

Таблиця 2.10

Показники платоспроможності ПП «ЄВРО-МОДУЛЬ»

Показник	2020	2022	2023	2024	2024
Коефіцієнт автономії	47,0	32,9	45,4	39,3	54,0
Відношення чистого боргу до EBITDA	3,9	6,1	3,5	19,6	3,0
Коефіцієнт покриття необоротних активів власним	578,3	371,0	564,5	257,9	329,1

Досліджуване ПП «ЄВРО-МОДУЛЬ» є платоспроможним.

Показники прибутковості показують ефективність роботи підприємства: скільки прибутку воно отримує з кожної гривні вкладених коштів, їх розрахунок важливий як для інвесторів так і для власників.

Таблиця 2.11

Окремі види рентабельності ПП «ЄВРО-МОДУЛЬ»

Показник	2020	2022	2023	2024	2024
ROA - Рентабельність активів	9,0	7,4	11,0	0,6	3,3
Рентабельність власного капіталу	23,6	29,2	32,2	1,5	13,2
RCA - Рентабельність оборотних активів	9,8	8,2	12,0	0,7	10,0
ROTA - Рентабельність загальних активів	10,9	9,1	13,5	0,7	10,2
Валова рентабельність собівартості	21,8	12,1	17,5	9,9	12,5
Рентабельність операційних витрат	132,4	128,6	123,6	93,0	109,9

Відповідно до наведених показників слід зазначити, що ПП «ЄВРО-МОДУЛЬ» є прибутковим.

Показники ділової активності відображають, наскільки ефективно підприємство використовує свої ресурси для створення доходу (наприклад, оборотність активів, запасів).

Таблиця 2.12

Показники ділової активності ПП «ЄВРО-МОДУЛЬ»

Показники оборотності	2020	2022	2023	2024	2024
загальних активів	2,5	3,5	2,3	3,7	3,4
робочого капіталу	5,7	12,0	7,4	12,2	11,1
дебіторської заборгованості	11,2	22,0	10,6	9,8	9,4

У різні роки показники ділової активності були різними, різких змін не відбувалося.

Місце ПП «ЄВРО-МОДУЛЬ» на ринку

Індикатори	2020	2022	2023	2024	2024
Частка ринку %	1,30	1,98	2,08	2,94	2,30
Частка на субринку %	1,94	3,10	3,79	5,07	4,02
Місце ПП «ЄВРО-МОДУЛЬ» в секторі	1612	912	927	679	820
Місце ПП «ЄВРО-МОДУЛЬ» на ринку	23	12	12	7	9

Місце ПП «ЄВРО-МОДУЛЬ» на ринку продовж досліджуваного періоду дещо змінювалося, поступово зростала частка на ринку, яка не суттєво зменшилася лише у 2024 році, менше на 0,64% у порівнянні з 2023 роком.

Продовж останніх п'яти років ПП «ЄВРО-МОДУЛЬ» приймало участь у тендерах, інформація про загальні доходи, виграні державні тендери наведена у додатку та наступному рисунку.

Найвищий відсоток виграних тендерів був у 2022 році.

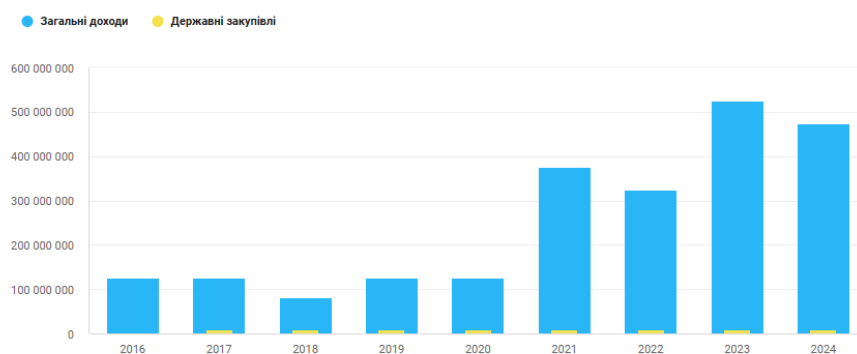


Рис. 2.6 Питома вага виграних державних тендерів у загальних доходах ПП «ЄВРО-МОДУЛЬ»

Хоча питома вага тендерів є не високою у загальних доходах, їх наявність підтверджує високу якість та затребуваність продукції.

2.3. Аналіз фінансових показників та стану зовнішньоекономічної діяльності

Для забезпечення високої якості виробництва продукції, частина сировини імпортується. Інформація інформацію про перелік імпорту у 2024

році наведена у додатку 2 . У 2024 році було імпортовано п'ять позицій товарної номенклатури. Нижче наведено діаграми з описом основних фінансових показників за останні чотирнадцять років в динаміці.

