

**НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ
«КИЇВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ
імені ІГОРЯ СІКОРСЬКОГО»
ФАКУЛЬТЕТ МЕНЕДЖМЕНТУ ТА МАРКЕТИНГУ
КАФЕДРА МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ**

«На правах рукопису»
УДК 339.56.055:477:338.124

До захисту допущено:
Завідувач кафедри
_____ Сергій ВОЙТКО
«__» _____ 2024 р.

Дипломна робота
на здобуття ступеня бакалавра
за освітньо-професійною програмою «Міжнародна економіка»
зі спеціальності 051 «Економіка»
на тему: «Підвищення ефективності експортно-імпорتنих операцій
підприємств України в умовах кризи»

Виконала:
студентка IV курсу, групи УС-02
Назметдінова Аміна Сергіївна _____

Керівник:
доцент кафедри міжнародної економіки,
к.е.н., доцент,
Іванова Тетяна Валеріївна _____

Рецензент:
доцент кафедри промислового маркетингу,
к.е.н., доцент,
Кубишина Надія Сергіївна _____

Засвідчую, що у цій дипломній роботі
немає запозичень з праць інших авторів
без відповідних посилань.

Студент _____

Київ – 2024 р.

Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
Факультет менеджменту та маркетингу
Кафедра міжнародної економіки

Рівень вищої освіти – перший (бакалаврський)

Спеціальність – 051 «Економіка»

Освітньо-професійна програма «Міжнародна економіка»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

_____ Сергій ВОЙТКО

«__» _____ 2024 р.

ЗАВДАННЯ

на дипломну роботу студенту

Назметдіновій Аміні Сергіївні

1. Тема дипломної роботи **«Підвищення ефективності експортно-імпорتنних операцій підприємств України в умовах кризи»**, науковий керівник дипломної роботи Іванова Тетяна Валеріївна, к.е.н., доцент, затверджені наказом № 2222-с по університету від **30 травня 2024 року**

2. Термін подання студентом дипломної роботи до **12* червня 2024 року**.

3. Об'єкт дослідження – процес підвищення ефективності експортно-імпорتنних операцій підприємств України.

4. Вихідні дані: наукові праці вітчизняних вчених; дисертації; книги; матеріали конференцій; офіційні статистичні матеріали Міністерства Фінансів України, Національного Банку України, Державної служби статистики України та Світового банку.

5. Перелік завдань, які потрібно розробити:

- дослідити теоретичні основи експортно-імпорتنних операцій підприємств;
- визначити особливості здійснення експортно-імпорتنних операцій підприємств в умовах кризи;
- вивчити підходи до оцінки ефективності експортно-імпорتنних операцій;
- оцінити поточний стан експортно-імпорتنних операцій підприємств України;
- провести аналіз експортно-імпорتنних операцій України та світових країн;
- визначити основні проблеми експортно-імпорتنних операцій підприємств в умовах кризи;

- розробити етапи для підвищення ефективності експортно-імпортних операцій;
- запропонувати заходи для вдосконалення ефективності експортно-імпортних операцій підприємств в умовах кризи.

6. Орієнтовний перелік графічного (ілюстративного) матеріалу: кількість рисунків – 12, таблиць – 1.

8. Дата видачі завдання «_____» _____ 2024 року

Календарний план

№ з/п	Назва етапів виконання магістерської дисертації	Строки виконання етапів дипломної роботи	Примітка
1.	Вибір теми дипломної роботи та узгодження з науковим керівником	29 лютого 2024 р.	виконано
2.	Затвердження на засіданні кафедри міжнародної економіки	Згідно з встановленими вимогами	виконано
3.	Видача завдання науковим керівником	01 березня 2024 р.	виконано
4.	Розроблення плану дипломної роботи	11 березня 2024 р.	виконано
5.	Підбір наукової літератури з теми дослідження та її аналіз	15 березня 2024 р.	виконано
6.	Підготовка теоретичного розділу та узгодження його змісту з науковим керівником	01 квітня 2024 р.	виконано
7.	Дослідження за обраною темою наукових досліджень	11 квітня 2024 р.	виконано
8.	Проведення комплексного аналізу практичної складової наукового дослідження	22 квітня 2024 р.	виконано
9.	Остаточне завершення другого розділу дипломної роботи	01 травня 2024 р.	виконано
10.	Підготовка матеріалів третього розділу дипломної роботи	15 травня 2024 р.	виконано
11.	Узагальнення отриманих наукових результатів, використання матеріалів закордонної літератури та досвіду для подальшого аналізу та підготовка загальних висновків	24 травня 2024 р.	виконано
12.	Попередня презентація результатів дипломної роботи	Згідно встановленого графіку	виконано
13.	Оформлення матеріалів дипломної роботи та подання його на перевірку науковому керівнику	27 травня 2024 р.	виконано
14.	Усунення виявлених недоліків керівником, підготовка доповіді та наочних матеріалів для захисту	31 травня 2024 р.	виконано
15.	Перевірка дипломної роботи на збіги текстових фрагментів і плагіат, отримання відгуку наукового керівника	05 червня 2024 р.	виконано
16.	Подання бакалаврської роботи на рецензування і отримання рецензії	10 червня 2024 р.	виконано

17.	Подання рецензії, відгуку наукового керівника, зброшурованої дипломної роботи на кафедру (при наявності надаються інші документи / довідка чи акт про впровадження, копії наукових статей чи тез доповідей)	12 червня 2024 р.	
18.	Захист дипломної роботи перед Екзаменаційною комісією згідно із затвердженим графіком	згідно із затвердженим графіком	

Студент

(підпис)

Аміна, НАЗМЕТДІНОВА

(власне ім'я, ПРІЗВИЩЕ)

Науковий керівник

(підпис)

Тетяна, ІВАНОВА

(власне ім'я, ПРІЗВИЩЕ)

РЕФЕРАТ

Сторінок: 78	Рисунків: 12	Таблиць: 1	Додатків: 0
Дослідження на прикладі:	українські підприємства, які здійснюють експортно-імпортні операції		
Мета дослідження:	теоретичне обґрунтування, вироблення науково-методичних засад і практичних пропозицій, спрямованих на підвищення ефективності експортно-імпортних операцій підприємств України в умовах кризи.		
Завдання дослідження	<ul style="list-style-type: none">– дослідити теоретичні основи здійснення експортно-імпортних операцій підприємств;– визначити особливості здійснення експортно-імпортних операцій підприємств в умовах кризи;– вивчити підходи до оцінки ефективності експортно-імпортних операцій;– оцінити поточний стан експортно-імпортних операцій підприємств України;– провести аналіз експортно-імпортних операцій України та світових країн;– визначити основні проблеми експортно-імпортних операцій підприємств в умовах кризи;– розробити етапи для підвищення ефективності експортно-імпортних;– запропонувати заходи для вдосконалення ефективності експортно-імпортних операцій підприємств в умовах кризи.		
Об'єкт дослідження:	процес підвищення ефективності експортно-імпортних операцій підприємств України		
Предмет дослідження:	теоретико-методологічні засади та практичні аспекти щодо підвищення ефективності експортно-імпортних операцій підприємств України в умовах кризи		

Ключові слова: експортно-імпортні операції, підвищення ефективності, зовнішньоторговельний баланс, криза

ABSTRAKT

Pages: 78	Figures: 12	Tabels: 1	Applications: 0
Case study:	ukrainian enterprises engaged in export-import operations		
The aim of the study:	theoretical substantiation, development of scientific and methodological principles and practical proposals aimed at increasing the efficiency of export-import operations of Ukrainian enterprises in crisis conditions.		
Objectives of the study	<ul style="list-style-type: none"> – research the theoretical foundations of export-import operations of enterprises; – to determine the peculiarities of export-import operations of enterprises in crisis conditions; – to study approaches to evaluating the efficiency of export-import operations; – assess the current state of export-import operations of Ukrainian enterprises; – conduct an analysis of export-import operations of Ukraine and world countries; – identify the main problems of export-import operations of enterprises in crisis conditions; – develop stages to improve the efficiency of export-import operations; – propose measures to improve the efficiency of export-import operations of enterprises in crisis conditions. 		
Object of study:	the process of improving the efficiency of export-import operations of Ukrainian enterprises		
Subject of study:	theoretical and methodological principles and practical aspects of increasing the efficiency of export-import operations of Ukrainian enterprises in crisis conditions		

Keywords: export-import operations, efficiency improvement, foreign trade balance, crisis

ЗМІСТ

ВСТУП	8
1 ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЗДІЙСНЕННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ.....	11
1.1 Основи експортно-імпортних операцій підприємств.....	11
1.2 Особливості здійснення експортно-імпортних операцій підприємств в умовах кризи	17
1.3 Підходи до оцінювання ефективності експортно-імпортних операцій підприємств.....	20
Висновки до розділу 1	29
2 АНАЛІЗ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВ	32
2.1 Сучасний стан експортно-імпортних операцій підприємств України	32
2.2 Аналіз експортно-імпортних операцій України та світових країн	47
2.3 Виділення проблем експортно-імпортних операцій підприємств в умовах кризи	53
Висновки до розділу 2	61
3 ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В УМОВАХ КРИЗИ	63
3.1 Розроблення заходів для підвищення ефективності експортно-імпортних операцій підприємств.....	63
3.2 Оцінювання ефективності запропонованих заходів для підприємств України в умовах кризи	69
Висновки до розділу 3	74
ВИСНОВКИ.....	76
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	78

ВСТУП

Актуальність теми роботи. Зовнішньоекономічна діяльність є однією з ключових сфер функціонування економіки України. У контексті глобалізації та інтеграції на світові ринки, ефективне здійснення експортно-імпортних операцій стає важливим фактором забезпечення стабільного економічного зростання країни. Однак, сучасні кризи, такі як пандемія COVID-19, воєнні конфлікти та економічні санкції, значно ускладнили зовнішньоекономічну діяльність українських підприємств.

Вибір теми даної дипломної роботи зумовлений необхідністю пошуку ефективних рішень для підтримки та розвитку зовнішньоекономічної діяльності українських підприємств в умовах кризових явищ. Підвищення ефективності експортно-імпортних операцій є важливим завданням не лише для окремих підприємств, але й для економіки країни в цілому, оскільки це сприяє зміцненню економічної стабільності, розвитку міжнародних економічних зв'язків та підвищенню конкурентоспроможності України на світовій арені.

Метою даної дипломної роботи є теоретичне обґрунтування, вироблення науково-методичних засад і практичних пропозицій, спрямованих на підвищення ефективності експортно-імпортних операцій підприємств України в умовах кризи.

