

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

ДИПЛОМНА РОБОТА

бакалавра

на тему: «Управління розвитком зовнішньоекономічної
діяльності ППФБП «ЕЛЕКТРОМЕХАНІК»

Виконав

ст. гр. МЗЕД - 41
Мошовський М.Ю.

(підпис)

(прізвище, ініціали)

Науковий керівник

Дідович І.І.

(підпис)

(прізвище, ініціали)

Рецензент

Луців Н.Г.

(підпис)

(прізвище, ініціали)

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

Мошовському Миколі Юрійовичу

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

1. Тема роботи: «Управління розвитком зовнішньоекономічної діяльності ППФБП
«ЕЛЕКТРОМЕХАНІК»»

керівник дипломної роботи _____ .Дідович Іван Іванович к.е.н., доцент

(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 ППФБП «ЕЛЕКТРОМЕХАНІК», законодавчо-нормативна база,
періодичні економічні видання

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

Вступ, розділ 1 теоретико-методологічні засади управління розвитком зовнішньоекономічної
діяльності на рівні підприємства, розділ 2 аналіз стану діяльності ППФ «БП-
ЕЛЕКТРОМЕХАНІК» за період 2022-2024 роки. Розділ 3 пропозиції стосовно управління
розвитком зовнішньоекономічної діяльності ППФБП «ЕЛЕКТРОМЕХАНІК». Висновки та
пропозиції.

5. Перелік графічного матеріалу:

Рис. 1.Схема організаційно-економічного механізму здійснення експортно-імпорتنних
операцій, Таблиця 1 Загальна інформація про ППФ «БП-ЕЛЕКТРОМЕХАНІК» Інформація
про загальні доходи та державні тендери за 2021-2024. Рис. 2.Динаміка окремих фінансових
показників, тис. грн. Рис. 3 Графік динаміки трьох ключових показників ділової активності
ППФ «БП-ЕЛЕКТРОМЕХАНІК» за 2020–2024 роки. Таблиця 3 Фінансові результати ППФ
«БП-ЕЛЕКТРОМЕХАНІК». Рис. 4 Кроки для аналізу перед плануванням виходу на новий
ринок. Рис. 5 Прогноз розвитку ринку подрібнювачів деревини .Таблиця 4 Розрахунок
витрат та прибутку від експорту подрібнювачів DP 660 T.

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)

Дідович І.І.

(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)

Мошовський М.Ю.

(прізвище та ініціали)

Науковий керівник

(підпис)

Дідович І.І.

(прізвище та ініціали)

РЕФЕРАТ

Об'єктом дослідження в даній бакалаврській роботі є приватне підприємство фірма «БП-ЕЛЕКТРОМЕХАНІК», яке здійснює діяльність у сфері ремонту та технічного обслуговування промислового обладнання, електричних установок, а також роздрібної торгівлі.

Предметом дослідження є процес управління розвитком зовнішньоекономічної діяльності ППФБП «ЕЛЕКТРОМЕХАНІК».

Метою кваліфікаційної роботи є формування пропозицій стосовно управління організації експорту

Завдання: описати теоретико-методологічні засади управління розвитком зовнішньоекономічної діяльності на рівні підприємства, провести аналіз стану діяльності ППФ «БП-ЕЛЕКТРОМЕХАНІК» за період 2022-2024 роки; обґрунтувати пропозиції стосовно організації зовнішньоекономічної діяльності ППФБП «ЕЛЕКТРОМЕХАНІК».

У роботі було розроблено практичну пропозицію щодо виходу на зовнішній ринок шляхом експорту подрібнювачів деревини до Польщі.

Робота містить вступ, три розділи, висновки й пропозиції. Бакалаврську роботу викладено на 37 сторінках, вона містить 13 таблиць, 11 рисунків. Список використаних джерел включає 32 найменування.

ABSTRACT

The object of research in this bachelor's thesis is the private enterprise "BP-ELEKTROMECHANIK", which operates in the field of repair and maintenance of industrial equipment, electrical installations, as well as retail trade.

The subject of the research is the process of managing the development of foreign economic activity of "BP-ELEKTROMECHANIK".

The purpose of this qualification work is to develop proposals for managing the organization of exports.

The tasks of the research are: to describe the theoretical and methodological foundations of managing the development of foreign economic activity at the enterprise level; to analyze the performance of "BP-ELEKTROMECHANIK" for the period 2022–2024; and to justify proposals regarding the organization of the enterprise's foreign economic activity.

The thesis includes a practical proposal for entering the foreign market through the export of wood shredders to Poland.

The work consists of an introduction, three chapters, conclusions, and recommendations. The bachelor's thesis is presented on 39 pages and contains 13 tables and 11 figures. The list of references includes 32 sources.

Зміст

	стор.
Вступ	5
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА РІВНІ ПІДПРИЄМСТВА	7
1.1. Загальна характеристика процесу розвитку підприємства	7
1.2 Основні підходи та методи управління потенціалом підприємства у сфері зовнішньоекономічної діяльності	8
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ СТАНУ ДІЯЛЬНОСТІ ППФ «БП- ЕЛЕКТРОМЕХАНІК» за період 2022-2024 роки	11
2.1 Загальна характеристика ППФ «БП-ЕЛЕКТРОМЕХАНІК»	11
2.2 Аналіз окремих показників діяльності ППФ «БП- ЕЛЕКТРОМЕХАНІК» за період 2022-24 роки	14
2.3 Аналіз основних фінансових показників, які відображають діяльність ППФ «БП-ЕЛЕКТРОМЕХАНІК»	17
РОЗДІЛ 3 ПРОПОЗИЦІЇ СТОСОВНО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ППФБП «ЕЛЕКТРОМЕХАНІК»	23
3.1 Загальне обґрунтування пропозицій стосовно розвитку бізнесу у якості організації зовнішньоекономічної діяльності на ППФБП «ЕЛЕКТРОМЕХАНІК»	23
3.2 Обґрунтування доцільності організації експорту подрібнювачів деревини до Польщі	24
3.3 Економічне обґрунтування доцільності експорту	29
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	32
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	35
ДОДАТОК	

ВСТУП

В умовах динамічного розвитку світової економіки та глобалізації ринків одним із ключових чинників забезпечення сталого зростання підприємств є їхня здатність до адаптації, модернізації виробничих процесів і виходу на зовнішні ринки. Розвиток підприємства передбачає постійне вдосконалення внутрішніх процесів, впровадження інновацій, а також ефективне реагування на ринкові зміни, що особливо актуально для малих та середніх суб'єктів господарювання в Україні.

Значна увага в сучасних умовах приділяється питанням управління зовнішньоекономічною діяльністю (ЗЕД), що відкриває перед підприємствами нові можливості для диверсифікації прибутків, розширення ринків збуту та залучення інвестицій. У цьому контексті зростає потреба у дослідженні механізмів ефективного управління розвитком ЗЕД, з урахуванням специфіки діяльності конкретного підприємства.

Обрана тема є актуальною як з теоретичної, так і з практичної точки зору, оскільки сприяє формуванню механізмів управління розвитком ЗЕД малих підприємств та розкриває можливості для зміцнення їх конкурентоспроможності на міжнародному ринку.

Об'єктом дослідження в даній бакалаврській роботі є приватне підприємство фірма «БП-ЕЛЕКТРОМЕХАНІК», яке здійснює діяльність у сфері ремонту та технічного обслуговування промислового обладнання, електричних установок, а також роздрібної торгівлі.

Предметом дослідження є процес управління розвитком зовнішньоекономічної діяльності ППФБП «ЕЛЕКТРОМЕХАНІК».

Метою кваліфікаційної роботи є формування пропозицій стосовно управління організації експорту

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

описати теоретико-методологічні засади управління розвитком зовнішньоекономічної діяльності на рівні підприємства;

провести аналіз стану діяльності ППФ «БП-ЕЛЕКТРОМЕХАНІК» за період 2022-2024 роки;

обґрунтувати пропозиції стосовно організації зовнішньоекономічної діяльності ППФБП «ЕЛЕКТРОМЕХАНІК»

У роботі було розроблено практичну пропозицію щодо виходу на зовнішній ринок шляхом експорту подрібнювачів деревини до Польщі.

Робота містить вступ, три розділи, висновки й пропозиції. Бакалаврську роботу викладено на 39 сторінках, вона містить 13 таблиць, 11 рисунків. Список використаних джерел включає 32 найменування.

РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА РІВНІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Загальна характеристика процесу розвитку підприємства

Суть розвитку підприємства полягає в здатності організації залишатися гнучким — здатним швидко реагувати на зміни ринку, водночас активно шукати та використовувати нові можливості. Це передбачає не лише подолання зовнішнього конкурентного тиску, але й пом'якшення внутрішніх ризиків, гарантуючи, що підприємство має хороші позиції для навігації та процвітання в складних умовах.

Організація, а точніше підприємство, щоб вижити на ринку, прагне до розвитку, що означає узгоджену зміну систем суб'єкта, адаптацію їх до середовища, що постійно змінюється. Ці коригування є ефективними, якщо вони дозволяють організації досягти та підтримувати конкурентну перевагу, що є необхідною умовою для перебування на ринку. Процеси розвитку підприємства не відбуваються автоматично; причому вони рідко обмежуються однією організацією, а навпаки — вимагають спільної внутрішньої та зовнішньої діяльності. Також важливу роль відіграє система управління, організаційні здібності, відносини з оточенням. Поняття розвитку відноситься до процесу трансформації та зміни, що веде до більш складних або вдосконалених станів або форм у конкретних аспектах функціонування підприємства [1].

Слід зазначити, що розвиток підприємства – це концепція, яка, з одного боку, має велику літературу, а з іншого – неоднозначна та нечітка. Різноманітність визначень вказує на різні аспекти міркувань, через які слід тлумачити розвиток підприємства. Як зазначає Матеюн [2], дискусія щодо концепції розвитку підприємства в основному визначається двома різними концептуальними тенденціям, які впливають на розвиток й ідентифікуються як набір різноманітних методологій, які мають спільну природу. При

застосуванні ці методології впливають на одну або декілька підсистем організації та змінюють її якісні характеристики. Усі дії, які здійснюються для досягнення поставлених цілей, взаємопов'язані. Тому будь-яке рішення про зміну форми існування організації неминуче призводить до зміни системи управління, включаючи її структуру, процеси та методи. Зміни в технологіях призводять до створення нових систем управління виробництвом і працею, які, в свою чергу, підтримують необхідні заходи для ефективного управління людськими ресурсами [3].

Виходячи з вищесказаного, розвиток підприємства можна визначити як процес постійного вдосконалення та адаптації організації з метою досягнення вищих рівнів ефективності, конкурентоспроможності та сталого зростання. Він включає низку заходів, спрямованих на підвищення здатності компанії реагувати на зміни ринку, впроваджувати інноваційні продукти та послуги та вдосконалювати внутрішні процеси. Розвиток компанії можна розглядати в кількісних аспектах, таких як зростання доходів або розширення ринку, і в якісних категоріях, таких як поліпшення організаційної культури, підвищення компетенції співробітників або підвищення задоволеності клієнтів. Ключовим елементом цього процесу є менеджмент, який об'єднує різні аспекти діяльності компанії в єдине та ефективне ціле, що забезпечує досягнення довгострокових цілей.

1.2 Особливості управління розвитком зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Організаційна готовність малого та середнього бізнесу до здійснення зовнішньоекономічної діяльності значною мірою залежить від наявних ресурсів, рівня ефективності управлінських процесів та дієвості мотиваційних механізмів. Разом із тим, важливу роль у формуванні зовнішньоекономічного потенціалу цього сектора відіграє державна політика. На жаль, на сьогоднішній день у процесі розробки програм підтримки малого та середнього бізнесу часто недостатньо враховуються його специфічні потреби й особливості розвитку.

З огляду на це, важливим завданням є вдосконалення стратегічного підходу до підтримки зовнішньоекономічної діяльності малого і середнього підприємництва. Зокрема, доцільно:

1. стимулювати участь МСП у зовнішній торгівлі та створювати умови для їх прямого інвестування за кордоном;
2. активніше залучати іноземні інвестиції з метою розвитку внутрішнього малого та середнього бізнесу;
3. посилити роль держави у наданні консультаційних, інформаційних та фінансових послуг у сфері ЗЕД;
4. покращити механізми взаємодії та координації між профільними об'єднаннями підприємців та асоціаціями товаровиробників.

Таким чином, реалізація запропонованих напрямів сприятиме не лише зростанню міжнародної активності малого та середнього бізнесу, але й забезпечить більш стійкий соціально-економічний розвиток держави загалом.

[4].

Управління зовнішньоекономічною діяльністю на рівні підприємства як правило відноситься до способів врегулювання виробничих процесів в цілях підвищення ефективності використання конкурентного потенціалу й забезпечення економічної безпеки підприємства [18,33].



Рис. 1.1. Схема організаційно-економічного механізму здійснення експортно-імпортних операцій

Управління зовнішньоекономічною діяльністю являється одним з найбільш складних напрямів менеджменту, суть складності та ризикованості

його якого полягає у тому, що управління повинно враховувати іноземні нормативно-правові вимоги, правила і стандарти; складну логістику; специфіку управління, пов'язану з використанням іноземних мов, культури, традицій та звичаїв покупців (потенційних) та партнерів; необхідністю моніторингу валютних коливань; складності моніторингу факторів, які впливають на бізнес-середовище країни – імпортера, або експортера[30].

До ключових зовнішніх факторів, які формують стійкість менеджменту у сфері ЗЕД, належать: державна політика у сфері зовнішньоекономічного регулювання; чинні міжнародні угоди та договори, в межах яких здійснюється ЗЕД; стабільний попит на продукцію компанії на зовнішніх ринках; наявність ефективного механізму страхування зовнішньоекономічних ризиків; розвинена інфраструктура ЗЕД у країні або регіоні; сприятливий інвестиційний клімат національної економіки.

З точки зору розвитку системи корпоративного управління у сфері ЗЕД, особливої уваги потребують наступні аспекти:

- розбудова гнучких та ефективних каналів внутрішньої та зовнішньої комунікації;
- доступ до сучасних технологій та інноваційних рішень;
- систематичний моніторинг міжнародних ринків із урахуванням усіх факторів зовнішнього середовища;
- гармонізація методів управління із стратегічною місією підприємства;
- узгодження інтересів персоналу з бізнес-цілями компанії;
- створення постійно діючої системи професійного розвитку та навчання персоналу.

Таким чином, забезпечення стійкості управління ЗЕД вимагає інтегрованого підходу, що охоплює як внутрішні ресурси компанії, так і її здатність ефективно взаємодіяти з зовнішнім середовищем.

РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ СТАНУ ДІЯЛЬНОСТІ ППФ «БП-ЕЛЕКТРОМЕХАНІК»

за період 2022-2024 роки

2.1 Загальна характеристика ППФ «БП-ЕЛЕКТРОМЕХАНІК»

Досліджуване підприємство ППФ «БП-ЕЛЕКТРОМЕХАНІК» зареєстроване за адресом - 79008, Львівська обл., м. Львів, вул. Винниченка, буд. 28, кв. 4 А в 2004 році. У таблиці 2.1 наведено загальну інформацію про об'єкт дослідження в бакалаврській роботі.

Таблиця 2.1

Загальна інформація про ППФ «БП-ЕЛЕКТРОМЕХАНІК»

ЄДРПОУ:	32970599
Назва:	ПРИВАТНЕ ПІДПРИЄМСТВО ФІРМА "БП - ЕЛЕКТРОМЕХАНІК"
Організаційна форма:	Приватне підприємство
Дата реєстрації:	09.06.2004
Статутний капітал:	2 000.00 грн
Засновники:	<u>П'яніков Сергій Анатолійович</u> 79054, Львівська обл., м. Львів, вул. Перемиська, буд. 11 Б, кв. 22
Види діяльності:	46.63 Оптова торгівля машинами й устаткуванням для добувної промисловості та будівництва 33.12 Ремонт і технічне обслуговування машин і устаткування промислового призначення 33.14 Ремонт і технічне обслуговування електричного устаткування 47.78 Роздрібна торгівля іншими невживаними товарами в спеціалізованих магазинах 68.20 Надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна 77.39 Надання в оренду інших машин, устаткування та товарів, н.в.і.у.

Продовж діяльності з 2016 року до 2024 року включно відбулися деякі зміни видів діяльності, які відображено в наступній таблиці.

Інформація про загальні доходи та державні тендери наведена на в таблиці 2.3 за 2021-2024 роки та проілюстрована на рисунку 2.2. за період 2017-2024 роки.

Таблиця 2.3

Інформація про загальні доходи та державні тендери за 2021-2024

Рік	Загальні доходи	Державні тендери
2024	16089000	77536
2023	16012000	21793
2022	14277700	-
2021	13051700	17 294

Слід відмітити, що вартість виграних тендерів зростає з кожним роком, окрім 2022 року.