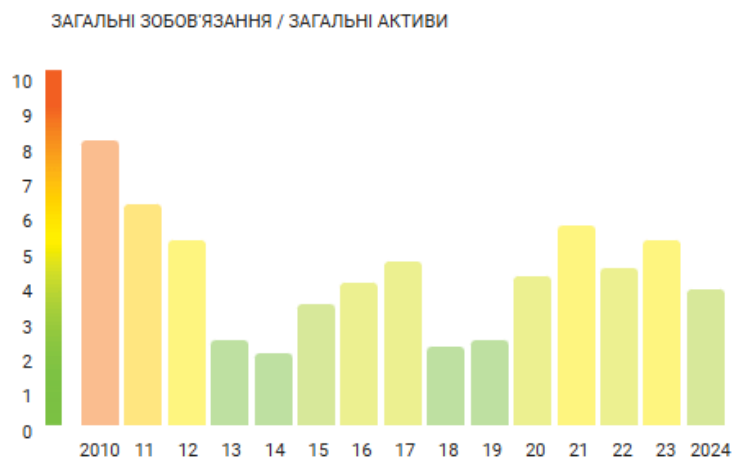


Рис. 2.7 Стан заборгованості ПП «ЄВРО-МОДУЛЬ»

Слід відмітити, що обслуговування наявних боргів не обтяжує ПП «ЄВРО-МОДУЛЬ», відповідно можна залучити нові борги.

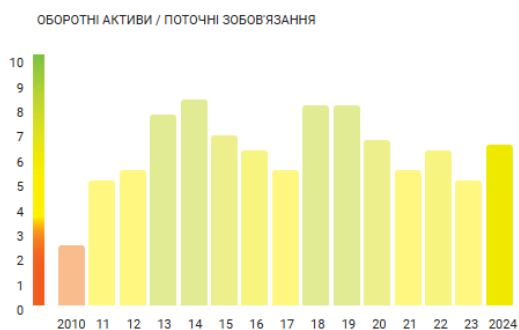


Рис. 2.8 Коефіцієнт покриття ПП «ЄВРО-МОДУЛЬ» в динаміці

Слід зазначити, що в цілому ліквідності достатньо, щоб сплачувати виставлені рахунки партнерів.

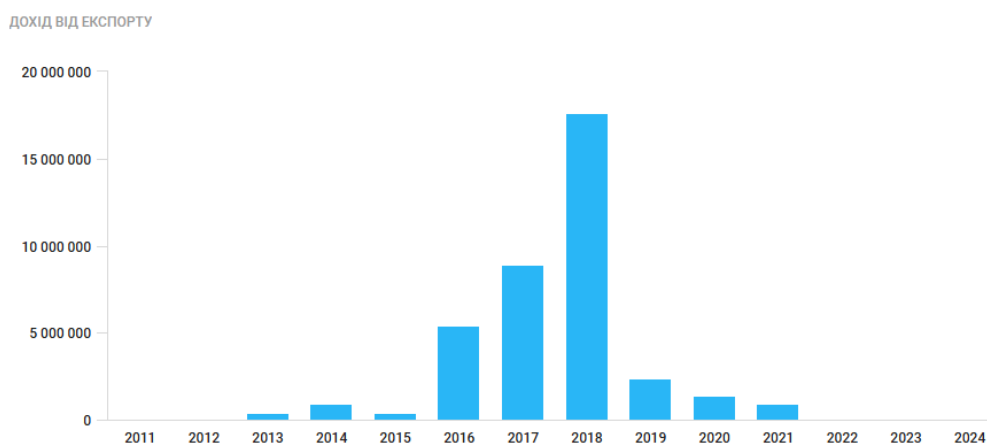


Рис. 2.9 Динаміка експорту товарів ПП «ЄВРО-МОДУЛЬ»

Виходячи з даних попереднього рисунка слід зазначити, що найбільші обсяги експорту були у 2018 році, продовж останніх трьох років даний вид діяльності не здійснювався, тобто було втрачено ринки експорту.

Загальні показники фінансово-господарської діяльності ПП «ЄВРО-МОДУЛЬ» наведено в наступній таблиці.

Таблиця 2.14

Загальні показники фінансово-господарської діяльності ПП «ЄВРО-МОДУЛЬ»

Перелік показників	Роки			Абсолютне відхилення 2024 р. від	
	2022	2023	2024	2022р.	2023р.
Чистий дохід від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг – тис. грн.	293067	502673	464454	209606	-38219
Чистий прибуток тис. грн	13 930	856	10 591	-	3339,00
Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн	9910,5	15829,5	21688	11777,5	5858,5
Кількість працівників, осіб	70	65	57	-13,00	-8,0
Середньомісячна заробітна плата працівника, тис.грн	6,61	6,78	16,37	9,75	9,6
Фондовіддача (за реалізованою прод.), тис. грн	29,57	31,76	21,42	-8,16	-10,3
Фондомісткість (за реалізованою прод.), тис. грн	0,03	0,03	0,05	0,01	0,0
Фондоозброєність, тис. грн	141,58	243,53	380,49	238,91	137,0
Продуктивність праці, тис. грн	4186,67	7733,43	8148,32	3961,64	414,9
Собівартість реалізованої продукції:(товарів, послуг) тис. грн	249357	457294	413 010	163653	-44284,0
Рентабельність продукції %	5,59	0,19	2,56	-2,04	-21,98

Негативним є зменшення рентабельності продукції, скорочення кількості найманих працівників, втрата ринків експорту продукції.