Для досягнення поставленої мети в роботі необхідно вирішити наступні **завдання**:

1. Дослідити теоретичні основи експортно-імпортних операцій підприємств;
2. Визначити особливості здійснення експортно-імпортних операцій підприємств в умовах кризи;
3. Вивчити підходи до оцінки ефективності експортно-імпортних операцій;
4. Оцінити поточний стан експортно-імпортних операцій підприємств України;

5. Провести аналіз експортно-імпортних операцій України та світових країн;
6. Визначити основні проблеми експортно-імпортних операцій підприємств в умовах кризи;
7. Розробити етапи для підвищення ефективності експортно-імпортних операцій;
8. Запропонувати заходи для вдосконалення ефективності експортно-імпортних операцій підприємств в умовах кризи.

Об'єктом дослідження є процес підвищення ефективності експортно-імпортні операції підприємств України. **Предметом дослідження** є теоретико-методологічні засади та практичні аспекти щодо підвищення ефективності експортно-імпортних операцій підприємств України в умовах кризи.

Методи дослідження. У відповідності мети, поставлених завдань, об'єкту та предмету дослідження, в контексті дослідження буде найбільш вдалим використання та поєднання таких методів: **термінологічний, моделювання, метод порівняльного аналізу.**

Для встановлення основ, особливостей здійснення та підходів до оцінювання ефективності експортно-імпортних операцій було використано **термінологічний метод** (1.1, 1.2, 1.3).

Для встановлення сучасного стану експортно-імпортних операцій підприємства України, була необхідність звернутись до **методу моделювання** (2.1). Завдяки **методу порівняльного аналізу** вдалось дослідити експортно-імпортні операції підприємств України та світових країн (2.2).

Практичне значення дослідження полягає в створення комплексу рекомендацій, що можуть бути безпосередньо застосовані підприємствами для покращення їх зовнішньоекономічної діяльності.

У процесі написання дипломної роботи було використано широкий спектр **літературних джерел**, включаючи наукові статті, дисертації, книги, а також офіційні статистичні джерела, такі як Мінфін, Державна служба статистики

України, Світовий банк і Національний банк України. Даний огляд літератури відображає основні напрями та підходи до дослідження ефективності експортно-імпортних операцій підприємств, зокрема в умовах економічної кризи. Використання різноманітних джерел інформації дозволило забезпечити всебічний та об'єктивний аналіз експортно-імпортних операцій підприємств України, виявити основні проблеми та запропонувати ефективні заходи для підвищення їх ефективності в умовах кризи.

Дипломна робота складається із вступу, трьох розділів, висновків та списку використаних джерел. Обсяг роботи становить 78 сторінок, що містять 1 таблицю, 12 рисунків та список джерел з 58 найменуваннями.

1 ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЗДІЙСНЕННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ

1.1 Основи експортно-імпортних операцій підприємств

Зв'язок між країнами завжди було основою для економічного росту й розвитку. У сучасному світі, де глобальний ринок стає все більш взаємопов'язаним, торгівельні операції стають вирішальним фактором успіху підприємств. Засади цих операцій визначають не лише можливості для розширення бізнесу, але й надають підприємствам можливість здійснювати обмін товарами та послугами на міжнародному рівні.

Експорт і імпорт вимагають ретельного розуміння законодавства, тарифів, митних правил та культурних особливостей різних країн. Велике значення також має вміння знаходити нові ринки, встановлювати партнерські відносини та ефективно керувати логістикою.

Експортно-імпортні операції охоплюють широкий спектр комерційної діяльності, пов'язаної з переміщенням товарів через міжнародний простір. Ця діяльність включає в себе не лише купівлю та продаж матеріальних товарів, але й послуги, що виконуються на міжнародному ринку. Такі операції сприяють обміну ресурсами та збільшенню доступу до ринків для підприємств з усього світу [1].

Експорт є одним із митних режимів, відповідно до якого товари вивозяться за межі митної території України для вільного обігу. Цей процес не передбачає обов'язкового повернення товарів на митну територію України та не установлює обмежень на їхнє використання за її межами. Експорт сприяє розвитку міжнародної торгівлі, сприяючи розширенню ринків збуту українських товарів та послуг. Експорт, як правило, має важливе значення у фінансовому успіху компанії [3].

Під експортом розуміються і статистично враховуються:

- 1) вивезення товарів, які були вироблені, вирощені або добуті в країні, а також товарів, які раніше були ввезені з-за кордону та пройшли переробку;

2) вивезення товарів, які раніше були ввезені і піддавалися переробці під митним контролем;

3) вивезення за кордон раніше ввезеного товару, який не був там перероблений.

Цей тип експорту відомий як реекспорт. Часто його об'єктом стають товари, які продаються на міжнародних аукціонах і товарних біржах. Реекспортні операції включають також ті, які здійснюються без ввезення товарів до власної країни. Ці операції, хоча й не є формально експортом чи імпортом даної країни, але вони враховуються у митній статистиці. Вони проводяться торговими компаніями з метою отримання прибутку через різницю у цінах на один і той же товар на різних ринках. Реекспортними є також операції з вивезення товарів з території вільних економічних зон та приписних складів, які також враховуються у митній статистиці як експортні операції.

Імпорт – це митний режим, що передбачає ввезення товарів на митну територію України для вільного обігу. Товари, що імпортуються, не обмежені строком перебування на цій території і можуть використовуватися без будь-яких митних обмежень. Імпорт є важливим елементом забезпечення доступу до іноземних товарів та послуг на внутрішньому ринку, сприяючи розширенню асортименту та конкуренції [3].

Під імпортом розуміються і статистично враховуються:

1) ввезення в країну товарів іноземного походження безпосередньо з країни-виробника або країни-посередника;

2) постачання товарів для особистого споживання, а також для використання в промисловості, будівництві, сільському господарстві та інших галузях;

3) ввезення товарів для подальшої переробки, яка може відбуватися в межах країни або з метою вивезення за її межі;

4) імпорт товарів з вільних економічних зон або приписних складів;

5) ввезення з-за кордону раніше вивезених вітчизняних товарів, що не зазнали там переробки.

Цей вид імпорту ще відомий як реімпорт. Він охоплює товари, які не були продані на аукціоні, повернуті з консигнаційного складу, відмічені як дефектні покупцем та інші подібні ситуації. Реімпорт відіграє важливу роль у веденні бізнесу, дозволяючи компаніям оптимізувати запаси та ефективно управляти обігом товарів;

б) ввезення товарів для переробки під митним контролем.

Ця категорія включає товари, які імпортуються до країни з метою переробки з подальшим вивезенням готової продукції, в якій даний товар вже використовується у зміненому або переробленому вигляді. Наприклад, це може бути ввезення оливкової олії з метою виробництва сардинових консервів для експорту. У таких випадках зазвичай імпортер звільняється від сплати мита при ввезенні товару, оскільки він перебуває під митним контролем з метою подальшої переробки [1].

Експортом називають операції з продажу продукції, виробленої у своїй країні, для подальшого застосування або перепродажу на території інших країн. Імпортом визначають операції із закупки продукції, виробленої в інших країнах, для подальшого використання чи перепродажу на території своєї країни.

Експортно-імпортні операції можна розділити на кілька категорій. Перша група включає торгівлю товарами, які мають матеріальну форму, такі як одяг, взуття, меблі, товари для дому та інше. Ці товари легко помітні при їхній доставці з однієї країни до іншої, і тому їх називають "видимим експортом та імпортом". Інша категорія експортно-імпортних операцій включає торгівлю послугами, які є нематеріальними продуктами, такими як банківські, транспортні або консультаційні послуги. Оскільки цим послугам не притаманне конкретне матеріальне вираження, операції з ними у торгівлі відомі як "невидимий експорт та імпорт" [7].

Не слід забувати, що вартість експорту та імпорту включає у себе не лише товари, які фізично перетинають кордони країн, але й усі товари, які надаються материнськими компаніями транснаціональних корпорацій своїм дочірнім підприємствам, що розташовані за межами держави, де знаходиться головний офіс компанії. Це може включати в себе товари, що використовуються для виробництва, переробки або продажу в цій іншій країні. Такий облік є важливим для аналізу економічних взаємозв'язків між різними державами та оцінки впливу транснаціональних корпорацій на світову торгівлю.

Таким чином, враховується внутрішньо-фірмовий обмін, що здійснюється в межах транснаціональних корпорацій (ТНК), і він враховується у міжнародному товарообміні. За допомогою даних митної статистики можна встановити частку ТНК у міжнародній торгівлі. Крім того, до вартості товарного експорту та імпорту включаються також: вартість поставок комплектного устаткування і матеріалів, враховуючи вартість технічних послуг; ліцензійні відрахування; вартість товарів, проданих або куплених через торгових посередників на ярмарках і виставках; вартість товарів, що надаються в оренду іноземному контрагенту та переміщуються через митний кордон [1].

У статистиці зовнішньої торгівлі товарами України враховуються всі товари, які додаються до запасів матеріальних ресурсів країни або відраховуються з них через їх ввезення (імпорт) або вивезення (експорт) за межі митної території. Україна застосовує загальну систему торгівлі, в якій межі статистичної території країни збігаються з її економічною територією. Важливо також враховувати, що до зовнішньої торгівлі включається не лише обмін товарами, а й послугами, які можуть мати значний вплив на економічний показник країни [3].

Згідно Закону України "Про зовнішньоекономічну діяльність" в Україні суб'єктами ЗЕД можуть здійснюватися наступні види діяльності, до яких належать:

- експорт та імпорт товарів, капіталів та робочої сили;

- надання суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України послуг іноземним суб'єктам господарської діяльності, в тому числі: виробничих, транспортно-експедиційних, страхових, консультаційних, маркетингових, експортних, посередницьких, брокерських, агентських, консигнаційних, управлінських, облікових, аудиторських, юридичних, туристських та інших, що прямо і виключно не заборонені законами України; надання вищезазначених послуг іноземними суб'єктами господарської діяльності суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності України;

- наукова, науково-технічна, науково-виробнича, виробнича, навчальна та інша кооперація з іноземними суб'єктами господарської діяльності; навчання та підготовка спеціалістів на комерційній основі

- міжнародні фінансові операції та операції з цінними паперами у випадках, передбачених законами України;

- кредитні та розрахункові операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності; створення суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності банківських, кредитних та страхових установ за межами України; створення іноземними суб'єктами господарської діяльності зазначених установ на території України у випадках, передбачених законами України;

- спільна підприємницька діяльність між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності, що включає створення спільних підприємств різних видів і форм, проведення спільних господарських операцій та спільне володіння майном як на території України, так і за її межами;

- підприємницька діяльність на території України, пов'язана з наданням ліцензій, патентів, ноу-хау, торговельних марок та інших нематеріальних об'єктів власності з боку іноземних суб'єктів господарської діяльності; аналогічна діяльність суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності за межами України;

- організація та здійснення діяльності в галузі проведення виставок, аукціонів, торгів, конференцій, симпозіумів, семінарів та інших подібних заходів, що здійснюються на комерційній основі, за участю суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності; організація та здійснення оптової, консигнаційної та роздрібною торгівлі на території України за іноземну валюту у передбачених законами України випадках;

- товарообмінні (бартерні) операції та інша діяльність, побудована на формах зустрічної торгівлі між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності;

- орендні, в тому числі лізингові, операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності;

- операції по придбанню, продажу та обміну валюти на валютних аукціонах, регульованих грошових ринках та на міжбанківському валютному ринку;

- роботи на контрактній основі фізичних осіб України з іноземними суб'єктами господарської діяльності як на території України, так і за її межами; роботи іноземних фізичних осіб на контрактній оплатній основі з суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності як на території України, так і за її межами;

- інші види зовнішньоекономічної діяльності, не заборонені прямо і у виключній формі законами України [5].