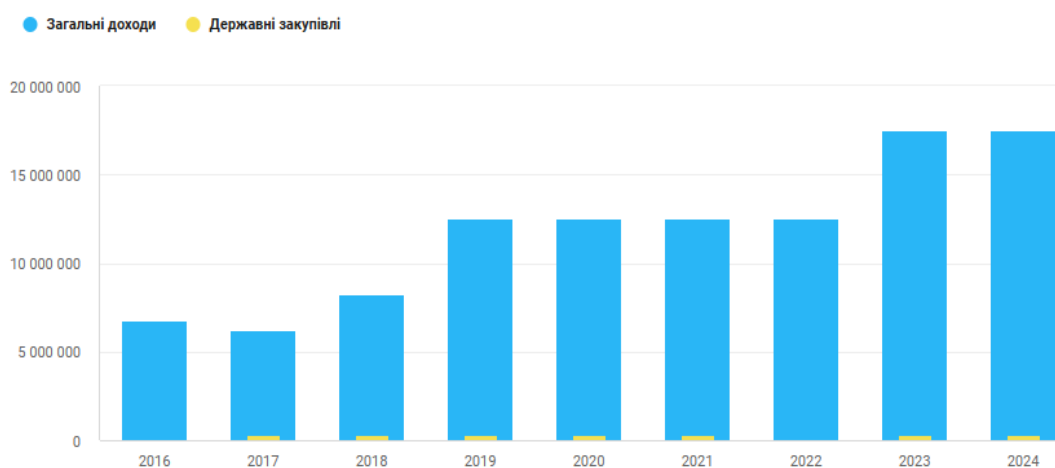


Рис. 2.2 Інформація про загальні доходи та державні тендери. за період 2017-2024 роки.

Станом на кінець 2024 року найбільш активно впроваджено три види діяльності, а саме здійснення ремонту та технічного обслуговування машин і устаткування промислового призначення, здійснення ремонту та технічного електричного устаткування й здійснення продрібної торгівлі неживаними товарами в спеціалізованому магазині.

Наступний підрозділ містить аналіз окремих показників діяльності ППФ «БП-ЕЛЕКТРОМЕХАНІК» за період 2022-24 роки.

2.2 Аналіз окремих показників діяльності ППФ «БП-ЕЛЕКТРОМЕХАНІК»
за період 2022-24 роки

Таблиця 2.4

Показники, які відображають ефективність використання оборотних засобів
ППФ «БП-ЕЛЕКТРОМЕХАНІК»

Показник	Рік			Відхилення 2023 року. від 2022 року		Відхилення базового (2024) року від 2023 року	
	2022	2023	2024	2022	2023	2024	2022
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт/послуг)	28260	38527	49840	10266,6	136,3	11313,20	129,36
Середньорічна вартість оборотних активів, тис. грн	6 749	7 785	8 266	1036,3	115,4	480,95	106,18
Коефіцієнт оборотності	4,19	4,95	6,03	0,76	118,2	1,08	121,84
Коефіцієнт завантаження	0,24	0,20	0,17	-0,04	84,6	-0,04	82,08

Оцінка оборотності – допомагає виявити швидкість перетворення оборотних активів у грошові кошти, у нашому випадку даний коефіцієнт зростає з кожним роком, що є позитивним.

Аналіз стану та ефективності використання основних засобів є важливим, адже ефективне використання основних засобів напряду впливає на собівартість продукції, а оцінка зносу та оновлення застосовується при визначенні визначення потреб у модернізації чи заміні обладнання.

Таблиця 2.5

Показники, які відображають стан використання основних засобів ППФ «БП-ЕЛЕКТРОМЕХАНІК»

Показник	Рік			Відхилення базового (2024) року від			
	2022	2023	2024	2022 року		2023 року	
				абсол.	відн.%	абсол.	відн.%
Первісна вартість, тис. грн.	7 302	7 483	9 426	2124,41	129,10	1942,6	125,96
Знос, тис. грн.	5 967	6 344	6 022	55,5	100,93	-322	94,92
Залишкова вартість, тис. грн.	1335	1139	3404	2068,91	254,96	2264,6	298,75
Коефіцієнт зносу	0,82	0,85	0,64	-0,18	78,18	-0,21	75,36
Коефіцієнт придатності	0,18	0,15	0,36	0,18	197,50	0,21	237,18

Виходячи з того, що знос ОВФ найбільшим був у 2023 році, найнижчим за період дослідження був коефіцієнт придатності в даному році.

Таблиця 2.6

Показники ефективності використання основних засобів ППФ «БП-ЕЛЕКТРОМЕХАНІК»

Показник	Рік			Відхилення базового (2024) року від			
	2022	2023	2024	2023 року		2022 року	
				абсол.	відн.%	абсол.	відн.%
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	14277,70	16012,00	16089,00	1811	113	77	100
Середньорічна вартість ОЗ, тис. грн	45	37	86	41	190	49	231
Чистий прибуток	1140,1	971,9	364,5	-776	32	-607	38
Чисельність працюючих, осіб	5	6	5	0	100	0	100
Фондовіддача, тис.грн	315,2	429,3	187,0	-128	59	-242	44
Фондоозброєність персоналу, тис.грн	9	7	17	8	190	10	231

Аналіз ефективності діяльності працівників підприємства потрібний для здійснення оцінки продуктивності праці, тобто – визначення обсягу продукції або послуг, що виробляються на одного працівника.

Динаміка показників ефективності діяльності працівників ППФ «БП-ЕЛЕКТРОМЕХАНІК» наведена в наступній таблиці.

Таблиця 2.7

Динаміка показників ефективності діяльності працівників ППФ «БП-ЕЛЕКТРОМЕХАНІК»

Показники	Роки			Відхилення, +,-		Темп зміни, %	
	2022	2023	2024	2023 р. від 2022 р.	2024 р. від 2023 р.	2023 р. до 2022 р.	2024 р. до 2023 р.
Чистий дохід, тис.грн:	14277,7	16012	16089	1734,3	77	112,15	100,48
Кількість працівників, осіб	5	6	5	1	-1	120,00	83,33
Продуктивність праці найманих працівників, тис. грн	2855,54	2668,67	3217,80	-186,87	549,13	93,46	120,58
Фонд оплати праці найманих працівників. тис. грн:	890	1020	1010	130	-10	114,61	99,02
Середньомісячна заробітна плата найманого працівника, тис. грн	14,83	14,17	16,83	-0,67	2,66667	95,51	118,82

Відбулося збільшення на одного працівника у 2023 році й зменшення на одного працівника у 2024 році. Відбулося не суттєве зростання заробітної плати.

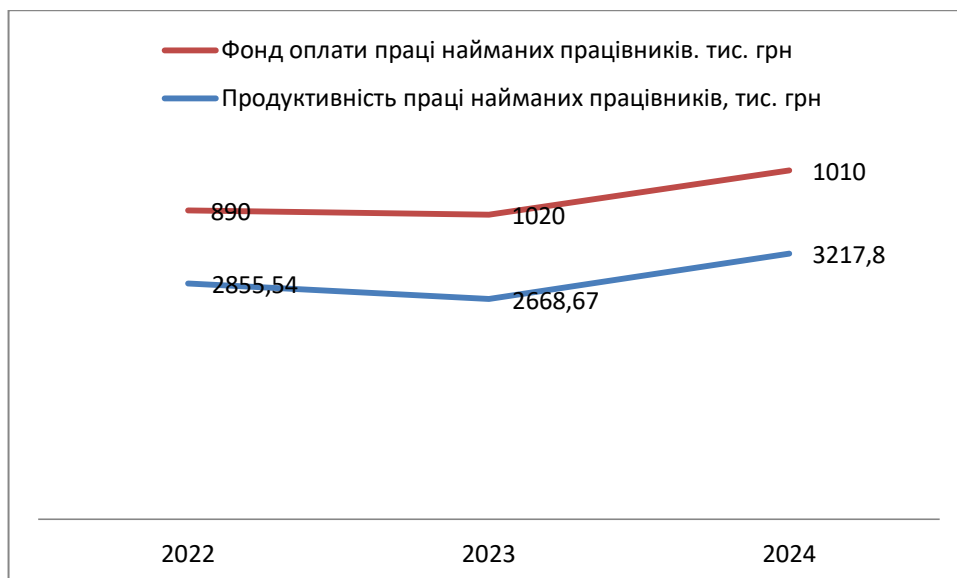


Рис.2.3 Фонд оплати праці та продуктивність праці ППФ «БП-ЕЛЕКТРОМЕХАНІК»

Ріст фонду оплати праці відбувався паралельно росту продуктивність праці.