РОЗДІЛ 3 ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ ПП «ЄВРО-МОДУЛЬ» У СФЕРІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

3.1 Обґрунтування заходів стосовно використання експортного потенціалу

На основі даних, наведених в додатку 2 побудовано графоаналітичну модель потенціалу фірми

Таблиця 3.1

Вихідні дані для побудови графоаналітичної моделі потенціалу фірми

Потенціал	2022	2023	2024
виробничий	2,14	1,57	2,28
фінансовий	2,16	1,66	2,16
трудовий	2	2	2
маркетинговий	1,5	1,5	3

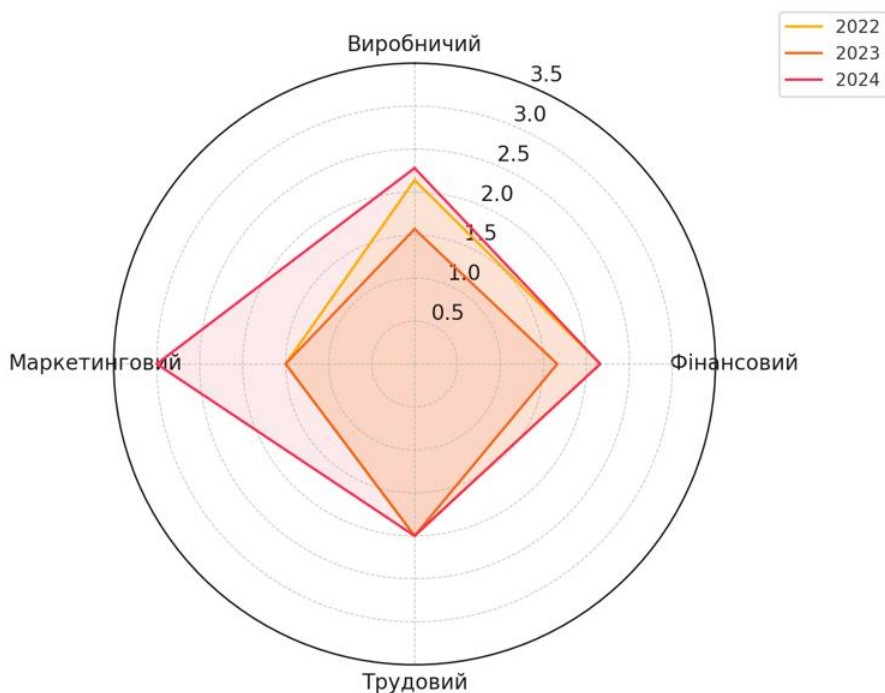


Рис. 3.1 Вектори графоаналітичної моделі потенціалу фірми у 2022-2024 роках

2022 рік: потенціали мають доволі збалансовані значення (2,14–2,16), лише маркетинговий помітно нижчий (1,5).

Загальна характеристика: стабільна діяльність з потребою у маркетинговому розвитку.

2023 рік: зниження виробничого (до 1,57) і фінансового (до 1,66) потенціалів.

Трудовий залишився стабільним, маркетинговий — також без змін.

Характеристика: період спаду, можливо, через зовнішні економічні або внутрішні організаційні труднощі.

2024 рік: різке зростання маркетингового потенціалу (до 3).

Виробничий повернувся на високий рівень (2,28), фінансовий — відновився до 2,16.

Характеристика: період активного розвитку, зокрема в сфері маркетингу.

Компанія мала тимчасовий спад у 2023 році, але впевнено відновила позиції у 2024, з фокусом на маркетинг. Найбільш стабільним компонентом є трудовий потенціал. Графоаналітична модель свідчить про адаптивність підприємства та наявність стратегічного розвитку.

У 2024 році фірма демонструє високий рівень виробничого (2,28) та фінансового (2,16) потенціалу, що свідчить про готовність до збільшення обсягів виробництва і фінансову стабільність, необхідну для виходу на зовнішні ринки. Суттєве зростання маркетингового потенціалу (до 3,0) вказує на здатність ефективно адаптувати продукт до нових ринків, зокрема — молдовського.

Наявність стабільного трудового потенціалу забезпечує безперервність процесів, а географічна близькість Молдови мінімізує логістичні витрати та ризики. Отже, експорт до Молдови є доцільним та потенційно вигідним напрямом розвитку для фірми у 2025 році.

3.2 Обґрунтування доцільності експорту продукції фірми до Молдови у рамках використання експортного потенціалу

На основі графоаналітичної моделі потенціалу фірми за 2022–2024 роки встановлено наступне:

У 2024 році фірма демонструє високий рівень:

- **Виробничого потенціалу (2,28)** — забезпечує можливість збільшення обсягів продукції без втрати якості;
- **Фінансового потенціалу (2,16)** — гарантує фінансову стабільність для покриття витрат, пов'язаних із виходом на зовнішні ринки;
- **Маркетингового потенціалу (3,00)** — свідчить про здатність просувати продукцію на нових ринках, зокрема за кордоном;
- **Трудовий потенціал** залишається стабільним протягом трьох років (2,00), що забезпечує кадрову сталість та управлінську ефективність.

Крім того, варто врахувати **географічну близькість Молдови**, спільні економічні інтереси та культурну сумісність, що знижує бар'єри входу на ринок.