Поза звичайним експортом та імпортом товарів та послуг, в світовій практиці розповсюджені інші типи експортно-імпортних операцій, пов'язаних з міжнародною торгівлею. Це, зокрема, включає товарообмінні угоди, ліцензування, систему франчайзингу, управлінські контракти, міжнародний лізинг та інші форми бізнесових відносин.

Зовнішньоекономічна діяльність підприємства - це складова його загальної діяльності, яка включає в себе ряд виробничо-господарських, організаційно-економічних та оперативно-комерційних функцій. Вона визначається зовнішньоекономічними зв'язками держави, пов'язаними з участю підприємства

на міжнародному ринку та здійсненні зовнішньоекономічних операцій. Напрямки, форми та методи цієї діяльності формуються відповідно до цілей та завдань підприємства з метою забезпечення його функціонування та розвитку.

Вихід підприємства на зовнішні ринки, а також розгортання або розвиток будь-якого іншого виду зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) передбачає не лише активне втручання в міжнародні ринки, але й стратегічне планування. Розробка відповідної стратегії є ключовою для успішного ведення зовнішньоекономічної діяльності. У теорії і практиці міжнародного маркетингу та стратегічного управління ЗЕД існують різні аспекти, які визначають оптимальні шляхи досягнення успіху на зовнішніх ринках. Ці аспекти становлять невід'ємну складову механізму розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства, доповнюючи та підтримуючи його стратегічні цілі та завдання [6].

1.2 Особливості здійснення експортно-імпортних операцій підприємств в умовах кризи

На сьогодні міжнародний обмін товарами та послугами має ключове значення для економічного прогресу країни. Це дозволяє країнам розширювати їх виробничі та споживчі можливості, забезпечує необхідні товари для внутрішнього ринку, допомагає збільшувати експортний обсяг продукції, який не може бути повністю поглинутий внутрішнім попитом, та зміцнює конкуренцію на міжнародному ринку.

У контексті інтеграційного процесу під час воєнних дій проблема складнощів у обліку та оподаткуванні зовнішньоекономічних операцій стає особливо актуальною. Нестабільна політична ситуація та переривчастість торговельних відносин у цей період можуть значно ускладнити процеси ведення бізнесу. Однак, водночас, це відкриває можливості для оптимізації економічних стратегій та пошуку нових ринків збуту. Важливою стає не лише ефективність

обліку та оподаткування, але й гнучкість у реагуванні на зміни, що відбуваються в міжнародному торговельному середовищі [2].

Війна росії проти України викликала наглий потреб у спрощенні митного оформлення різних категорій товарів. Це стало критично важливим як для постачання Збройних Сил України та Територіальних Органів оборони додатковим захисним та військовим обладнанням, так і для забезпечення цивільного населення продовольством, медикаментами та іншою гуманітарною допомогою. Законодавство запровадило ряд нових норм, спрямованих на досягнення цієї мети, на які варто звернути увагу суб'єктам господарювання.

По-перше, постановою КМУ від 18 березня 2022 р. № 314 «Деякі питання забезпечення провадження господарської діяльності в умовах воєнного стану» передбачено спрощення ведення господарської діяльності шляхом зменшення кількості необхідних дозвільних документів у період воєнного стану. Це актуально саме для новостворених підприємств.

Замість розрізаних дозвільних документів суб'єкти господарювання отримали можливість подати декларацію на проведення господарської діяльності до Міністерства економіки України або до Міністерства внутрішніх справ України (в залежності від характеру господарської діяльності). Однак такий захід спрощення не поширюється на зовнішньоекономічну діяльність (у тому числі на нові підприємства), для якої необхідно отримувати відповідні ліцензії для окремих видів діяльності, наприклад, експорт певних категорій товарів.

Основним документом, який врегульовує види товарів, які підлягають ліцензуванню та квотуванню під час здійснення ЗЕД під час воєнного стану, є постанова КМУ від 29 грудня 2021 р. № 1424 «Про затвердження переліків товарів, експорт та імпорт яких підлягає ліцензуванню, та квот на 2022 рік».

Введення воєнного стану в Україні суттєво вплинуло на регулювання ліцензування та квотування експорту товарів. Парламент кілька разів вносив зміни до переліку товарів, експорт яких підлягає ліцензуванню та/або квотуванню [4].

Точність і достовірність обліку експортно-імпортних операцій є ключовим елементом ведення бізнесу, особливо в умовах глобалізації світової економіки. Можливість точного обліку і оподаткування експортно-імпортних операцій зумовлена високою конкуренцією на ринках та потребою у збільшенні доходів. Державний бюджет України має залежність від зовнішньоекономічної діяльності, тому державна митна політика в сучасних умовах в Україні відіграє дуже важливу роль. Особливо, враховуючи повномасштабне вторгнення росії в Україну, що зумовило нагальну потребу у спрощенні митного оформлення різноманітних груп товарів [8].

Аналіз та оцінка є важливими етапами дослідження особливостей обліку експортно-імпортних операцій. Це дозволяє отримати точну інформацію про обсяг та структуру експорту та імпорту, а також про різноманітні аспекти, такі як оподаткування та збір даних. Наприклад, після підписання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом зросли обсяги експорту до країн ЄС, але зменшилися до країн СНД. Також санкції, які накладаються на деякі країни, можуть суттєво впливати на обсяги експорту та імпорту з цих країн. [8]

Особливості обліку і оподаткування експортно-імпортних операцій та вплив повномасштабного вторгнення на них можна порівняти за декількома аспектами.

По-перше, експортно-імпортні операції найчастіше відбуваються між країнами з різними рівнями економічного розвитку. Так, розвиненіші країни експортують високотехнологічні товари та послуги, тоді як менш розвинені країни відправляють на зовнішні ринки сировину та інші необроблені ресурси. У разі повномасштабного вторгнення іншої країни, шляхом зменшення обсягів зовнішньої торгівлі та економічного співробітництва між країнами, однак вторгнення може спричинити серйозні політичні та економічні дослідження для збереження світу та стабільності.

По-друге, внаслідок вторгнення може відбутися зміна структури експортно-імпортних операцій, оскільки вона залежить від економічних та політичних умов країни-учасниці. Наприклад, якщо одна з країн, що постраждала від вторгнення,

переживає економічну кризу або інші негативні наслідки, це може призвести до змін у обсягах та напрямках зовнішньої торгівлі.

По-третє, вторгнення може відобразитися на обліку та оподаткуванні зовнішньоекономічних операцій, зокрема на формуванні цін на товари та послуги. Наприклад, в результаті вторгнення можуть збільшитися ризики для транспортування товарів, що може призвести до зростання витрат на логістику та страхування. Крім того, вторгнення може призвести до зниження попиту на експортовані товари та послуги, що може вплинути на їх обсяги та погіршити прибутковість компаній, що займаються зовнішньоекономічною діяльністю. У таких умовах компанії можуть переглядати свої експортні стратегії та шукати нові ринки збуту, що може вплинути на загальну структуру експортної діяльності країни.

Таким чином, повномасштабне вторгнення може значно вплинути на облік експортно-імпортних операцій компаній. Наприклад, зменшення попиту на товари через кризу може призвести до скорочення експортних операцій, що в свою чергу вплине на фінансові результати підприємства. Також, введення нових обмежень на переміщення товарів може змусити внести зміни у облікові процедури та документообіг компанії. Тому важливо здійснювати постійний аналіз і моніторинг змін у міжнародній торгівлі та регулюванні зовнішньоекономічної діяльності, щоб забезпечити ефективну реєстрацію експортно-імпортних операцій компаній. [8]

1.3 Підходи до оцінювання ефективності експортно-імпортних операцій підприємств

Під час проведення оцінювання економічної ефективності експортно-імпортної діяльності та її складових існуючі підходи істотно обмежують теоретико-аналітичний потенціал та його дієвість. Ці підходи є застарілими, вони

обмежуються визначенням економічного ефекту від окремої операції. Ефективність розглядається як відносне вираження окремого ефекту.

Визначається п'ять основних підходів до оцінювання економічної ефективності експортно-імпортних операцій: порівняльний, адитивний, нормативний, синтетичний та інтегральний підхід. За інтегрального підходу експортно-імпортні операції доцільно розглядати в поєднанні як експортно-імпортну діяльність підприємств.

Порівняльний підхід є пов'язаним із практикою господарювання в період радикальних економічних реформ та пострадянської трансформації [11].

У дослідженні Л. Є. Котик, що базується на аналізі діяльності українських підприємств у 90-х роках минулого століття під час економічної трансформації, переконливо доведено, що адитивні моделі оцінки економічного ефекту зовнішньоекономічної діяльності, якщо застосовуються до аналізу ефективності підприємства в цілому, мають значення лише для тих підприємств, які здійснюють випадкові експортні операції, не маючи при цьому мети встановлення постійних ланцюгів збуту та партнерів [11].

Подібна ситуація може спричинити втрату капіталу підприємства через недбале ведення фінансових операцій. Зазвичай такі практики не враховують стратегічний вимір діяльності підприємства та його потенційних майбутніх прибутків. У сучасних умовах негативний фінансовий результат в окремій операції з експорту чи імпорту не завжди свідчить про неефективність експортної діяльності в цілому. Це може бути обумовлено перехідними факторами, такими як тимчасові коливання кон'юнктури чи надання тимчасових пільг контрагентам, і може бути компенсовано прибутками у майбутньому або іншими джерелами доходу.

Якщо узагальнити зазначені умови, мова йде про взаємодію у сфері експорту та імпорту між підприємствами, які належать до великих внутрішніх ринків з різними цінами на основні фактори виробництва та з фіксованими валютними курсами.