2.3 Аналіз основних фінансових показників, які відображають діяльність ППФ «БП-ЕЛЕКТРОМЕХАНІК»

При здійсненні аналізу фінансових показників діяльності ППФ «БП-ЕЛЕКТРОМЕХАНІК» використано інформацію з балансу підприємства та аналітичної компанії «Ю-Контроль». Після створення таблиць з статистичними даними часто виникає потреба у порівнянні табличних даних, встановлення характеристик певних процесів, виявлення закономірностей змін величин, що порівнюються тощо, тому використано діаграми та рисунки, як засоби наочного подання первинних даних.

Таблиця 2.8

Динаміка окремих фінансових показників, тис. грн

Показник	2024	2023	2022
Дохід	16089,0	16012,0	14277,7
Чистий прибуток	364,5	971,90	1140,10
Активи	8233,7	8481,3	7174,3
Зобов'язання	619,6	1231,7	896,6

Чистий прибуток зменшується з кожним роком, хоча відбувається зростання чистого доходу.

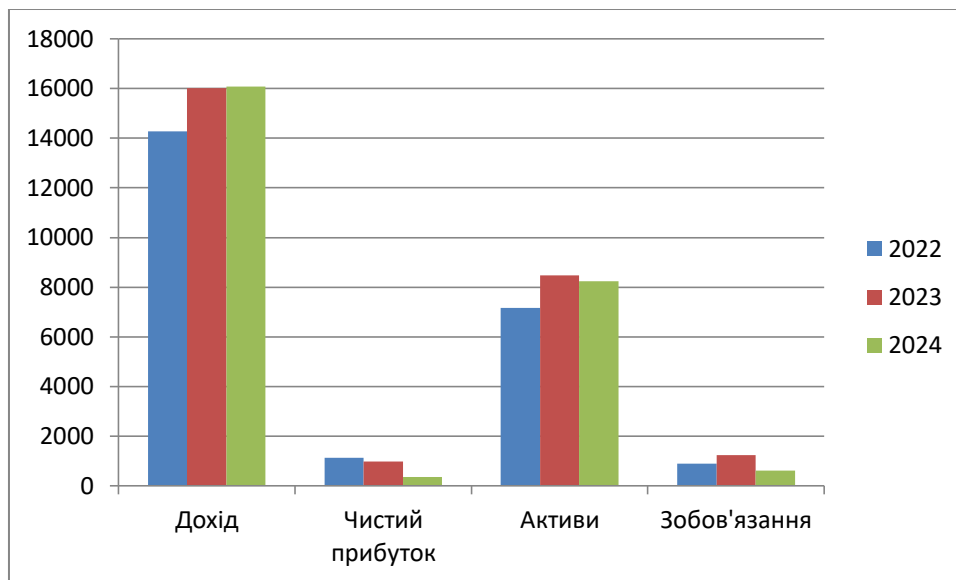


Рис. 2.4 Динаміка окремих фінансових показників, тис. грн
Зменшення чистого доходу пояснюється зростанням витрат.

Таблиця 2.9

Ліквідність підприємства ППФ «БП-ЕЛЕКТРОМЕХАНІК», %

Показники	2020	2021	2022	2023	2024
Абсолютна ліквідність	53,7	72,4	29,0	32,2	95,8
Коефіцієнт швидкої ліквідності	129,5	162,8	269,1	191,6	357,5
Відношення грошових коштів до активів	12,8	14,9	3,6	4,7	7,2

Ліквідність підприємства розраховується для того, щоб оцінити його здатність своєчасно розраховуватися за своїми зобов'язаннями. Вона відображає фінансову стійкість і короткострокову платоспроможність підприємства.

Показники ліквідності міняються з кожним роком, разом з тим підприємство не входило в зону ризику продовж досліджуваного періоду.

Прибутковість ППФ «БП-ЕЛЕКТРОМЕХАНІК», %

Показники	2020	2021	2022	2023	2024
ROA-Рентабельність активів	15,7	17,5	15,9	11,5	4,4
Рентабельність власного капіталу	26,0	28,3	22,4	15,5	5,0
RCA - Рентабельність оборотних активів	16,0	17,7	16,0	11,5	4,5
Рентабельність загальних активів	19,2	21,4	19,4	14,0	5,4
Рентабельність операційних витрат	145,2	169,3	168,5	142,7	115,2

Діяльність досліджуваного підприємства була прибутковою.

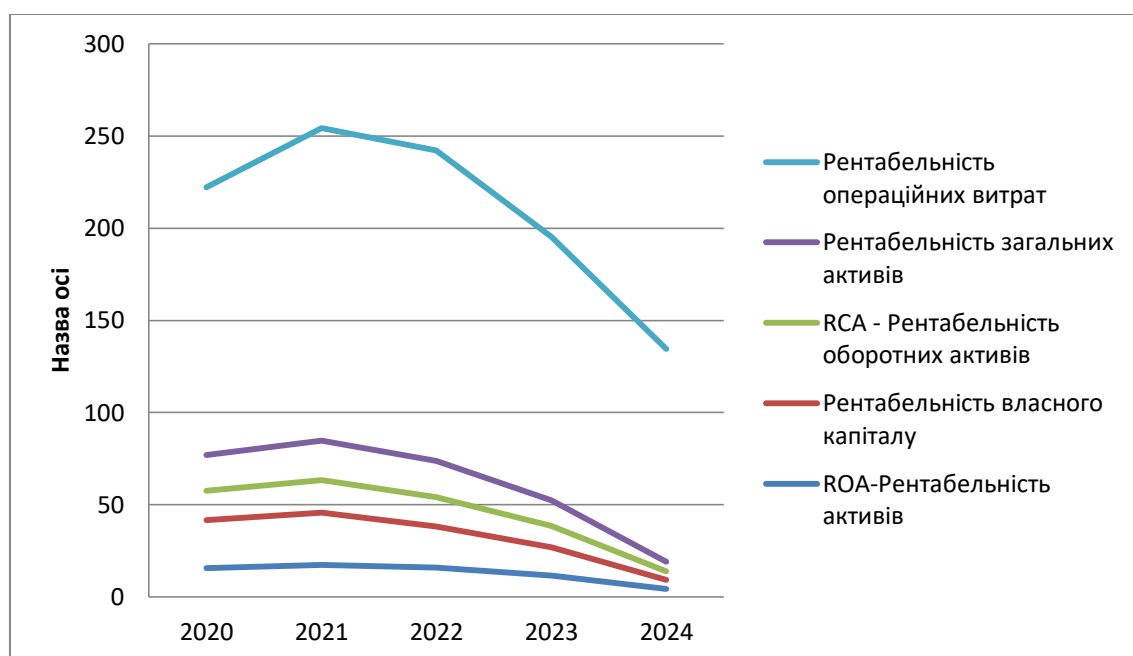


Рис. 2.5 Рентабельність ППФ «БП-ЕЛЕКТРОМЕХАНІК», %

Разом з тим, слід відмітити, що показники рентабельності зменшуються з кожним роком.

Нижче наведено показники ділової активності ППФ «БП-ЕЛЕКТРОМЕХАНІК»

Показники ділової активності ППФ «БП-ЕЛЕКТРОМЕХАНІК» %

Показники	2020	2021	2022	2023	2024
Оборотність загальних активів	2,9	2,2	2,1	2,0	1,3
Оборотність робочого капіталу	3,7	2,9	2,5	2,к	2,2
Оборотність дебіторської	16,1	12,2	8,5	7,8	9,0

На наступному рисунку наведено графік динаміки трьох ключових показників ділової активності ППФ «БП-ЕЛЕКТРОМЕХАНІК» за 2020–2024 роки.

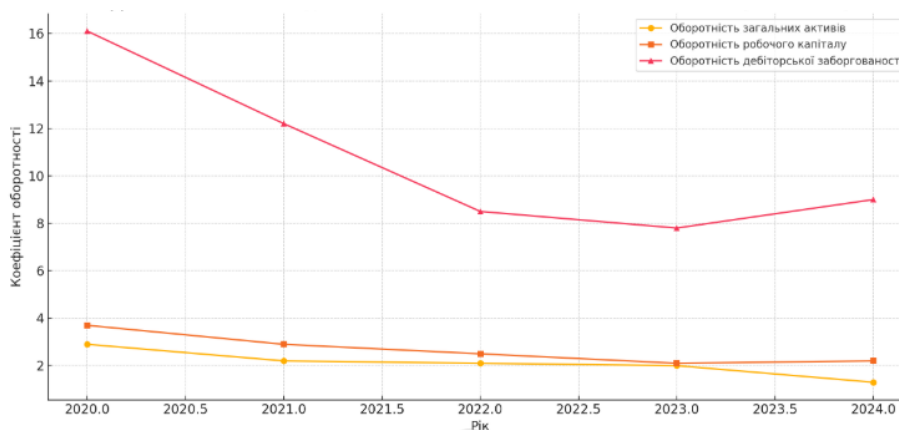


Рис. 2.6 Графік динаміки трьох ключових показників ділової активності ППФ «БП-ЕЛЕКТРОМЕХАНІК» за 2020–2024 роки

Загальний аналітичний огляд:

оборотність загальних активів:

- постійне зниження з 2,9 (2020) до 1,3 (2024), відповідно підприємство все менш ефективно використовує свої активи для генерування доходу. Це може свідчити про зростання неефективних або невикористовуваних ресурсів.