З огляду на вищевикладене, **експорт продукції фірми до Молдови є доцільним і потенційно вигідним напрямом розвитку**. Це дозволить диверсифікувати ринки збуту, зміцнити позиції фірми та стимулювати подальше зростання її потенціалу.

3.2.1 Пропозиція стосовно використання експортного потенціалу: експорт металочерепиці до Республіки Молдова

Експорт металочерепиці приватним підприємством "ЄВРОМОДУЛЬ" до Республіки Молдова є доцільним та має низку переваг, зокрема:

1. Спрощення митних процедур : У 2022 році Комісія з надзвичайних ситуацій Республіки Молдова запровадила спрощену процедуру митного оформлення для українських експортерів. Це визнається копія сертифіката про виробництво товарів форми СТ-1, що полегшує та прискорює процес експорту [17].

2. Зміна експортних мит : Згідно з листом Державної митної служби України від 23.04.2024 р., при експорті до Молдови окремі товари, в тому числі металопродукцію, застосовуються знижені ставки вивізного міту. Це робить експорт до Молдови більш економічно вигідним [18].

3. Потенціал ринку Молдови : Молдовський ринок будівельних матеріалів демонструє стабільний попит на якісну металочерепицю. Відсутність значної внутрішньої конкуренції створює можливості для українських виробників зайняти вагомий розвиток ринку.

4. Логістична близькість : Географічна близькість України та Молдови забезпечує зручні та економічно ефективні логістичні маршрути, що знижує транспортні витрати та скорочує терміни поставок.

Співпраця з такими підприємствами може відкрити додаткові можливості для "ЄВРОМОДУЛЬ" у сфері виробничої кооперації та розширення ринку збуту.

Враховуючи зазначені фактори, експорт металочерепиці до Республіки Молдова є стратегічно обґрунтованим кроком для ПП "ЄВРОМОДУЛЬ", що сприятиме розширенню ринків збуту, збільшенню прибутковості та зміцненню позицій підприємства на міжнародному ринку.

Ринок металочерепиці в Республіці Молдова складається з кількох активних імпортерів і дистриб'юторів, що відображає попит на такі покрівельні матеріали. Згідно з даними Volza.com, станом на червень 2024 року в Молдові діють 54 імпортери металочерепиці, які постачають продукцію від 76 постачальників із 70 країн. Відомими імпортерами є ROMSTAL TRADE SRL з 29 відправленнями, PROFET GRUP SRL з 22 поставками та SRL MILANCONS з 18 поставками.

Згідно з даними Volza's Moldova Import, Молдова імпортувала 6 партій металочерепиці протягом січня 2022 року – грудня 2023 року (ТТМ). Цей імпорт був поставлений 4 іноземними експортерами 4 молдовським покупцям, відзначаючи темп зростання на -94% порівняно з попередніми дванадцятьма місяцями. За цей період лише в грудні 2023 року Молдова імпортувала 0 партій

металочерепиці. Це означає ріст на -100% порівняно з груднем 2022 року та 0% послідовне зростання з листопада 2023 року.

Більшу частину металочерепиці Молдова імпортує з України, Польщі та Росії. Згідно з даними імпорту металочерепиці "Волза" Молдови, всього в Молдові налічується 55 імпортерів металочерепиці, які імпортують від 77 постачальників по всьому світу.

Хоча конкретні дані про сегмент металочерепиці обмежені, аналітика ширшого ринку покриттів у Молдові вказує на зростаючий інтерес до екологічно чистих та стійких матеріалів. Очікується, що в 2024 році ринок підлогових покриттів принесе приблизно 2,04 мільйона доларів США доходу з очікуваним річним темпом зростання на 2,52% з 2024 по 2029 рік. Це зростання частково зумовлене підвищенням обізнаності про проблеми навколишнього середовища, що спонукає споживачів віддавати перевагу стійким і довговічним продуктам [19].

Для таких компаній, як ПП «ЄВРОМОДУЛЬ», які розглядають експорт металочерепиці до Молдови, ці тенденції передбачають потенційні переваги у підкресленні стійкості та довговічності їхньої продукції. Узгодження пропозиції продукції зі схильністю ринку до екологічно чистих матеріалів могло б підвищити конкурентоспроможність і зацікавити молдавських споживачів, які шукають якісні та екологічно свідомі рішення для покрівлі.

Конкуренція на ринку покрівлі Молдови 2023.

У 2023 році ринок покрівлі Молдови мав показник ННІ 4189, який помірно знизився порівняно з показником ННІ 7069 у 2017 році. Ринок рухається до концентрації. Індекс Герфіндаля вимірює конкурентоспроможність країн-експортерів. Діапазон становить від 0 до 10000, де менший індекс означає більшу кількість гравців або країн-експортерів на ринку, тоді як великий індекс означає меншу кількість гравців або країн-експортерів на ринку.