Такі підходи до визначення ефективності імпорту певної продукції передбачають порівняння її імпоротної ціни з ціною аналогічного товару, який виробляється на внутрішньому ринку (цей показник називається ефектом від здійснення імпортних операцій). Враховується можливість вибору підприємством між здійсненням продажів або закупівель на внутрішньому або зовнішньому ринку; експорт та імпорт розглядаються як відокремлені операції, не пов'язані єдиним технологічним ланцюгом. Аналіз окремих операцій або їх сукупності, здійснений на основі випадкових параметрів (наприклад, за довільно вибраний період часу - операційний рік), припускає, що експортна (імпортна) діяльність для підприємства є випадковою та несистематичною. Загалом, суть цього напряму можна також визначити як встановлення "ступеня збільшення доходу підприємства під час здійснення експортних поставок, що визначається на основі порівняння (встановлення співвідношення) показників ефективності певних експортних операцій (продаж певного товару нерезидентам) з відповідними показниками ефективності проведення аналогічних операцій на внутрішньому ринку (за кількістю, якістю та структурою продажів)" [12, с. 96].

Проблема цього підходу полягає у тому, що він ґрунтується на порівнянні альтернатив між "внутрішнім ринком" і "зовнішнім ринком". Це було можливо до 90-х років минулого століття, коли існували окремі економічні системи вільного світу та радянський табір, і ставилось питання: "чи обмінюватись імпортом, чи інвестувати в внутрішнє виробництво аналогічних товарів", "експортувати або задовольняти внутрішню потребу в такому товарі". У сучасній українській економіці таке порівняння можливе лише у виняткових випадках. Масштаби вітчизняної економіки не передбачають наявності практично повного спектра товарів-замінників імпортованим товарам та засобам праці. Реальною альтернативою є вибір між зовнішніми постачальниками певної сировини, компонентів або обладнання.

Щодо експорту, ситуація порівняння передбачає існування ізольованих ринків із відмінними принципами формування цін на фактори виробництва

(працю, землю, капітал, інформацію). У такому виразі здійснення обмінів між різними економічними системами створює проблему сумісності рівнів цін і купівельної спроможності валют.

Адитивно-аналітичний підхід ґрунтується на визначенні абсолютного ефекту, що досягається завдяки експортній та (або) імпортній діяльності, який розраховується як різниця між витратами на здійснення експорту (імпорту) та отриманим доходом від цієї діяльності. На практиці його впровадження передбачає побудову структурованих моделей для розрахунку витрат та доходу від експортно-імпортної діяльності. Елементами цих моделей є ціна продукції, обсяг реалізації, собівартість продукції, податкові відрахування, транспортні та страхові витрати, ефекти від зміни валютних курсів і таке інше, кожен з яких коригується з урахуванням часової вартості залучених коштів.

Якщо розглядати експортну/імпортну діяльність як потік, то для оцінки економічного ефекту зазвичай використовується певний період часу, наприклад, місяць або рік. Можливий дискретний підхід до визначення економічного ефекту конкретної експортної/імпортної операції. У цьому випадку експортно-імпортна діяльність підприємства вважатиметься ефективною, якщо ці операції приносять позитивний ефект. Рентабельність експортних/імпортних операцій можна розглядати як показник ефективності експортно-імпортної діяльності, який обчислюється як відношення вкладених у ці операції ресурсів до одержаного результату.

На практиці основні показники виручки та витрат від операцій з експорту та імпорту можуть бути розглянуті більш детально за допомогою декомпозиції змінних. Наприклад, собівартість експортної або імпортної операції може бути розкрита як сума різних складових, таких як собівартість експортної продукції, валютний курс, управлінські витрати, комерційні витрати, інші витрати та прибутки, пов'язані з експортом, тощо [11].

Нормативна концепція ефективності експортної та імпортної діяльності, також відома як концепція збалансованої оцінки, передбачає порівняння

фактичних результатів з певним рівнем, який визначається як максимальний або стандартний. Розробка системи показників розвитку підприємства, які групуються за напрямками та пріоритетами, повинна включати показники експортно-імпоротної діяльності, що утворюють конкретну ієрархію цілей.

Недоліками цього підходу є тенденція до розширення набору використовуваних показників-індикаторів, що може призвести до послаблення логічного зв'язку між ними та їх групами, а також утворення пастки під назвою "ефективність – результативність". У цьому випадку важливо зрозуміти, що досягнення певного (зокрема, запланованого) результату не завжди означає досягнення ефективності у відношенні до цього результату. Отже, "управління результативністю неможливе без належного розуміння її сутності та особливостей" [11].

Синтетичний підхід до вивчення проблеми експортно-імпоротної діяльності підприємства впливає з розуміння економічної ефективності як системи факторів різної природи, які формують окремі системи та підсистеми. Виявлення певної структурованості цього поняття потребує застосування дедуктивного підходу та складних процедур аналізу та моделювання, заснованих на цьому підході.

Основне завдання дослідження економічної ефективності експортно-імпоротної діяльності полягає у виявленні системних зв'язків та ієрархії в складній системі факторів. На практиці це можна здійснити шляхом оцінювання взаємозв'язку "між двома системами випадкових величин, які є системами показників, описуючи кожну з компонентів" за допомогою процедур факторного і канонічного кореляційних аналізів [11].

Інтегративний підхід до теоретичного вивчення проблем ефективності експортно-імпоротної діяльності полягає у встановленні її впливу на певний основний (інтегральний) показник діяльності підприємства.

В. Ю. Горчаков надає подібне визначення економічної ефективності експортно-імпоротної діяльності підприємства через: 1) досягнення сприятливого

співвідношення темпів змін прибутку, обсягів експорту та загальних витрат; 2) "валютну ефективність імпорту"; 3) маржинальний вплив факторів на обсяг прибутку. Отже, узагальнюючи ці положення, можна сказати, що ефективною є експортно-імпортна діяльність, за якої досягається випереджальний ріст прибутку при зростанні обсягів експорту, за гранично сприятливого співвідношення впливу факторів зростання та мінімізації негативного впливу валютних курсів при імпорті сировини та обладнання. Прибуток підприємства виступає як мета та інтегральний показник ефективності.

Експортно-імпортні операції можуть вважатися ефективними, якщо вони позитивно впливають на загальну економічну ефективність діяльності підприємства. В науковій літературі існує значна кількість досліджень щодо проблеми економічної ефективності підприємств. Незважаючи на різноманітність підходів та визначень у цьому контексті, проблема економічної ефективності діяльності підприємства залишається предметом дискусій та подальших досліджень.

За аналізом М. Мейєра, відсутність вираженого зв'язку між окремими критеріями ефективності стає причиною теоретичної складності. Загальновживані показники, такі як прибутковість, задоволення клієнтів та вартість активів, зазвичай не виявляють вираженої кореляції між собою. Визнання відсутності провідного критерію економічної ефективності фірми спричинило розробку та поширення концепції збалансованої системи показників, що передбачає моніторинг та контроль кількох параметрів ефективності одночасно. Проте на практиці спостерігається тенденція до розширення переліку моніторингованих показників, що робить визначення балансу ефективності завданням надто складним для виконання.

Співвідношення різних типів ефективності підприємства з поняттям економічної ефективності є теоретичним питанням. У широкому значенні всі види ефективності, які розглядаються, можуть бути класифіковані як економічні [11].

Враховуючи теоретичні аспекти дослідження експортно-імпоротної діяльності промислових підприємств, можна окреслити наступні фактори, що визначають її ефективність (табл. 1.3.1).

Таблиця 1.3.1 - Класифікація факторів впливу на економічну ефективність експортних та імпорتنних операцій підприємства [11].

Назва фактора	Тип фактора	
	прямі	посередні
<i>Фактори зовнішнього середовища</i>		
макроекономічні	<ul style="list-style-type: none"> • курсові впливи; • валютне кредитування 	
регулятивні	<ul style="list-style-type: none"> • оподаткування; • трансакційні витрати 	
ринкові	<ul style="list-style-type: none"> • конкурентність ринку (галузевий чинник) 	
<i>Фактори внутрішнього середовища</i>		
організаційні		<ul style="list-style-type: none"> • ефект синергії • ефект економії на процесах
технологічні		<ul style="list-style-type: none"> • ефект масштабу
компетентнісні		<ul style="list-style-type: none"> • ефект навчання; • ефект міжкультурної взаємодії
<i>Фактори стратегії</i>		
стратегія фірми	<ul style="list-style-type: none"> • ступінь залученості; • диференціація ринків; • ефект кроскультурної взаємодії 	

Групування факторів, наведених у таблиці 1.3.1, відповідає найбільш загальному та логічному поділу на зовнішні, які визначають ринкове середовище та його вплив на діяльність фірми, та внутрішні, які впливають на внутрішнє середовище (організацію) фірми [11].

Крім того, виокремлені фактори стратегії, які відображають реакцію менеджменту фірми на процес експортно-імпоротної діяльності. Узагальнено, цей розподіл відповідає SCP-парадигмі в теорії експортно-імпоротної діяльності підприємства. Фактори також класифіковані за характером впливу, який вони здійснюють на експортно-імпорتنу діяльність промислових підприємств [11].

Вплив факторів стратегії на економічний результат експортно-імпорتنих операцій можна пояснити тісним зв'язком між ними та факторами зовнішнього середовища. Стратегія експортно-імпоротної діяльності підприємства виступає як інструмент адаптації до цього середовища, а не просто як сукупність дій. Обираючи ринки для експорту, підприємство автоматично обирає й валюту торгівлі, регулятивні правила та інші аспекти, що визначаються законодавством країни своїх партнерів. Таким чином, фактори стратегії не просто впливають, а й формуються під впливом зовнішнього середовища [13].

Фактори внутрішнього середовища фірми проявляються як наслідки, що виникають у результаті здійснення промисловим підприємством експортно-імпоротної діяльності. Хоча вони не мають прямого зв'язку з економічними результатами окремих експортно-імпорتنих операцій, їх вплив через непрямі зв'язки відображається на загальних фінансових показниках діяльності підприємства [11].

Експортна діяльність відіграє ключову роль в економіці будь-якої країни, оскільки вона сприяє надходженню іноземної валюти, стимулює розвиток національного виробництва та підвищує конкурентоспроможність продукції на світовому ринку. Одним із головних показників ефективності експорту є його валютна ефективність. Валютна ефективність експорту розраховується як співвідношення суми виручки від експортованих товарів до суми витрат на їх виробництво та реалізацію за формулою (1.1):

$$E = \frac{\sum_{i=1}^n P_c * Q}{\sum_{i=1}^n C_i * Q} \quad (1.1)$$

де P_c – валютна ціна i -го експортного товару; Q – обсяг експорту i -го товару, од.; C_i – витрати на виробництво та реалізацію одиниці i -го товару, грн; n – кількість назв експортованих товарів.

Як бачимо, поняття валютної ефективності експорту виходить за межі простого економічного показника. Фактично, воно слугує "внутрішнім курсом" валюти для підприємства, яке здійснює експорт. Цей "внутрішній курс" визначає, скільки гривень отримує підприємство за одиницю експортної продукції, з огляду на витрати, понесені на її виробництво та збут [11].