оборотність робочого капіталу - зменшення з 3,7 до 2,1 у 2023, з невеликим покращенням у 2024 до 2,2., тобто відбулося погіршення ефективності використання оборотних коштів. Можлива причина — надлишок товарно-матеріальних запасів або збільшення дебіторської заборгованості.

оборотність дебіторської заборгованості ; значне зниження з 16,1 до 7,8 у 2023, із невеликим відновленням до 9,0 у 2024, відповідно гроші повільніше

повертаються в обіг, що свідчить про проблеми зі стягненням боргів або збільшення термінів розрахунків із клієнтами.

Тенденція до зниження оборотності свідчить про загальне зниження ділової активності підприємства, потрібно переглянути політику управління активами, робочим капіталом та дебіторською заборгованістю для покращення фінансової стійкості.

Таблиця 2.12

Фінансові результати ППФ «БП-ЕЛЕКТРОМЕХАНІК»

Показник	Рік			Відхилення 2023 року. від 2022 року		Відхилення базового (2024) року від 2023 року	
	2022	2023	2024	абсолютне	відносне, %	абсолютне	відносне, %
Чистий дохід	14277,7	16012	1689	-12588,7	-14323	11,83	10,55
Інші операційні доходи	-	-	-				
Інші доходи	-	-	-				
Доходи всього	14277,7	16012	16089	1811,3	77	112,69	100,48
Собівартість	-10858,6	-12052,6	-12719,5	-1860,9	-666,9	117,14	105,53
Інші операційні витрати	-228,7	-2774,2	-225	3,7	2549,2	98,38	8,11
Інші витрати	(-)	(-)	(-)				
Витрати всього	-12887,3	-14826,80	-15644,5	-2757,2	-817,7	121,39	105,52
Фінансовий результат (до оподаткування)	1 390,40	1 185,20	444,5	-945,9	-740,7	31,97	37,50
Сума податку на прибуток	-250,3	-213,3	-80	170,3	133,3	31,96	37,51
Чистий прибуток (збиток)	1140,1	971,9	364,5	-775,6	-607,4	31,97	37,50

Для формування таблиці «Фінансові результати ППФ «БП-ЕЛЕКТРОМЕХАНІК»» використано дані фінансових звітів, наведені в додатку.

Слід відмітити зменшення чистого доходу за результатами збільшення собівартості.

Показники рентабельності зменшуються з кожним роком.

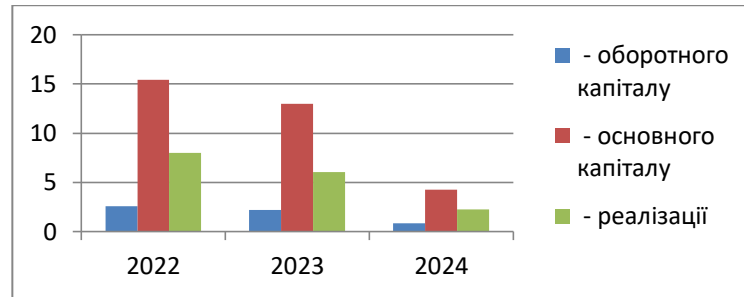


Рис. 2.7 Рентабельність в динаміці

Таблиця 2.2 містить інформацію про динаміку фінансових результатів ППФ «БП-ЕЛЕКТРОМЕХАНІК»

Таблиця 2.13

Динаміка показників, які характеризують фінансово-господарську діяльності ППФ «БП-ЕЛЕКТРОМЕХАНІК» за досліджуваний період

Показники	Роки			Абсолютне відхилення 2024 р. від	
	2022	2023	2024	2022р.	2023р.
Чистий дохід від реалізації тис грн.	14277,7	16012,0	16089,0	1811,30	77,0
Чистий прибуток тис. грн	1140,10	971,9	364,5	-775,60	-607,4
Чисельність наманих працівників, осіб	5	6	5	0,00	0,0
Фонд оплати праці найманих працівників, тис.грн:	890	1020	1010	120,00	-10,0
Середньомісячна з/п працівника, тис.грн	14,83	14,17	16,83	2,00	2,7
Фондовіддача (за реалізованою продукцією), тис.грн	317,28	410,56	187,08	-130,20	-223,5
Фондоозброєність, тис.грн	9,00	6,50	17,20	8,20	10,7
Продуктивність праці, тис.грн	2855,54	2668,67	3217,80	362,26	549,1
Собівартість реалізованої продукції (товарів, послуг) тис.грн	10858,6	12052,6	12719,5	1860,90	666,9

Виходячи з того, що знос ОВФ найбільшим був у 2023 році, найнижчим за період дослідження був коефіцієнт придатності в даному році.

Відбулося збільшення на одного працівника у 2023 році й зменшення на одного працівника у 2024 році. Відбулося не суттєве зростання заробітної плати.

Слід відмітити зменшення чистого доходу за результатами збільшення собівартості.

РОЗДІЛ 3 ПРОПОЗИЦІЇ СТОСОВНО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ППФБП «ЕЛЕКТРОМЕХАНІК»

3.1 Загальне обґрунтування пропозицій стосовно розвитку бізнесу у якості організації зовнішньоекономічної діяльності на ППФБП «ЕЛЕКТРОМЕХАНІК»

Розвиток бізнесу (BD) — це стратегія, яка використовується для пошуку нових потенційних клієнтів і їх виховання для сприяння розвитку бізнесу.

Згідно з *Forbes*, розвиток бізнесу — це «створення довгострокової цінності для організації за рахунок клієнтів, ринків і відносин». Усі зусилля, пов'язані з розвитком бізнесу, є діяльністю, яка допомагає зробити бізнес кращим [https://blog.hubspot.com/sales/business-development#business-development-process].

На рисунку 3.1 наведено кроки для аналізу перед плануванням виходу на новий ринок.



Рис. 3. 1 Кроки для аналізу перед плануванням виходу на новий ринок

Коли мова заходить про розвиток продажів, більша увага приділяється дослідженню та виявленню потенційних клієнтів і просуванню їх через процес продажу для укладання угоди.

Розвиток бізнесу передбачає пошук нових шляхів зростання та формування партнерства, яке може допомогти відкрити двері на нові ринки та можливості [24].

Розвиток нового бізнесу означає, що існуюча компанія розробляє план впровадження нового продукту чи послуги за новою бізнес-моделлю на відносно невідомому ринку. Він узгоджується з розвитком бізнесу, оскільки він спрямований на розширення та отримання більших доходів для компанії. Він має свою назву, тому що це може бути радикальним і ризикованим підходом.

На відміну від звичайного розвитку бізнесу, розвиток нового бізнесу виводить компанію за межі її зони комфорту та використовує тактику, яку компанія раніше не застосовувала.

Розвиток підприємства — це багатогранне стратегічне завдання, яке слугує наріжним каменем довгострокового успіху та стійкості організації. Це не просто зростання, або розширення, а комплексна трансформація, яка розширює можливості компанії. [25].

Організація, а точніше підприємство, щоб вижити на ринку, прагне до розвитку, що означає узгоджену зміну систем суб'єкта, адаптацію їх до навколишнього середовища, що постійно змінюється. Ці налаштування ефективні, якщо вони дозволяють організації для досягнення та підтримки конкурентної переваги, яка є необхідною умови для перебування на ринку [26].

3.2 Обґрунтування доцільності організації експорту подрібнювачів деревини до Польщі

У 2024 році розмір ринку подрібнювачів деревини оцінювався в 0,55 мільярда доларів США. Прогнозується, що галузь подрібнювачів деревини зросте з 0,57 мільярда доларів США у 2025 році до 0,80 мільярда доларів США до 2034 року, демонструючи сукупний річний темп зростання (CAGR) 3,8% протягом прогнозованого періоду (2025–2034 роки). Зростаючий попит на енергію з біомаси та все більше використання подрібнювачів деревини в озелененні та сільському господарстві є ключовими ринковими факторами, що сприяють зростанню ринку.