Рис. 3.2 Тенденція індексу ННІ для країн-експортерів Молдови

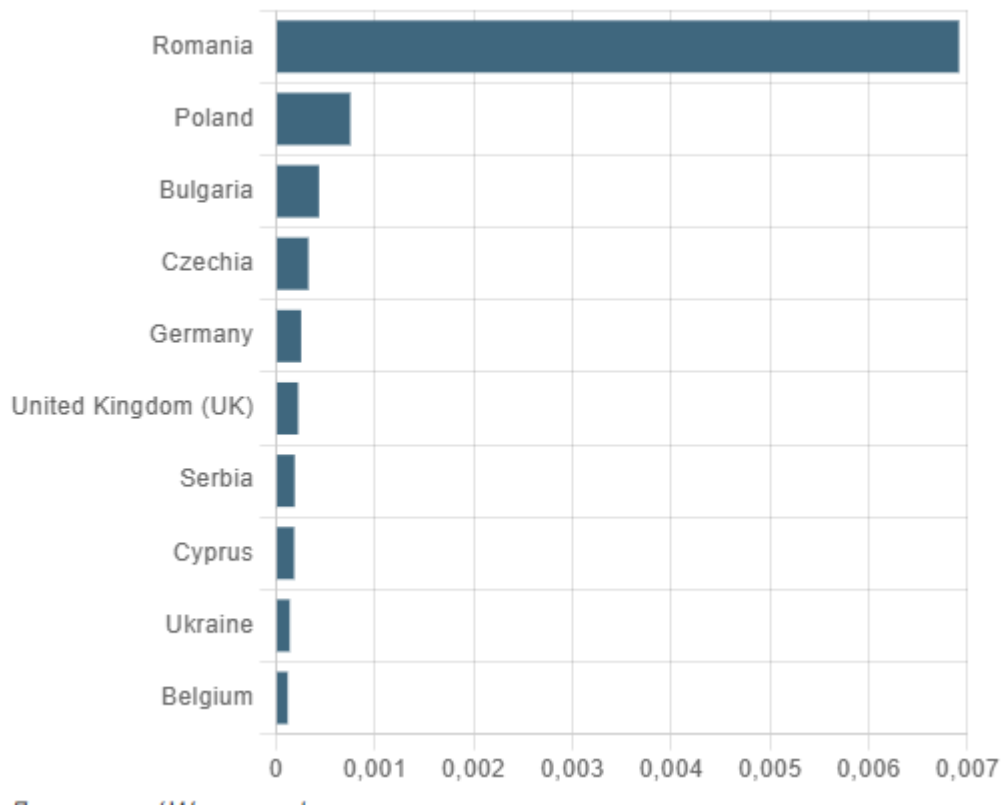


Рис. 3.3 Оцінка експортного потенціалу Молдови для ринку покрівлі (значення в тисячах доларів США) (монополія -, помірна конкуренція, сильно фрагментований) Джерело:[20].

Ринок металочерепиці в Республіці Молдова складається з кількох активних імпортерів і дистриб'юторів, що відображає попит на такі покрівельні матеріали. Згідно з даними Volza.com, станом на червень 2024 року в Молдові діють 54 імпортери металочерепиці, які постачають продукцію від 76 постачальників із 70 країн. Відомими імпортерами є ROMSTAL TRADE SRL з

29 відправленнями, PROFET GRUP SRL з 22 поставками та SRL MILANCONS з 18 поставками. [21].

Хоча конкретні дані про сегмент металочерепиці обмежені, аналітика ширшого ринку підлогових покриттів у Молдові вказує на зростаючий інтерес до екологічно чистих та стійких матеріалів. Очікується, що в 2024 році принесе приблизно 2,04 мільйона доларів США доходу з очікуваним річним темпом зростання на 2,52% з 2024 по 2029 рік. Це зростання частково зумовлене підвищенням обізнаності про проблеми навколишнього середовища, що спонукає споживачів віддавати перевагу стійким і довговічним продуктам [19].

Для таких компаній, як ПП «ЄВРОМОДУЛЬ», які розглядають експорт металочерепиці до Молдови, ці тенденції передбачають потенційні переваги у підкресленні стійкості та довговічності їхньої продукції. Узгодження пропозиції продукції зі схильністю ринку до екологічно чистих матеріалів могло б підвищити конкурентоспроможність і зацікавити молдавських споживачів, які шукають якісні та екологічно свідомі рішення для покрівлі.

Для ПП "Євромодуль", яке планує розширити свою присутність на Молдові, важливо встановити контакти з місцевими будівельними компаніями та дистриб'юторами ринку покрівельних матеріалів. Із обраних партнерів є ремонтно-будівельна компанія "MASBALT" SRL, яка надає широкий спектр будівельних послуг у Кишиневі та по всій одній Молдові. Компанія має власний автопарк спецтехніки та професійну команду, що може свідчити про її зацікавленість у співпраці з постачальниками якісних покрівельних матеріалів.

Контактна інформація "MASBALT" SRL: адреса: м. Кишинів, комуна Гульбоака, вул. Штефан чел Маре 142, Телефон: +373 683 000 66, електронна пошта: info@masbalt.md.

Для ПП "Євромодуль", що прагне розширити свою присутність на Молдові, доцільно налагодити співпрацю з місцевими компаніями, які займаються виробництвом та реалізацією металочерепиці. Це може включати як постачання продукції, так і обмін досвідом або спільні проекти.