В умовах жорсткого регулювання валютних операцій показник валютної ефективності експорту набуває особливого значення. Він демонструє, наскільки ефективно підприємство "заробляє валюту" та нарощує власні валютні резерви, фактично здійснюючи конвертацію національної валюти через виробничий процес та експорт [11].

При розрахунку обсягу валютної виручки в гривні за діючим курсом ринкової конвертації отримується простий показник рентабельності виробництва експортних товарів. Виявлення впливу конкретних факторів експортно-імпоротної діяльності, зокрема валютних (курсових), є при цьому проблематичним [11].

Курсові коливання є одним з найважливіших специфічних факторів, що впливають на загальну економічну ефективність промислових підприємств у контексті їх експортно-імпоротної діяльності. У більш загальному сенсі цей вплив можна розглядати як дію зовнішнього фінансового середовища підприємства, яке при експортно-імпоротної діяльності включає взаємодію зовнішніх і внутрішніх валютно-фінансових ринків [11].

Необхідно дослідити, як девальваційні процеси впливають на фінансові показники підприємства, що здійснює торгівлю в різних валютах (тобто імпортує матеріали та/або обладнання в одній валюті, але експортує продукцію, отримуючи виручку в іншій). Особливо цікавим є вплив ситуацій, коли відбувається нерівномірне зростання реальної вартості валютних пар, і це зростання не є пропорційним [11].

Якщо припустити, що експортна виручка дорівнює валовій виручці підприємства, сировина та матеріали імпортуються, інші виробничі витрати залишаються незмінними і ними можна знехтувати, то економічна ефективність експортно-імпортних операцій дорівнюватиме загальній ефективності (рентабельності) діяльності підприємства за період n , протягом якого здійснюється k операцій, і визначатиметься за формулою (1.2):

$$E = \frac{\sum_{k=1}^n (a_k * c * i_n) - \sum_{k=1}^n (b_k * c * i_n)}{\sum_{k=1}^n (a_k * c * i_n)} \quad (1.2)$$

де a – експортна виручка, b – оплата угод за імпортом, c – курс валюти, i – індекс інфляції.

Для цієї моделі нерівномірне зростання реальної вартості валютної пари на 10 % для валюти імпорту та на 5 % для валюти експорту знижує ефективність експортно-імпортних операцій приблизно на 20 %.

Таким чином, нерівномірність динаміки реальних курсів торговельних валют може суттєво змінити стандартну схему, за якою девальвація національної валюти сприяє покращенню економічних позицій підприємств, що експортують свою продукцію. На практиці може виникати негативна для підприємства різниця між рівнями девальвації валют експорту та імпорту. Важливо враховувати, що, якщо обсяги експорту товарів можуть бути досить легко оцінені, то визначити обсяги фактично імпортованих товарів складніше. Це зумовлено наявністю імпорту через внутрішнього посередника, а також тим фактом, що такий імпорт побічно впливає на вартість товарів і послуг внутрішнього виробництва, наприклад, на вартість енергії та енергоносіїв [11].

Висновки до розділу 1

На підставі аналізу літературних джерел доведено, що зв'язок між країнами є ключовим для економічного зростання та розвитку. У сучасному світі, де глобальний ринок стає все більш взаємопов'язаним, експортно-імпортні операції стають ще важливішими. Для їхнього успішного здійснення необхідне ретельне

розуміння законодавства, митних правил та пошук нових ринків. Важливість інноваційних підходів у цій сфері полягає у вмінні знаходити нові ринки, встановлювати партнерські відносини та ефективно керувати логістикою.

При опрацюванні профільних джерел встановлено, що експорт та імпорт не лише сприяють обміну товарами, а й розширюють доступ до ринків для підприємств. Крім того, реекспорт та імпорт для переробки є важливими стратегіями. Усі аспекти експортно-імпортних операцій є важливими для аналізу економічних взаємозв'язків між країнами та впливу транснаціональних корпорацій на світову торгівлю.

Аналіз наукових робіт надав змогу заявити, що міжнародний обмін товарів та послуг є ключовим фактором для економічного зростання країни, що в умовах глобалізації допомагає розширювати виробничі та споживчі можливості, збільшувати експорт, а також зміцнювати конкуренцію на міжнародному ринку. Однак, під час воєнних конфліктів, таких як вторгнення росії в Україну, складності у митному оформленні та ліцензуванні можуть ускладнити економічну ситуацію.

Тим не менш, це також може створити можливості для пошуку нових ринків та оптимізації стратегій бізнесу. Точний облік та оподаткування зовнішньоекономічних операцій важливі для забезпечення ефективності бізнесу в умовах глобальних змін. У цьому контексті, постійний аналіз та моніторинг змін у міжнародній торгівлі є важливими для успішного функціонування компаній.

Розглядаючи підходи до оцінювання ефективності експортно-імпортних операцій підприємств можемо виділити 5 методів: порівняльний, адитивний, нормативний, синтетичний та інтегральний підхід. Порівняльний підхід базується на порівнянні з іншими схожими підприємствами або періодами часу. Адитивний підхід спрямований на розрахунок абсолютного ефекту експортно-імпортової діяльності. Нормативний підхід передбачає порівняння фактичних результатів з певними стандартами. Синтетичний підхід враховує комплексність ефектів експортно-імпортних операцій, тоді як інтегральний підхід спрямований на

визначення їх впливу на загальну ефективність підприємства. Інтегративний підхід спрямований на розуміння того, як експортно-імпортні операції впливають на загальну ефективність функціонування підприємства.

2 АНАЛІЗ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВ

2.1 Сучасний стан експортно-імпортних операцій підприємств України

Щоб описати сучасний стан експортно-імпортних операцій підприємств України, було проаналізовано дані за останні п'ять років (2019-2023 рр.). Цей період охоплює багато важливих подій, які значно вплинули на торговельну діяльність. Зокрема, пандемія COVID-19, що розпочалася у 2020 році, спричинила значні перебої в міжнародних ланцюгах постачання та попиті на товари. Також, військовий конфлікт, що почався у 2022 році, серйозно вплинув на економіку країни та її експортно-імпортні операції.

Аналіз даних за цей період дозволяє оцінити динаміку змін, виявити ключові тенденції та визначити основні виклики, з якими зіткнулися українські підприємства.

Розглядаючи дані про структуру валового внутрішнього продукту України за кінцевим використанням, можна побачити і динаміку співвідношення експорту та імпорту України за останні роки. Ці дані дають можливість виявити, як змінювалися обсяги та структура зовнішньої торгівлі, а також як зовнішні фактори впливали на економіку країни (рис. 2.1.1).

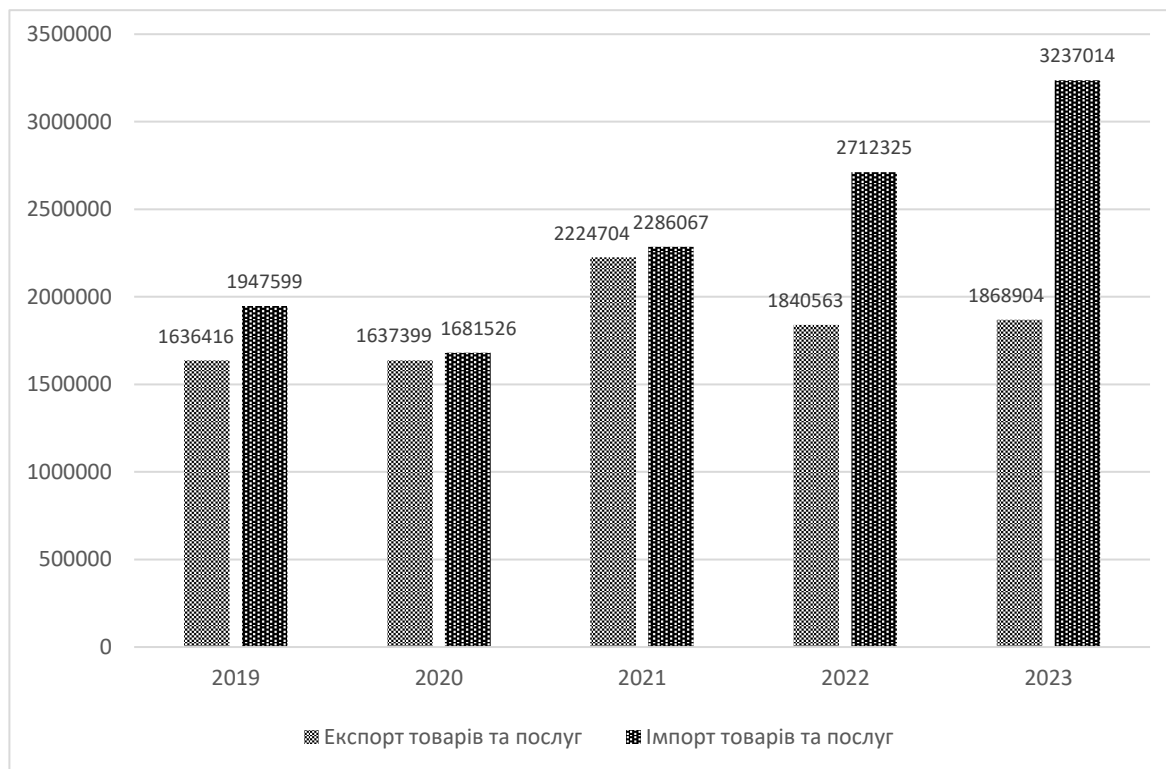


Рис. 2.1.1. Зовнішньоторговельний баланс України за 2019 – 2023 рр. (млн грн.) [18].

Як видно, обсяги експортно-імпортних операцій зростають, але імпорт в Україну в останні роки хронічно випереджає експорт, а їх різниця сягає часом 8 % ВВП.

Україна, як країна з перехідною економікою, має певні особливості у сфері експортно-імпортних операцій. Зокрема, вона визначається експортно-сировинною спрямованістю та імпортозалежністю, що впливає на галузеву спеціалізацію країни. Аналіз товарної структури експорту та імпорту дозволяє визначити ключові сектори, які можуть бути важливими для розвитку економічних відносин з Європейським Союзом [23].

Стан зовнішньої торгівлі товарами у 2023 році продемонстрував ознаки певної стабілізації у зовнішньоекономічній діяльності, незважаючи на виклики, пов'язані з воєнними діями та економічною нестабільністю. Дані за цей рік відображають складну економічну ситуацію, але також свідчать про зусилля зі збільшення митних надходжень та підтримки експорту, особливо продовольчих товарів, які залишаються ключовим експортним продуктом України.