Попит на подрібнювачі деревини зумовлений промисловістю та регіонами, які використовують енергію з біомаси як екологічно чистішу альтернативу.

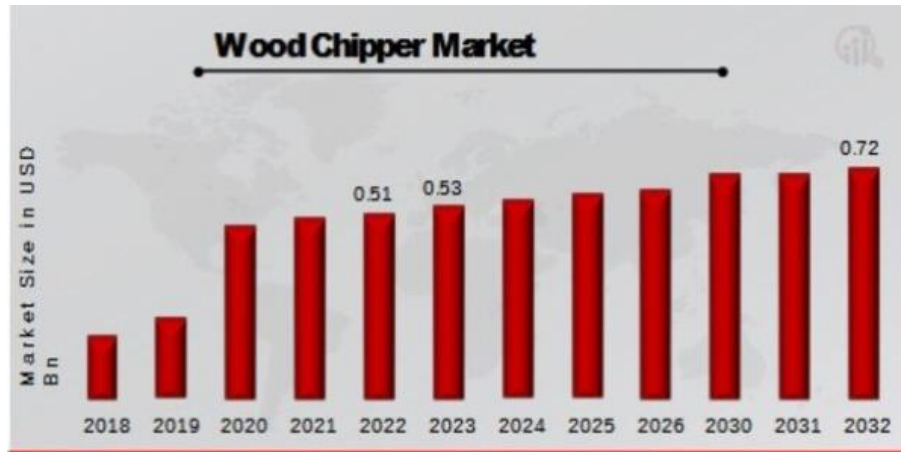


Рис. 3.2 Прогноз розвитку ринку подрібнювачів деревини [33]

Ринок подрібнювачів деревини зростає завдяки зростаючому використанню подрібнювачів деревини в озелененні та сільському господарстві. У ландшафтному дизайні подрібнювачі деревини використовуються для таких завдань, як мульчування, прибирання сміття та створення компосту, пропонуючи сталі рішення для поводження з зеленими відходами.

Сегментація ринку подрібнювачів деревини на основі типу продукту включає тип диска, тип барабана та тип шнека. Сегмент дискового типу домінував на ринку, приносячи 35% ринкового доходу (0,18 мільярда). Дискові подрібнювачі деревини завоювали найбільшу частку ринку завдяки своїй ефективності та універсальності. Ці подрібнювачі вміють обробляти широкий спектр деревних матеріалів, включаючи гілки та колоди. Їх міцний дисковий ріжучий механізм забезпечує ефективне та послідовне рубання, що робить їх придатними для різноманітних застосувань, від озеленення житлових територій до комерційного лісового господарства. Крім того, дискові подрібнювачі деревини відомі своєю довговічністю та низькими вимогами до обслуговування, що сприяє їх популярності серед користувачів. Їх здатність обробляти деревину різних розмірів і типів робить їх кращим вибором, забезпечуючи їхнє домінування на ринку подрібнювачів деревини.

Подрібнювачі деревини барабанного типу мають найвищий на ринку складний річний темп зростання (CAGR) завдяки своїй ефективності та придатності для певних застосувань. Ці подрібнювачі чудово подрібнюють дрібні однорідні деревні матеріали, що робить їх все більш популярними для

виробництва біомаси та пелет. Барабанні подрібнювачі пропонують послідовний і контрольований процес подрібнення, що сприяє зростанню попиту на відновлювані джерела енергії. Їхня ефективність у виробництві однорідної деревної тріски для різних галузей промисловості в поєднанні зі зростаючим акцентом на сталих практиках забезпечує значне зростання барабанних подрібнювачів деревини, що призводить до їх найвищого CAGR на ринку подрібнювачів деревини.

Сегментація ринку подрібнювачів деревини на основі типу палива включає дизельний двигун, бензиновий двигун і електричний двигун. Найбільший дохід принесла категорія дизельних двигунів (40%).



Рисунок 3.3 Ринок подрібнювачів деревини за типом палива, 2022 та 2032 (млрд. дол. США)

Гнучкість і адаптивність подрібнювачів деревини в діапазоні продуктивності 10-250 кг/год сприяє їх широкому застосуванню, забезпечуючи найбільшу частку ринку.

Сегментація ринку подрібнювачів деревини, заснована на кінцевому використанні, включає будівництво, лісове господарство та біомасу, папір і целюлозу, лісозаводи, лісопильні заводи та інше. Кінцеве використання в будівництві зайняло найбільшу частку ринку в галузі подрібнювачів деревини завдяки широкому використанню подрібнювачів деревини при розчищенні землі, підготовці майданчика та утилізації відходів під час будівельних проектів. Подрібнювачі деревини ефективно переробляють гілки дерев, гілки та інше деревне сміття, сприяючи більш чистому та організованому будівельному майданчику. Універсальність подрібнювачів деревини в роботі з різними деревними матеріалами узгоджується з різноманітними потребами

будівельного сектору, що робить їх ключовим інструментом для підвищення ефективності та сталості будівельної діяльності, отже, захоплюючи найбільшу частку ринку.

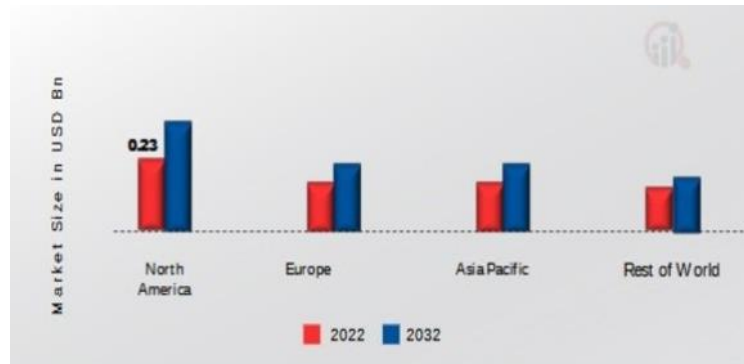


Рис. 3.4 Ринок подрібнювачів за регіонами (млрд. дол. США)

На європейський ринок подрібнювачів деревини припадає друга за величиною частка ринку завдяки наявності добре розвинутих секторів лісового господарства та озеленення. Європа зайняла другу за розміром частку ринку в галузі подрібнювачів деревини завдяки своїй відданості практикам сталого лісового господарства та суворим екологічним нормам.

Ринок подрібнювачів деревини переживає значні тенденції, що обумовлені декількома факторами, що впливають на динаміку як попиту, так і пропозиції. Однією з помітних тенденцій є збільшення уваги до сталого розвитку та збереження навколишнього середовища, що спонукає до переходу до більш екологічних та ефективних рішень для обробки деревної стружки. Цю тенденцію підживлює зростаюча обізнаність споживачів і регулюючих органів щодо важливості зменшення вуглецевого сліду та збереження лісів. У результаті виробники впроваджують інновації, щоб розробити подрібнювачі деревини, які є більш енергоефективними, виробляють менше викидів і використовують у своїй конструкції екологічні матеріали.

Ще однією помітною тенденцією на ринку подрібнювачів деревини є зростання компактних і портативних моделей. З розширенням діяльності з озеленення та садівництва як у житловому, так і в комерційному секторах зростає попит на менші, маневрені подрібнювачі деревини, які можуть легко отримати доступ до тісних місць і обробляти менші обсяги деревних відходів. Ці компактні моделі віддають перевагу домовласникам, професіоналам у

ландшафтному дизайні та малим підприємствам за їхню зручність та універсальність.

На ринку подрібнювачів деревини також спостерігається тенденція до індивідуальної спеціалізації. Оскільки вимоги кінцевих користувачів стають більш різноманітними та специфічними, зростає попит на індивідуальні рішення для обробки деревної стружки, які можуть задовольнити унікальні потреби та застосування. Виробники пропонують низку варіантів налаштування, включаючи різні джерела живлення, потужність дроблення та ріжучі механізми, щоб задовольнити різні галузі, такі як лісове господарство, сільське господарство, будівництво та озеленення.

На ринок подрібнювачів деревини впливають різні динаміки, які формують його зростання, попит і конкуренцію. Динаміка ринку охоплює широкий спектр факторів, у тому числі коливання попиту та пропозиції, технологічний прогрес, нормативно-правову базу та зміни конкурентного середовища. В останні роки ринок подрібнювачів деревини значно зріс, головним чином завдяки зростанню попиту на обладнання для обробки деревини в таких галузях, як лісове господарство, озеленення та сільське господарство. Цей сплеск попиту пояснюється зростаючою потребою в ефективних і стійких методах поводження з деревними відходами, а також зростанням обізнаності про збереження навколишнього середовища.