Потенційні партнери в Молдові: Escoroofing, SRL, компанія, що пропонує металочерепицю типу Monterrey. Місцезнаходження: Кишинів, Молдова

TRK-Complex, SRL: виробник металочерепиці "Престиж".
Місцезнаходження: Кишинів, Молдова.

Bravo Profil SRL: компанія, що займається виробництвом та продажем металочерепиці. Місцезнаходження: Кишинів

Уотерхауз (Water-House), ООО: пропонує металочерепицю стандартних та нестандартних розмірів. Місцезнаходження: Бендери,.

Dasterum (Дастерум), SRL: компанія, що реалізує металочерепицю "Монтеррей" оптом та в роздріб. Місцезнаходження: Кишинів

Налагодження співпраці з місцевими компаніями може сприяти успішному виходу на молдовський ринок та забезпечити взаємовигідні умови для обох сторін.

3.2.2 Пропозиція стосовно участі в Міжнародній спеціалізованій виставці будівельних технологій та обладнання «Moldconstruct» (Молдова)

Міжнародна спеціалізована виставка будівельних технологій та обладнання відбувається кожного року з 3-го по 6-е квітня/ МВЦ "МолдЕКСПО" Кишинів.

«Moldconstruct» зайняла своє гідне місце серед важливих бізнес-подій в житті країни. Виставка створює ідеальні умови для налагодження ділових контактів, презентацій продукції, ознайомлення з інноваціями, просування нових брендів та енергоефективних технологій. «Moldconstruct» також є джерелом ідей, які постійно обговорюються на семінарах, круглих столах, презентаціях компаній та в рамках інших подій програми виставки. Цільовою аудиторією виставки є професіонали галузі: виробники та дистриб'ютори будівельних матеріалів, покриттів, підлог, дахів, керамічної плитки, будівельної хімії, віконних та дверних конструкцій, внутрішніх комунікаційних систем, обладнання для ванних кімнат, електроінструментів тощо.

Перелік причин стати учасником «Moldconstruct»:

- збільшення продажів;

- знаходження постачальників;
- налагодження нових ділових контактів / підтримка існуючих;
- забезпечення реклами та пр вашої компанії;
- підтримка та зміцнення корпоративного іміджу.

Доцільність відвідати «Moldconstruct» включає наступні аспекти:

- налагодження нових ділових контактів;
- ознайомлення з новими продуктами/послугами та світовими трендами;
- знаходження постачальників/покупців;
- використання спеціальних пропозицій учасників;
- участь у заходах бізнес-програми.

Для участі ПП «Євромодуль» у Міжнародній спеціалізованій виставці технологій, обладнання, інструментів та матеріалів для будівництва «MOLDCONSTRUCT» необхідно врахувати такі основні статті витрат:

Реєстраційний внесок та оренда виставкової площі : становить 500 \$.

Оренда виставкового стенда : середня вартість оренди виставкового стенда може становити близько 300 грн за м². Наприклад, для стенди площею 9 м² (3x3 м) це буде приблизно 2700 грн. (70\$).

Оформлення стенду : дизайн та монтаж стенду - витрати можуть скласти 1200 \$, залежно від складності дизайну та використаних матеріалів;

друк рекламних матеріалів : виготовлення банерів, брошур та іншої поліграфії коштуватиме 500 \$.

Транспортні витрати : перевезення обладнання та зразків продукції : орієнтовно складуть 1200 \$;

транспортні витрати для персоналу : проїзд співробітників до Кишинєва 100 \$ на особу.

Проживання та добові витрати : вартість помешкання в Кишинєві становить в середньому 90 \$ за добу на особу. Для 2 осіб на 4 дні буде 720\$.

Реклама та маркетинг : витрати на просування участі у виставці, включаючи онлайн та офлайн канали складуть 800 \$.

Орієнтовний загальний бюджет : 5179 \$.

Участь у «MOLDCONSTRUCT» надає ПП «Євромодуль» можливість представити свою продукцію широкій аудиторії, нові ділові контакти та розширити присутність на ринку Молдови.

Міжнародна спеціалізована виставка технологій, обладнання, інструментів і матеріалів для будівництва «Moldconstruct» регулярно проводиться в Республіці Молдова з 1995 року, ставши традиційною.

Moldconstruct займає чільне місце серед ділових заходів у Республіці Молдова. Понад 2200 компаній з Румунії, України, Литви, Польщі, Туреччини, Фінляндії, Німеччини, Швеції, Швейцарії, Греції, Болгарії, США, Китаю, Данії, Австрії, Чехії, Угорщини та інших країн продемонстрували на виставці нові технології в будівництві та ремонті, надсучасне обладнання, будівельні та оздоблювальні матеріали, металоконструкції, будівельне обладнання та інструмент.

Виставка створює чудові умови для встановлення ділових контактів, презентації продукції, просування нових брендів, а також енергоефективних технологій.

Цільова аудиторія виставки – фахівці будівельної галузі: виробники та дистриб'ютори підлогових покриттів, оздоблювальних матеріалів, скла для будівництва, воріт та систем автономного регулювання, сантехнічного обладнання та плитки, покриттів, стяжок, гідро- та теплоізоляції, дерева та металу, техніки та інструменту.