Для проведення аналітики та аналізу особливостей обліково-експортно-імпортних операцій можна використовувати різноманітні статистичні дані та звіти. Наприклад, згідно даних Державної служби статистики України за 2022 рік, експорт товарів скоротився на 35 %, а імпорт – на 24 % порівняно з 2021 роком. В 2023 році ситуація стала ще гірше: рівень експорту зменшився на 18 %, а імпорту збільшився на 15 % (рис. 2.1.2) [9].

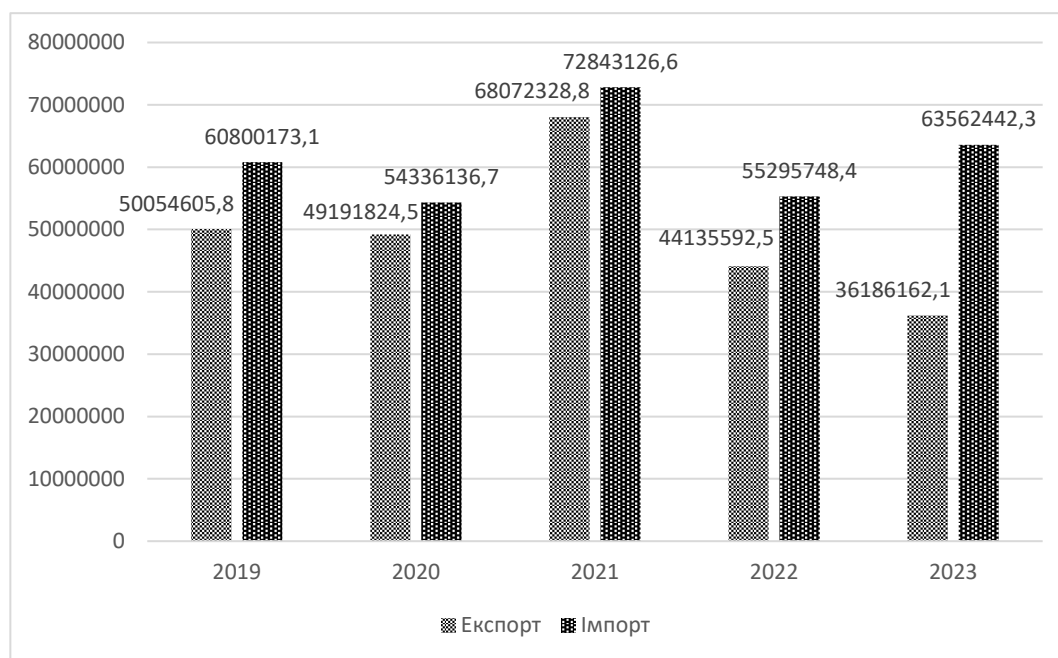


Рисунок 2.1.2. Товарна структура зовнішньої торгівлі України у 2019-2023 рр. [9]

У зв'язку з пандемією COVID-19, введеними обмежувальними заходами в багатьох країнах та повномасштабним вторгненням росії в Україну, обсяги експорту та імпорту погіршуються [9].

Нерівномірне зростання реальної вартості пари валют на 10 % для валюти імпорту та на 5 % для валюти експорту зменшує ефективність експортно-імпортних операцій на близько 20 % [8].

Тому варто більш детально дослідити динаміку експорту та імпорту по роках. На рисунку 2.1.3 відображено основні товари, що експортуються за період з 2019 по 2023 рік.

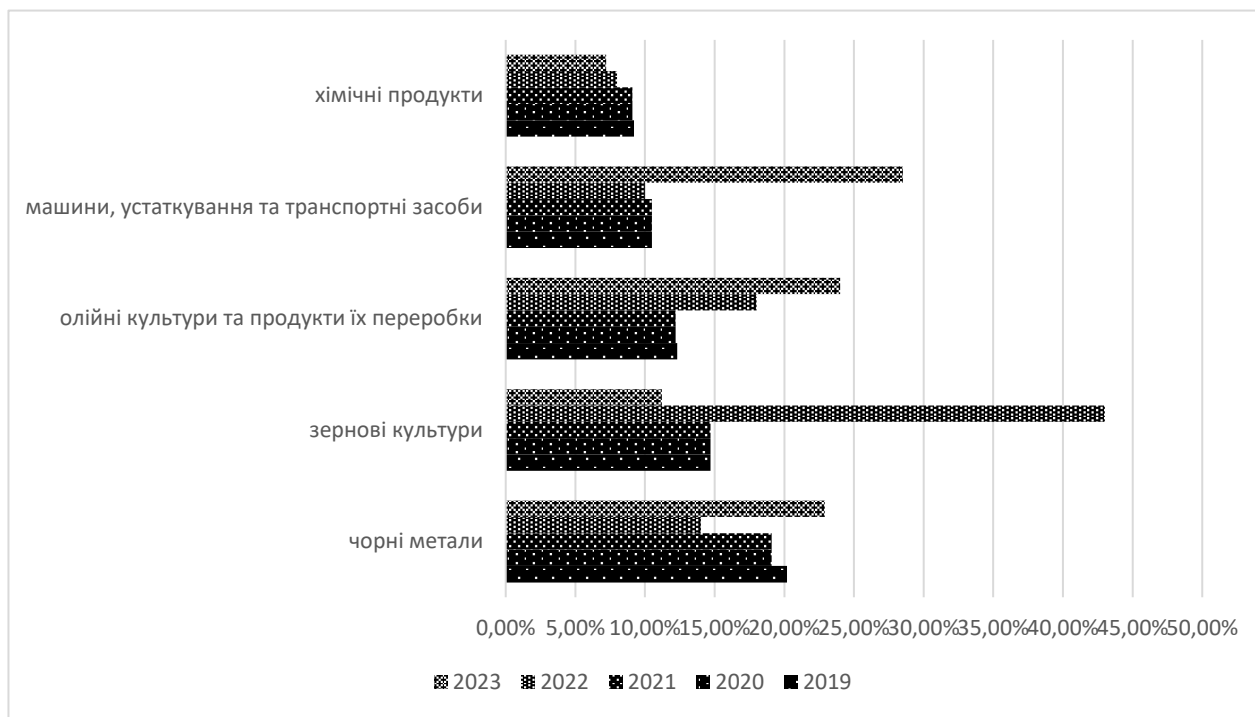


Рисунок 2.1.3. – Основні групи експортованих товарів за 2019-2023 рр.

Загалом, Рисунок 2.1.3 демонструє зміни у частках основних товарів в експорті України за період з 2019 по 2023 рік. До цих товарів відносяться чорні метали, зернові культури, олійні культури та продукти їх переробки, машини, устаткування та транспортні засоби, а також хімічні продукти.

Якщо описувати хімічні продукти, то на рис. 2.1.3. ми бачимо, що частка хімічних продуктів залишалася відносно стабільною протягом аналізованого періоду, з невеликими коливаннями. Найвища частка спостерігалась у 2021 році, що може бути пов'язане з відновленням економік після пандемії COVID-19, що спричинило збільшення попиту на різні хімічні продукти. Після 2021 р. відбулося невелике зменшення, що може бути пов'язане з відновленням виробництва в інших країнах або зміною цін на сировину.

Щодо машин, устаткування та транспортних засобів, то частка цієї групи товарів демонструє поступове зростання, досягнувши найвищого рівня у 2023 році. Цей тренд свідчить про поступове збільшення інтересу до високотехнологічних товарів в українському експорті. Досягнення найвищого рівня у 2023 році може бути наслідком інвестицій в інновації та технології, а також розширення виробничих потужностей.

Частка олійних культур та продуктів їх переробки стабільно зростала з 2019 до 2021 року, після чого дещо знизилась у 2022 році, але знову зросла у 2023 році, досягнувши однієї з найбільших часток серед проаналізованих груп товарів. Стабільне зростання до 2021 року може бути пов'язане зі збільшенням площ під олійні культури та інвестиціями в переробні потужності. Зниження у 2022 році могло бути спричинене змінами у світовому попиті та пропозиції або кліматичними умовами, які вплинули на врожай, а ось зростання у 2023 році може свідчити про відновлення врожаїв або покращення умов для вирощування та переробки олійних культур.

У 2022 році частка зернових культур різко зросла, досягнувши найбільшої величини серед усіх груп товарів (близько 45 %), що може бути наслідком підвищення попиту на зернові культури через глобальні продовольчі кризи або зменшення виробництва в інших ключових країнах-експортерах. В інші роки частка зернових культур була суттєво нижчою, з поступовим зростанням з 2019 до 2021 року, після чого різко зросла у 2022 році та зменшилась у 2023 році.

У 2023 році частка чорних металів знизилась до рівня нижчого, ніж у попередні роки, але все ще займає значну частку експорту. Найвища частка спостерігалася у 2021 році, після чого вона почала зменшуватись. Зниження у 2023 році може бути результатом глобального зниження попиту, зростання конкуренції або зниження цін на чорні метали.

Розглянемо більш детально ситуацію по рокам. Так, у 2019 році номінальний ВВП України становив 153,9 млрд дол. США [31]. Експорт складався з товарів і послуг, де товари становили 31,887 млрд дол. США (80,1 %

від загального експорту), а послуги – 8,025 млрд дол. США (19,9 % від загального експорту) [18]. Основні групи експортованих товарів включали чорні метали (20,2 % від загального експорту), зернові культури (14,7 %), олійні культури та продукти їх переробки (12,3 %), машини, устаткування та транспортні засоби (10,5 %), а також хімічні продукти (9,2 %) [32 – 35] (рис. 2.1.1).

Головними країнами-експортерами для України були Польща (14,5 % від загального експорту), росія (13,2 %), Німеччина (10,7 %), Китай (8,6 %) та Італія (5,8 %) [32 – 34].

Імпорт у 2019 році також складався з товарів і послуг, де товари становили 41,79 млрд дол. США (88,1 % від загального імпорту), а послуги – 5,70 млрд дол. США (11,9 % від загального імпорту) [18]. Основні групи імпортованих товарів включали енергоносії (25,2 % від загального імпорту), машини, устаткування та транспортні засоби (18,8 %), хімічні продукти (13,4 %), продукти харчування та тваринного походження (12,7 %), а також метали та вироби з них (10,8 %) (рис. 2.1.2) [32; 35; 36].

Головними країнами-імпортерами для України були Китай (15,8 % від загального імпорту), росія (14,7 %), Польща (10,9 %), Німеччина (8,2 %) та США (7,8 %) [18].

Загалом, обсяги експортно-імпортних операцій зростали, але імпорт в Україну в останні роки хронічно випереджав експорт, а їх різниця сягала часом 8 % ВВП. Це свідчить про те, що економіка України була сильно залежною від імпорту, що могло створювати певні ризики для стабільності економіки країни. Однак, це також відкривало можливості для підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товарів на внутрішньому ринку та стимулювання експортного потенціалу українських підприємств [19].