Одним із ключових рушійних сил ринкової динаміки в галузі подрібнювачів деревини є технологічні інновації. Виробники постійно інвестують у дослідження та розробки, щоб запровадити передові функції та покращити продуктивність, ефективність та безпеку подрібнювачів деревини. Ці інновації часто включають такі вдосконалення, як збільшення потужності дроблення, краща паливна ефективність, зниження викидів і покращені функції безпеки, що сприяє залученню клієнтів і здобуттю конкурентної переваги на ринку. Крім того, інтеграція інтелектуальних технологій і автоматизації в подрібнювачі деревини стає все більш поширеною, що сприяє подальшому зростанню ринку за рахунок підвищення продуктивності та зниження витрат на робочу силу для кінцевих користувачів.

Крім того, регуляторні фактори відіграють вирішальну роль у формуванні динаміки ринку подрібнювачів деревини. Екологічні норми, зокрема, мають значний вплив на розробку продукції та ринковий попит. Суворі стандарти викидів і правила, пов'язані з шумовим забрудненням і безпекою працівників, впливають на конструкцію та виробничі процеси подрібнювачів деревини. Відповідність цим правилам не тільки забезпечує товарний вигляд продукції, але й підвищує репутацію виробників як екологічно відповідальних і піклуються про безпеку. Крім того, державні стимули та субсидії для впровадження екологічно чистого обладнання можуть сприяти зростанню ринку, стимулюючи клієнтів інвестувати в сучасні подрібнювачі деревини.

Крім того, на ринкову динаміку в галузі подрібнювачів деревини також впливають такі макроекономічні чинники, як економічне зростання, рівень наявного доходу та розвиток інфраструктури. Сектори будівництва та озеленення, зокрема, мають значний вплив на попит на подрібнювачі деревини, оскільки ці галузі значною мірою покладаються на обладнання для обробки деревини для очищення землі, підготовки майданчика та поводження з відходами. Таким чином, економічні коливання та тенденції в цих секторах можуть безпосередньо впливати на ринковий попит і продажі подрібнювачів деревини.

Електричні подрібнювачі зазвичай дешевші та тихіші, ідеальні для роботи поблизу будинків, але вимагають доступу до джерела живлення.

Бензинові подрібнювачі пропонують більшу мобільність і незалежні від джерел електроенергії, що робить їх придатними для роботи в полі.

З іншого боку, тракторні подрібнювачі призначені для фермерів, які мають відповідну техніку для їх живлення, що забезпечує високу потужність і ефективність.

3.3 Економічне обґрунтування доцільності експорту

Деревоподрібнювальна машина DP 660 T спеціально розроблена для подрібнення обапал, рейки, обапалів, верхівок та гілок дерев на технологічну і паливну тріску.

Сфера застосування: лісозаготівельні підприємства, деревообробні підприємства, целюлозно-паперові підприємства, комунальні служби та приватні підприємства.

Тріску, яка виготовляється можна використовувати для виробництва паливних брикетів і гранул, для опалення, компосту тощо.

Деревоподрібнювальна машина DP 660 T агрегується з тракторами потужністю від 100 к.с. і 1000 об/хв, які обладнані валом відбору потужності, може монтуватися як навісний агрегат на 3-х точкову гідронавіску трактора тй додатково обладнана причіпним. Експортна ціна DP 660 T 3600 доларів США, ціна від виробника 124000 грн або 3000 доларів США (курс долара станом на 09.04 2025 року 41,26 грн./ долар).

ТЕХНІЧНІ ДАНІ	ГІДРАВЛІЧНА СИСТЕМА
<ul style="list-style-type: none"> • Дискового типу з двома регульованими рубальними ножами та одним контрножем. • Дробильний диск: <ul style="list-style-type: none"> • діаметр 1020 мм • товщина 70 мм • Розміри подрібнюваної деревини: <ul style="list-style-type: none"> • діаметр до 290 мм • ширина до 310 мм • довжина від 500 мм і більше • Розміри фракції тріски на виході: 5 - 50 мм • Розмір неліквідної фракції (10%) 120-150 мм • Продуктивність від: 20^{м³/год.} • Труба викиду тріски легко обертається на 360° • Висота викиду тріски: до 3,6 м 	<ul style="list-style-type: none"> • Гідравлічна система використовується при подачі деревини в робочу зону. • У головному корпусі встановлено два затягуючі валики <ul style="list-style-type: none"> • Кожен валик має окремий гідравлічний привід від гідромоторів • Гідромотори приводяться в дію гідронасосом. • Гідрорегулятор потоку масла в системі дає змогу регулювати число обертів зтяжних валиків, тим самим регулюючи розміри фракції тріски на виході • Гідророзподільник дає можливість змінювати напрямок обертання валиків • До гідросистеми входять масляний фільтр і рівень масла • Гідравлічне складання труби викиду тріски циліндром • Гідравлічне обертання труби викиду тріски гідромотором

Рис. 3.5 Загальна технічна характеристика

Розрахунок витрат та прибутку від експорту подрібнювачів DP 660 T

Стаття витрат	Сума, USD
1. Закупівельна вартість (10 шт × 3000)	30000
2. Транспортні витрати (300 км × 1,43)	429
3. Митне оформлення	150
4. Страхування вантажу (0.75% від 36,000)	270
5. Інші витрати	120
Загальні витрати на експорт	969
Загальна собівартість партії	30969
Дохід від експорту (10 шт × 3600)	36000
Прибуток від операції	5031

Нижче наведено розрахунок кредиту на суму 36000 доларів США терміном на 60 днів.

Вхідні дані:

Сума кредиту: 36 000 USD

Термін: 60 днів (2 місяці)

Схема погашення: класична

Річна відсоткова ставка: 17,57% Trading

Economics+2TheGlobalEconomy.com+2treasury.worldbank.org+2

Розрахунок:

1. Місячна відсоткова ставка:

$$17,57\% / 12 = 1,464\%$$

2. Місячне погашення тіла кредиту:

$$36\ 000\ USD / 2 = 18\ 000\ USD$$

3. Платежі:

Перший місяць:

Відсотки: $36\,000 \times 1,464\% = 527,04$ USD

Загальний платіж: $18\,000 + 527,04 = 18\,527,04$ USD

Другий місяць:

Відсотки: $18\,000 \times 1,464\% = 263,52$ USD

Загальний платіж: $18\,000 + 263,52 = 18\,263,52$ USD

4. Загальні виплати:

Всього відсотків: $527,04 + 263,52 = 790,56$ USD

Загальна сума до погашення: $36\,000 + 790,56 = 36\,790,56$ USD

Чистий прибуток від однієї операції складе $5031 - 790,56 = 4240,44$ USD

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Розвиток підприємства можна визначити як процес постійного вдосконалення та адаптації організації з метою досягнення вищих рівнів ефективності, конкурентоспроможності та сталого зростання. Він включає низку заходів, спрямованих на підвищення здатності компанії реагувати на зміни ринку, впроваджувати інноваційні продукти та послуги та вдосконалювати внутрішні процеси. Розвиток компанії можна розглядати в кількісних аспектах, таких як зростання доходів або розширення ринку, і в якісних категоріях, таких як поліпшення організаційної культури, підвищення компетенції співробітників або підвищення задоволеності клієнтів. Ключовим елементом цього процесу є менеджмент, який об'єднує різні аспекти діяльності компанії в єдине та ефективне ціле, що забезпечує досягнення довгострокових цілей.

Організаційна готовність малого та середнього бізнесу до здійснення зовнішньоекономічної діяльності значною мірою залежить від наявних ресурсів, рівня ефективності управлінських процесів та дієвості мотиваційних механізмів.

Управління зовнішньоекономічною діяльністю являється одним з найбільш складних напрямів менеджменту, суть складності та ризикованості його якого полягає у тому, що управління повинно враховувати іноземні нормативно-правові вимоги, правила і стандарти; складну логістику; специфіку управління, пов'язану з використанням іноземних мов, культури, традицій та звичаїв покупців (потенційних) та партнерів; необхідністю моніторингу валютних коливань; складності моніторингу факторів, які впливають на бізнес-середовище країни – імпортера, або експортера.

Досліджуване підприємство ППФ «БП-ЕЛЕКТРОМЕХАНІК» зареєстроване за адресом - 79008, Львівська обл., м. Львів, вул. Винниченка, буд. 28, кв. 4. Слід відмітити, що вартість виграних тендерів зростає з кожним роком, окрім 2022 року.