Організатори мають на меті впровадження сучасних тенденцій і технологій у будівельному секторі через виставки та пов'язані з ними заходи, раціоналізацію використання національного та міжнародного досвіду, залучення необхідних інвестицій для розвитку будівельного сектору в Республіці Молдова тощо.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Управління потенціалом підприємства у сфері зовнішньоекономічної діяльності є ключовим чинником його конкурентоспроможності на міжнародних ринках. Використання стратегічного підходу до розвитку виробничого, фінансового, маркетингового, логістичного та інноваційного потенціалу дозволяє підприємствам адаптуватися до змін глобального середовища та забезпечувати сталий розвиток. Врахування сучасних тенденцій, таких як цифровізація, екологізація та посилення регулювання міжнародної торгівлі, дозволяє підприємствам більш ефективно використовувати свій потенціал у зовнішньоекономічній діяльності та забезпечувати довгострокову конкурентоспроможність.

ПП «Євромодуль» працює на ринку покрівельних матеріалів з 1997 року, постійно вдосконалюючи свою продукцію та виробничі технології.

Основним видом діяльності є холодне штампування та гнуття. До асортименту товарів, які реалізуються входять шість окремих груп, які є взаємопов'язані, наприклад при реалізації металочерепиці пропонуються водостічні системи, мансардні вікна , тощо.

Згідно проведених нами розрахунків, слід зазначити, що продовж досліджуваного періоду дещо зріс коефіцієнт придатності ОВФ у 2023 році і відслідковується незначне його зменшення 2024 році.

Показники ефективності використання трудових ресурсів дещо демонструють різну динаміку, що пояснюється зменшенням кількості працюючих. Разом з тим поступово зростає заробітна плата й продуктивність праці, ріст заробітної плати суттєво випереджає ріст продуктивності праці.

Для забезпечення високої якості виробництва продукції, частина сировини імпортується .

Разом з тим, негативним є зменшення рентабельності продукції, скорочення кількості найманих працівників, втрата ринків експорту продукції.

У 2024 році фірма демонструє високий рівень виробничого (2,28) та фінансового (2,16) потенціалу, що свідчить про готовність до збільшення

обсягів виробництва і фінансову стабільність, необхідну для виходу на зовнішні ринки. Суттєве зростання маркетингового потенціалу (до 3,0) вказує на здатність ефективно адаптувати продукт до нових ринків, зокрема — молдовського.

Наявність стабільного трудового потенціалу забезпечує безперервність процесів, а географічна близькість Молдови мінімізує логістичні витрати та ризики. Отже, експорт до Молдови є доцільним та потенційно вигідним напрямом розвитку для фірми у 2025 році. Це дозволить диверсифікувати ринки збуту, зміцнити позиції фірми та стимулювати подальше зростання її потенціалу.

Ринок металочерепиці в Республіці Молдова складається з кількох активних імпортерів і дистриб'юторів, що відображає попит на такі покрівельні матеріали. Згідно з даними Volza.com, станом на червень 2024 року в Молдові діють 54 імпортери металочерепиці, які постачають продукцію від 76 постачальників із 70 країн. Відомими імпортерами є ROMSTAL TRADE SRL з 29 відправленнями, PROFET GRUP SRL з 22 поставками та SRL MILANCONS з 18 поставками.

Для ПП "Євромодуль", яке планує розширити свою присутність на Молдові, важливо встановити контакти з місцевими будівельними компаніями та дистриб'юторами ринку покрівельних матеріалів та прийняти участь у міжнародній виставці.

Для участі ПП «Євромодуль» у Міжнародній спеціалізованій виставці технологій, обладнання, інструментів та матеріалів для будівництва «MOLDCONSTRUCT» прораховано загальний бюджет, який орієнтовно складатиме 5179 \$.