У 2020 році структура експортно-імпортних операцій України була визначена рядом ключових показників та тенденцій. Торговельні відносини України в цей період відзначалися співпрацею з ЄС, країнами СНД та іншими країнами світу [20].

Український експорт до Європейського Союзу становив 38,7 % від загального обсягу експорту, тоді як до країн Азії – 37,6 %, а країн СНД – 12,1 %, до інших країн – 11,4 % [38]. Імпорт до України з ЄС становив 46,6 %, з Азії – 28,5 %, з країн СНД – 15,5 %, а з інших країн – 9,4 % [37].

Основними групами товарів, що експортувала Україна, були чорні метали (19,1 %), зернові культури (14,7 %), олійні культури та продукти їх переробки (12,2 %), машини, устаткування та транспортні засоби (10,5 %), а також хімічні продукти (9,1 %) [38] (рис. 2.1.1).

Щодо імпорту, основними товарними групами були енергоносії (24,8 %), машини, устаткування та транспортні засоби (18,7 %), хімічні продукти (13,5 %), продукти харчування та тваринного походження (12,6 %) і метали та вироби з них (10,7 %) [37] (рис. 2.1.2).

Європейський Союз залишався ключовим торговельним партнером України. У 2020 році експорт до ЄС збільшився на 5,2 % порівняно з 2019 роком, а імпорт з ЄС – на 3,8 %. Натомість торгівля з країнами СНД продовжувала скорочуватися. Експорт до СНД у 2020 році зменшився на 1,4 % порівняно з 2019 роком, а імпорт з цих країн зменшився на 2,3 % [37; 38].

Український експорт переважно складався з сировини та продукції з низькою доданою вартістю. Частка високотехнологічних товарів в експорті була досить низькою, що свідчило про певну залежність економіки від виробництва сировинних товарів. З іншого боку, імпорт до України складався переважно з готової продукції, машин та устаткування. Висока частка енергоносіїв у структурі імпорту підкреслювала вразливість української економіки до змін цін на ці ресурси [20].

У 2020 році Україна зіткнулася з дефіцитом торгового балансу в розмірі 14,2 млрд доларів США. Це вказувало на те, що країна імпортувала більше товарів та послуг, ніж експортувала, що створювало певні економічні виклики.

Також важливо відзначити, що формування та розвиток вітчизняної економіки залежить від вирішення проблеми зовнішньоекономічних зв'язків,

тому що вони відіграють значну роль у національній економіці, істотно впливають на темпи економічного росту в Україні.

Ефективне управління експортно-імпортними операціями неможливе без науково обґрунтованого підходу до розв'язання комплексу задач їх інформаційного забезпечення, які вирішуються в системі обліку і аналізу [15].

Основними групами товарів, які Україна експортувала у 2021 році, були чорні метали (частка у загальному експорті становить 19,1 %), зернові культури (14,7 %), олійні культури та продукти їх переробки (12,2 %), машини, устаткування та транспортні засоби (10,5 %), а також хімічні продукти (9,1 %) (рис. 2.1.1) [39; 40].

У структурі імпорту основні групи товарів включали енергоносії, машини, устаткування та транспортні засоби, хімічні продукти, продукти харчування та тваринного походження, а також метали та вироби з них. Частка енергоносіїв у загальному імпорті становила 18 %, машин, устаткування та транспортних засобів – 23 %, хімічних продуктів – 18 %, продуктів харчування та тваринного походження – 11 %, а металів та виробів з них – 9,5 % (рис. 2.1.2) [39; 41].

Основними країнами-партнерами для українського експорту та імпорту залишались країни Європейського Союзу, частка яких у загальному експорті становила 43,7 %, в імпорті – 48,2 %; країни СНД – 30,3 % в експорті та 29,9 % в імпорті; інші країни – 26,0 % частка експорту та 21,9 % імпорту відповідно [43].

У 2021 році відбулися деякі зміни в структурі експорту та імпорту України. Спостерігалось зростання частки зернових культур та олійних культур у загальному експорті, водночас частка чорних металів знизилася. Незначне зростання було помічено у частці машин, устаткування та транспортних засобів, а також хімічних продуктів. У структурі імпорту відбулося зростання частки машин, устаткування та транспортних засобів, водночас частка енергоносіїв знизилася. Незначне зростання також спостерігалось у частці хімічних продуктів, продуктів харчування та тваринного походження, а також металів та виробів з них [21; 22].

У 2021 році вартість експорту товарів з України зросла на 36,7 % порівняно з 2020 роком. Це зростання було зумовлене збільшенням цін на сировину та продукцію, що експортується з України. Проте фізичні обсяги експорту товарів скоротилися на 1,5 % порівняно з попереднім роком. Це свідчило про те, що Україна експортувала менше товарів у 2021 році, але за вищу ціну. Загальний обсяг експорту товарів з України у 2021 році склав 68,24 мільярдів доларів, що є найбільшим показником з 2012 року [21].

Фізичні обсяги імпорту товарів в Україну у 2021 році зросли на 12,6 % порівняно з 2020 роком. Це свідчило про те, що Україна імпортувала більше товарів у 2021 році. Зростання імпорту було пов'язане з подорожчанням енергоносіїв, інфляцією та знеціненням гривні. Ці фактори значно вплинули на збільшення обсягів імпорту товарів до країни [22].

У 2022 році структура експортно-імпортних операцій України зазнала значних змін через низку внутрішніх і зовнішніх факторів, серед яких війна та світова економічна кон'юнктура. Загальний обсяг експорту товарів склав 100 мільйонів тонн на суму 44,15 мільярди доларів США. Основними експортними товарами були зернові культури, які складала 43 % від загального обсягу експорту, олійні культури та продукти їх переробки (18 %), чорні метали (14 %), машини, устаткування та транспортні засоби (10 %) та хімічні продукти (8 %) (рис. 2.1.1) [43; 50].

Послуги також склали значну частину експорту України, з загальним обсягом у 9,2 мільярди доларів США. Найбільш затребуваними послугами були послуги у сфері телекомунікацій, комп'ютерних та інформаційних технологій, що склали 40,5 % від загального обсягу експорту послуг. Також значну частку займали транспортні послуги (32,3 %), ділові послуги (11,2 %) та інші послуги (16 %) [14; 15; 44].

Загальний обсяг імпорту товарів в Україну у 2022 році склав 53,2 мільярди доларів США. Основними імпортними товарами були енергоносії, які склали 31 % від загального обсягу імпорту, машини, устаткування та транспортні засоби

(27 %), хімічні продукти (12 %), продукти харчування та тваринного походження (10 %) та метали та вироби з них (9,20 %) (рис. 2.1.2) [43; 55].

Імпорт послуг в Україну склав 6,8 мільярди доларів США, де найбільш затребуваними були послуги у сфері ділових та професійних послуг (34 %), транспортні послуги (22 %), інформаційні та комп'ютерні послуги (17 %) та інші послуги (27 %) [43].

У 2022 році основними торговельними партнерами України по експорту були Польща, Румунія, Туреччина, та Китай. Інші регіони, з якими Україна активно торгувала, включали ЄС, СНД, Азію, Близький Схід та Північну Африку та Америку. Щодо імпорту, основними партнерами були Китай, Польща, Туреччина, Угорщина та Німеччина. Інші регіони, звідки Україна імпортувала товари, включали ЄС, Азію, СНД, Близький Схід, Північну Африку та Америку [45].

У 2022 році Україна зазнала дефіциту торгівлі товарами у розмірі 10,9 мільярдів доларів США, та дефіциту торгівлі послугами у розмірі 2,4 мільярди доларів США, що загалом призвело до загального дефіциту торгового балансу у 13,3 мільярди доларів США [46].

Фактори, які значно вплинули на структуру експортно-імпортних операцій України у 2022 році, включали війну в Україні та світову економічну кон'юнктуру. Блокування українських портів призвело до значного скорочення експорту морським шляхом, що змусило переорієнтувати експорт на сухопутні маршрути, збільшуючи витрати на логістику та знижуючи конкурентоспроможність українських товарів на світовому ринку. Руйнування транспортної інфраструктури також негативно вплинуло на експортні можливості України.

Зміна логістичних маршрутів збільшила терміни доставки та ризики втрати або пошкодження товарів. Зниження обсягів виробництва в деяких галузях української економіки через війну також негативно вплинуло на експортний потенціал країни. Крім того, зміна структури попиту на світовому ринку

внаслідок війни призвела до зростання попиту на українську аграрну продукцію з боку країн, які відчули дефіцит продовольства [14; 15].

У 2023 році товарообіг України склав 99,4 мільярда доларів США. Протягом цього періоду було імпортовано товарів на суму 63,5 мільярда доларів США, тоді як експорт становив 36 мільярдів доларів США. Значне перевищення імпорту над експортом свідчить про суттєвий дефіцит торгового балансу, який продовжує впливати на економічну ситуацію в країні [30].

Протягом січня-вересня 2023 року до України імпортували товарів на суму 46,6 мільярда доларів США, а експортували – на суму 27,1 мільярда доларів США. З цього обсягу, оподаткований імпорт склав 38,3 мільярда доларів США, що становить 82 % загальних обсягів імпортованих товарів. За весь рік оподаткований імпорт склав 52,6 мільярда доларів США, що становить 83 % загального імпорту. Податкове навантаження на 1 кг оподаткованого імпорту в січні-грудні 2023 року склало 0,49 долара США за кілограм, що на 38 % більше порівняно з 2022 роком [16; 17].

Основними країнами, з яких Україна імпортувала товари у 2023 році, були Китай (10,4 мільярда доларів США), Польща (6,6 мільярда доларів США) та Німеччина (4,9 мільярда доларів США). Протягом перших дев'яти місяців року лідерами були Китай (7,4 мільярда доларів США), Польща (4,9 мільярда доларів США) і Туреччина (3,7 мільярда доларів США). Експорт українських товарів був найбільшим до Польщі (4,7 мільярда доларів США), Румунії (3,7 мільярда доларів США) та Китаю (2,4 мільярда доларів США) [30]. За перші дев'ять місяців найбільше експортували до Польщі (3,7 мільярда доларів США), Румунії (3 мільярди доларів США) та Туреччини (1,9 мільярда доларів США) [17].

У загальних обсягах імпорту за 2023 рік основну частину груп товарів склали такі категорії [30]:

- 1) енергоносії – 7 млрд дол. США, що становить приблизно 17 % від загального імпорту;

- 2) машини, устаткування та транспорт — 12,3 млрд дол. США, що складає близько 30 % від загального імпорту;
- 3) продукція хімічної промисловості — 7,4 млрд, або приблизно 18 % від загального імпорту;
- 4) продукти харчування та тваринного походження – 7,1 млрд дол. США, що складає приблизно 16,5 %;
- 5) метали та вироби з них – імпорт склав приблизно 3 млрд дол. США (6 % від загального імпорту).