Станом на кінець 2024 року найбільш активно впроваджено три види діяльності, а саме здійснення ремонту та технічного обслуговування машин і устаткування промислового призначення, здійснення ремонту та технічного електричного устаткування й здійснення роздрібною торгівлі невживаними товарами в спеціалізованому магазині.

Виходячи з того, що знос ОВФ найбільшим був у 2023 році, найнижчим за період дослідження був коефіцієнт придатності в даному році.

Відбулося збільшення на одного працівника у 2023 році й зменшення на одного працівника у 2024 році. Відбулося не суттєве зростання заробітної плати. Ріст фонду оплати праці відбувався паралельно росту продуктивності праці.

Чистий прибуток зменшується з кожним роком, хоча відбувається зростання чистого доходу. Зменшення чистого доходу пояснюється зростанням витрат.

Показники ліквідності міняються з кожним роком, разом з тим підприємство не входило в зону ризику продовж досліджуваного періоду.

Діяльність досліджуваного підприємства була прибутковою.

Разом з тим, слід відмітити, що показники рентабельності зменшуються з кожним роком.

У дипломній роботі розроблено пропозицію стосовно управління розвитком зовнішньоекономічної діяльності ППФБП «ЕЛЕКТРОМЕХАНІК», а саме експорту подрібнювачів деревини до Польщі.

Ринок подрібнювачів деревини зростає завдяки зростаючому використанню подрібнювачів деревини в озелененні та сільському господарстві.

На європейський ринок подрібнювачів деревини припадає друга за величиною частка ринку завдяки наявності добре розвинутих секторів лісового господарства та озеленення. Європа зайняла другу за розміром частку ринку в галузі подрібнювачів деревини завдяки своїй відданості практикам сталого лісового господарства та суворим екологічним нормам. Пропонуємо організувати експорт деревоподрібнювальної машини DP 660 T.

Деревоподрібнювальна машина DP 660 T агрегується з тракторами потужністю від 100 к.с. і 1000 об/хв.

Чистий прибуток від однієї операції складе $5031 - 790,56 = 4240,44$ USD

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Brzeziński, Ł. Enterprise Development Management. Encyclopedia 2024, 4, 1396–1410. <https://doi.org/10.3390/encyclopedia4040091>
2. Matejun, M. Absorpcja Wsparcia w Zarządzaniu Rozwojem Mikro, Małych i Średnich Przedsiębiorstw—Podejście Strategiczne; Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej: Łódź, Poland, 2015; p. 26.2.
3. Kwilinski, A. Implementation of Blockchain Technology in Accounting Sphere. Acad. Account. Financ. Stud. J. 2019, 23,1-6.
4. Кувик, В. М. (2024). Перспективи розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств малого та середнього бізнесу. Проблеми сучасних трансформацій. Серія: економіка та управління, (12). <https://doi.org/10.54929/2786-5738-2024-12-04-01>
5. Гонтарева І., Несен М. (2023). ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ. Соціальна економіка, (66), 109-119. <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2023-66-10>
6. Бондар, Ю., Легінькова, Н. Економіко-правові механізми регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств сфери послуг. Development of Management and Entrepreneurship Methods on Transport (ONMU). 2022. 80(3). С.37–50. URL: <https://doi.org/10.31375/2226-1915-2022-3-37-50>
7. Дернова, І. Світовий ринок послуг: сучасний стан та тенденції розвитку. Економіка та суспільство. 2023. 50. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-50-45>
8. Заблоцька, Р.О., Рибчук, А.В. Типологія міжнародної торгівлі послугами на сучасному етапі. Актуальні проблеми міжнародних відносин. 2020 Випуск 106 (Частина I). С.80-87. URL: <http://apir.iir.edu.ua/index.php/apmv/article/download/11/7>
9. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» URL: <https://jurliga.ligazakon.net/catalog/12799/publikatsii/666>

10. Клювак, О. В. Інноваційний розвиток експорту послуг України в умовах мирного та воєнного стану. Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. 2022. Том 1. Вип. 18. С.157-168. URL: <https://doi.org/10.15330/apred.1.18.157-168>
11. Ковтун, Е.О., Романчук, Р.А., Савчук, В.В. Управління експортно-імпортними операціями підприємства. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2018. Вип. 6 (17). С. 205-209.
12. Мельничук, О. Міжнародна торгівля послугами. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2020. № 4. С.115-128.
13. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. Державна підтримка українського експорту. Експорт послуг. URL: http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/zakon_v_sferi_zed//4595.html (Дата звернення: 10.02.2025).
13. Плекан, М.В., Мартенюк, В.П. Особливості обліку та оподаткування експортно-імпортних операцій в умовах війни. Економіка та суспільство. 2022. Вип.45. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-45-30>
14. Податковий кодекс України (Відомості Верховної Ради України, 2011, № 13-14, № 15-16, № 17, ст.112) (в ред. від. 08.12.2023).
15. Романькова, О.М., Урайчик, К.С. Облік та аналіз експортних операцій у сучасному стані. Економіка та суспільство. 2023. Вип.50. DOI: https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-50-50_1
16. Бушовська Л. Б., Поплавська О. В., Ядуха С. Й. Формування механізму управління експортно-імпортними операціями в системі забезпечення економічної безпеки підприємств. Innovation and Sustainability. № 4. 2022. С. 119-128.
17. Кузнецов С. О. Облік зовнішньоекономічної діяльності. Видавництво Іванченко І. С., 2019. 221 с.
18. Єлісеєва О., Байер А. Аналіз та облік експортно-імпортних операцій виробничо-торговельного підприємства. Управління змінами та інновації. 2021. №1. С. 42-47. Експорт, імпорт, ліцензування та сертифікація. URL: <https://dextralaw.com.ua/poslugi/eksport-importlicenzuvannya-ta-sertifikaciya/ікація>

19. Болдовська К. П. Особливості та складові облікового забезпечення міжнародних операцій суб'єктів господарювання. Економіка та суспільство. 2022. №35. URL:<https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1100/1057>
20. Приварнікова І. (2024) «Специфіка експортно-імпортних операцій у сфері послуг», Менеджмент і підприємництво: тенденції розвитку , 1(27), С. 89-103. doi: <https://doi.org/10.26661/2522-1566/2024-1/27-08>.
21. Shyshkin, V., Onyshchenko, O., Sulyz, A. and Tur, D. (2024) “Small business: features of system analysis in the strategic management system”, Management and Entrepreneurship: Trends of Development, 1(27), pp. 64-75. doi: <https://doi.org/10.26661/2522-1566/2024-1/27-06>.
22. Красников Ю. (2024) «Реалізація комунікативного підходу до прийняття управлінських рішень», Менеджмент і підприємництво: тенденції розвитку , 1(27), С. 104-118. doi: <https://doi.org/10.26661/2522-1566/2024-1/27-09>.
23. Басанець І. В. Теоретична сутність аудиту зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання. Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. 2021. № 3. С. 248-253.
24. Гринько П. О. Формування системи показників діагностики ефективності експортно-імпортової діяльності підприємства. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2018. Вип. 20. С. 122-125.
25. Малярець Л. М., Гринько П. О. Аналітичне забезпечення аналізу ефективності експортно- імпортової діяльності підприємства. Проблеми економіки. 2019. № 1 (39). С. 208-216.
26. Lupak R., Boiko R., Kynytska-Pliash M., Vasylytsiv T. State Management of Import Dependency and State's Economic Security Ensuring: New Approaches to Evaluating and Strategizing. Accounting. 2021. Vol. 7. Is. 4. P. 855-864.
27. Broyaka A. Management organization of foreign economic activity of the enterprise in modern conditions. The scientific heritage. 2020. № 53. P. 3-10.
28. Чернишов В. Економічна безпека зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Економіка та суспільство. 2021. Вип. 24. URL : <http://www.economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/215/206>.

29. Любохинець Л. С., Каткова Т. І., Кравчик Ю. В. Аналіз фінансово-економічних передумов забезпечення економічної безпеки промислового підприємства. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2022. № 2 (1). С. 167-173. [https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-304-2\(1\)-23](https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-304-2(1)-23)
30. Кравчик, Ю., Каткова, Т. Структурно-функціональна характеристика економічної безпеки промислового підприємства. Innovation and Sustainability, 2022. №1, С. 84-95. <https://doi.org/10.31649/ins.2022.L84.95>.
31. Єпіфанова І. Ю., Джеджула В. В. Місце процесу управління проектами в стратегії розвитку підприємств. Innovation and Sustainability. 2022. № 3. С. 8-13.
32. <https://www.marketresearchfuture.com/reports/wood-chipper-market-18873>

ДОДАТОК