Участь у «MOLDCONSTRUCT» надасть ПП «Євромодуль» можливість представити свою продукцію широкій аудиторії, нові ділові контакти та вийти на ринок Молдови.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Завербний А. С., Чукаєва І. Д. Особливості стратегії, як інструменту гармонійного розвитку та конкурентоспроможності підприємства. Ефективна економіка. 2020. № 2. DOI: [10.32702/2307-2105-2020.2.9](https://doi.org/10.32702/2307-2105-2020.2.9)
2. Куліш, Д. В. (2023). ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА В ПРОЦЕСІ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ. *Economic Synergy*, (4), 218–231. <https://doi.org/10.53920/ES-2023-4-15>
3. Ажаман І.А., Гронська М.В., Пуціна Н.В. Практичні аспекти оцінки економічного потенціалу підприємства. Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». 2020. № 4. URL: <http://ojs.dsau.dp.ua/index.php/efektyvna-ekonomika/article/view/2353>
4. Дідик, А., Погорелов, Ю., Лемішовський, В., & Лазарєв, А. (2024). РОЗРОБЛЕННЯ ІНСТРУМЕНТАРІЮ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА-СУБ'ЄКТА ЗЕД. *Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice*, 2(55), 409–422. <https://doi.org/10.55643/fcaptp.2.55.2024.4308>
5. Юрків, Н. М., & Корнійчук, А. Я. (2021). Удосконалення системи оцінювання експортного потенціалу лісогосподарського підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України*. 31(2). С. 68 – 74. <https://doi.org/10.36930/40310211.5>.
6. Merezko V. Analysis of factors influencing the level of financial and economic capacity of enterprises in conditions of European integration / V. Merezko // *PIRETS : The Baltic Scientific Journals*. 2020. – Vol. 8, Issue 1 – P. 73–76 (0,45 друк. арк.)
7. Мережко В. М. Моніторинг показників рівня фінансово-економічного потенціалу та результатів ЗЕД підприємств / В. М. Мережко // *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. - 2020. - № 4, т. 3. - С. 265-268 (0,5 друк. арк.)
8. Muñoz, C., Galvez, D., Enjolras, M., Camargo, M., & Alfaro, M. (2022). Relationship between innovation and exports in enterprises: A support tool for synergistic improvement plans. *Technological Forecasting and Social Change*, 177. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2022.121489> DOI: <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2022.121489>
9. Wu, G., Buravleva, Y., Wu, J., Li, Y., Tang D., & Bethel, B. J. (2022). Investigating the effect of government subsidies on enterprise research and development. *Frontiers in Environmental Science*, 10. <https://doi.org/10.3389/fenvs.2022.964528> DOI: <https://doi.org/10.3389/fenvs.2022.964528>
10. Бочко, О. Ю., & Гринкевич, С. С. (2022). ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «ЕКСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНИЙ

11. Івата, В., Погорелова, О., & Бурлан, С. (2023). ОБЛІКОВЕ-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ: КЛЮЧОВІ АСПЕКТИ. Економіка та суспільство, (50).
<https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-50-46>
12. Ємельянов, О., & Козик, А. (2023). Логістичний потенціал підприємств як складова їх сукупного економічного потенціалу. Collection of Scientific Papers «SCIENTIA», (December 1, 2023; Berlin, Germany), 24–26. Retrieved from <https://previous.scientia.report/index.php/archive/article/view/1389>
13. Ємельянов, О., & Козик, А. (2024). Зростання гнучкості підприємств як фактор формування їх логістичного потенціалу. Collection of Scientific Papers «SCIENTIA», (April 19, 2024; Sofia, Bulgaria), 12–14. Retrieved from <https://previous.scientia.report/index.php/archive/article/view/1754>
14. Бочко, О. Ю., & Гринкевич, С. С. (2022). ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «ЕКСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ». Економічні горизонти, (4(22), 79–87.
[https://doi.org/10.31499/2616-5236.4\(22\).2022.267020](https://doi.org/10.31499/2616-5236.4(22).2022.267020)
15. Kohut, M., Hrynkevych, S., & Nylyuk, V. (2023). Поняття та значення логістичного потенціалу як чинника розвитку регіону. Економіка і регіон Economics and Region, (2(89), 16–22. [https://doi.org/10.26906/eip.v0i2\(89\).2929](https://doi.org/10.26906/eip.v0i2(89).2929)
16. Набока Р. М., Шукліна В. В. Вплив інтеграції логістичних ланцюгів поставок на підвищення потенціалу підприємства. Ефективна економіка. 2020. № 4. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7822> (дата звернення: 24.01.2025). DOI: [10.32702/2307-2105-2020.4.87](https://doi.org/10.32702/2307-2105-2020.4.87)
17. dzi.gov.ua.
18. document.vobu.ua
19. statista.com
20. volza.com Metal Tile Buyers & Importers in Moldova - Volza
21. https://www.volza.com/p/metal-tile/buyers/buyers-in-moldova/?utm_source=chatgpt.com
22. Статистична звітність ПП «ЄВРО-МОДУЛЬ» <https://euro-modul.com.ua/>
23. Ажаман І.А., Жидков О.І. Сутність та структура економічного потенціалу підприємства. Економіка та держава. 2018. № 4. С. 22-26.
24. Алієв Р.А. Сутність поняття “потенціал підприємства” та його складники. Підприємництво та інновації. Вип. 9. 2019. С. 54-59.
25. Василик Н.М. Оцінка ефективності управління ресурсним потенціалом підприємства. Економічний аналіз. 2018. Т. 28. № 3. С. 154-161.
26. Галушка З.І. Agile-менеджмент як інноваційний підхід до управління проектами. Інфраструктура ринку. 2020. Вип. 47. С. 76-79.

27. Денисюк О.Г., Саннікова С.Б. LEAN-Менеджмент як технологія управління вітчизняними підприємствами в умовах кризи. Економіка та суспільство. Вип. 46. 2022. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-46-13>
28. Шостак Л.В. Зарубіжний досвід формування потенціалу підприємства. Вісник Національного університету “Львівська політехніка”. Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2021. №819. С. 449-454.
29. 18. Нісходовська О.Ю. Зарубіжний досвід управління інноваційним потенціалом економіки. Економіка та управління підприємствами. Том 30 (69). №6. 2019. С. 60-64. К
30. Касьяненко В. О. Зарубіжний досвід управління інноваційним потенціалом економіки та можливості його використання в Україні. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2011. № 4(2). С. 200-204.