Протягом січня-вересня 2023 року в структурі імпорту 65 % склали також машини, устаткування та транспорт (14,1 мільярда доларів США), продукція хімічної промисловості (8,4 мільярда доларів США) та паливно-енергетичні товари (7,9 мільярда доларів США) [17].

До п'ятірки найбільш експортованих з України товарів у 2023 році увійшли [30; 51-54]:

- 1) метали та вироби з них — 3,9 мільярда доларів США (22,9 % від загального експорту);
- 2) зернові культури – (11 %);
- 3) олійні культури та продукти їх переробки – (24 %)
- 4) машини, устаткування та транспорт — 2,9 мільярда доларів США (28,5 %).
- 5) хімічні продукти – (7,2 %).

У 2023 році лідерами експорту стали продовольчі товари, сягнувши 17 мільярдів доларів США. Їх доповнили метали та вироби з них з показником 3 мільярди доларів США, а також машини, устаткування та транспорт, загальний обсяг експорту яких склав 2,3 мільярда доларів США [17].

При митному оформленні експорту товарів, на які встановлене вивізне мито, до бюджету було сплачено 559,2 мільйона гривень. Ці платежі є важливим джерелом доходів для державного бюджету, допомагаючи фінансувати державні програми та підтримувати економічну стабільність [30].

Також варто проаналізувати імпорт більш детально. Рисунок 2.1.4 ілюструє зміни у частках основних імпортованих товарів в Україні за період з 2019 по 2023 рік. До цих товарів належать енергоносії, машини, устаткування та транспортні засоби, хімічні продукти, продукти харчування та тваринного походження, а також метали та вироби з них.

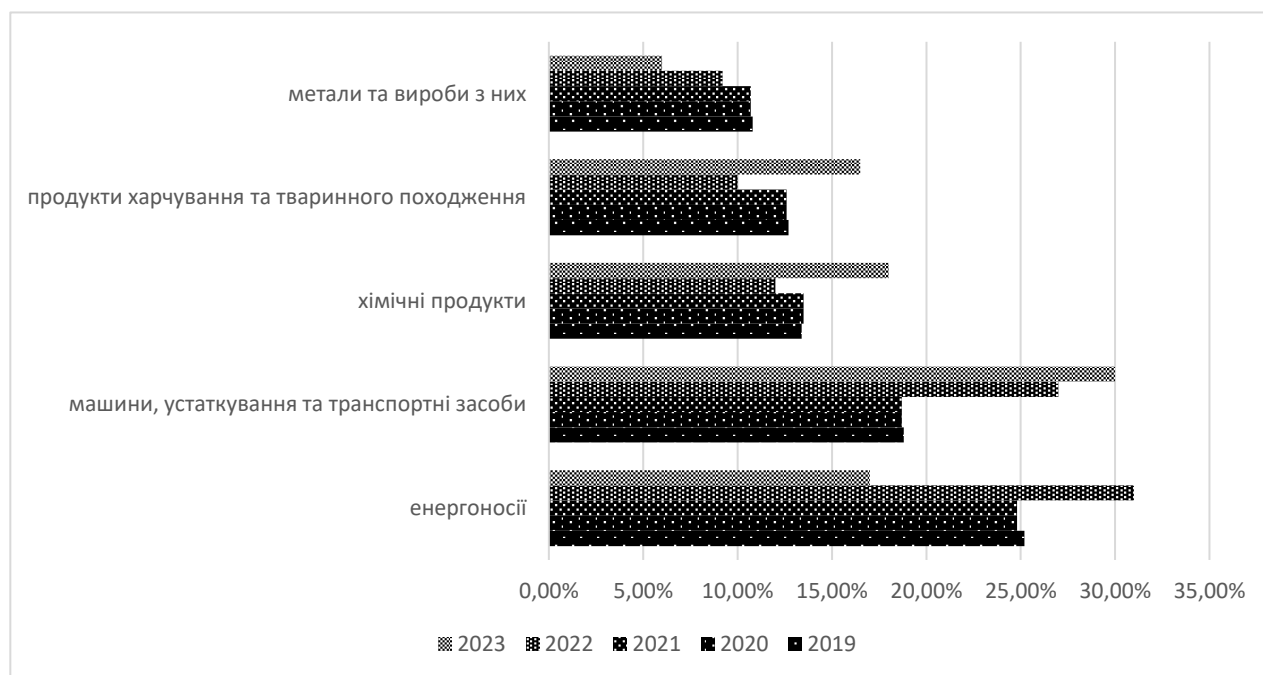


Рисунок 2.1.4. – Основні групи імпортованих товарів за 2019-2023 рр.

Частка імпорту металів та виробів з них залишалася відносно стабільною протягом аналізованого періоду з незначними коливаннями. Найвища частка спостерігалася у 2023 році, що свідчить про збільшення попиту на ці товари.

Частка імпорту продуктів харчування та тваринного походження поступово збільшувалася з 2019 по 2021 рік, що може бути результатом зростання споживання імпортованих продуктів харчування через зміни у споживчих вподобаннях та можливе зростання доходів населення. Після чого спостерігалася значне зростання у 2023 році, яке можливо, пов'язано з погіршенням врожайності власного виробництва через кліматичні умови або інші внутрішні фактори, що підвищили потребу в імпорті продуктів харчування.

Частка хімічних продуктів в імпорті залишалася відносно стабільною з незначними коливаннями. Найвища частка спостерігалася у 2023 році, що може

бути пов'язано зі зростанням промислового виробництва, збільшенням сільськогосподарського виробництва (що вимагає більше добрив) та розвитком фармацевтичної промисловості.

Частка машин, устаткування та транспортних засобів демонструє поступове зростання, досягнувши найвищого рівня у 2023 році. Це свідчить про збільшення інвестицій у виробництво, модернізацію промисловості та інфраструктурні проекти. Можливо, також зростає імпорт транспортних засобів через зростання попиту на нові автомобілі. Найвищий рівень у 2023 році може бути результатом великих інфраструктурних проектів, зростання виробничих потужностей, оновлення парку техніки та збільшення імпорту високотехнологічного обладнання.

Частка імпорту енергоносіїв зазнала значних коливань протягом аналізованого періоду. Найвища частка спостерігалася у 2022 році, що може бути пов'язано з енергетичною кризою, змінами на світових ринках енергоносіїв, а також через воєнні дії, які призвели до пошкодження ТЕЦ та іншої енергетичної інфраструктури, що зменшило власне виробництво енергії і збільшило залежність від імпорту.

Найбільш важливими секторами для експорту України за даними 2022 року є агро- та харчова продукція; метали та мінеральні продукти [49].

Металургійна промисловість є однією з ключових для економіки України, оскільки країна має значні запаси залізної руди. Виробництво та експорт металів та металопродукції приносять значну частку валютних надходжень, що є критично важливим для національної економіки. Українські металургійні підприємства виробляють чавун, сталь, прокат, труби та інші металопродукції, які користуються попитом на міжнародних ринках. У 2023 році метали та вироби з них склали 3,9 мільярда доларів США експорту. Продукція української металургії експортується до багатьох країн, включаючи Європейський Союз, Азію та Америку, що робить Україну важливим гравцем на світовому ринку металів [51].

Україна також експортує мінеральні продукти, включаючи чорні та кольорові метали, а також мінеральні добрива, які є важливими для глобальної промисловості та сільського господарства. Виробництво мінеральних добрив, зокрема азотних, фосфатних та калійних, є суттєвою складовою хімічної промисловості країни. Ці продукти використовуються для підвищення врожайності сільськогосподарських культур в усьому світі [51].

Мінеральні добрива та інші мінеральні продукти з України забезпечують критично важливі ресурси для підтримки глобального сільського господарства та промисловості. У 2023 році продукція хімічної промисловості склала 11 мільярдів доларів США імпорту, що свідчить про значну залежність від імпортних хімічних компонентів для внутрішнього виробництва та експорту мінеральних продуктів [51].

Сектори, які мають великий потенціал зростання та інвестиційну привабливість для України, включають [52; 53]:

1. Енергетичний сектор. Важливість цього сектора зростає через глобальні тенденції декарбонізації та переходу до відновлюваних джерел енергії. Україна має потенціал у розвитку зелених технологій та енергоефективності.

2. Транспорт та логістика. Завдяки своєму географічному розташуванню, Україна може стати важливим логістичним центром між Європою та Азією. Розвиток цього сектора може підвищити ефективність експортно-імпортних операцій.

3. Сфера критичних матеріалів. Україна має значні запаси рідкісних металів та інших критичних матеріалів, які є ключовими для високотехнологічних галузей, таких як електроніка та відновлювана енергетика.

4. Інформаційні технології (ІТ). ІТ-сектор продовжує демонструвати швидке зростання та приваблює значні інвестиції завдяки висококваліфікованим фахівцям та конкурентоспроможним послугам.

5. Машинобудування. Цей сектор має потенціал для розвитку завдяки інвестиціям у виробництво транспортних засобів та іншого обладнання, що може підсилити експортні можливості України.

Нерівномірність динаміки реальних курсів торговельних валют може значно впливати на стандартну схему, за якої девальвація національної валюти сприяє посиленню економічних позицій експортерів. На практиці може утворюватися негативна різниця між розмірами девальвації валют експорту та імпорту. Важливо враховувати, що обсяги експорту товарів можна оцінити достатньо легко, але обсяги фактично імпортованих товарів встановити складніше через існування імпорту, внутрішніх посередників та його вплив на вартість товарів і послуг внутрішнього виробництва, наприклад, на вартість енергії та енергоносіїв [8].

Аналіз та оцінка є важливими етапами дослідження особливостей обліку експортно-імпортних операцій. Це дозволяє отримати точну інформацію про обсяг та структуру експорту та імпорту, а також про різноманітні аспекти, такі як оподаткування та збір даних. Наприклад, після підписання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом зросли обсяги експорту до країн ЄС, але зменшилися до країн СНД. Також санкції, які накладаються на деякі країни, можуть суттєво впливати на обсяги експорту та імпорту з цих країн [8].

Отже, для підвищення ефективності експортно-імпортних операцій та зміцнення економічного становища України, важливо забезпечити економічне зростання, сприяти поповненню бюджету, посилити інвестиційну привабливість країни, та збільшити конкурентні можливості вітчизняних товарів на міжнародному ринку [23].

2.2 Аналіз експортно-імпортних операцій України та світових країн

Аналіз експортно-імпортних операцій України та світових країн є невід'ємною частиною формування ефективної економічної політики. Завдяки такому аналізу можна не лише виявити конкурентні переваги та слабкі місця української економіки, але й визначити стратегічні напрямки розвитку

зовнішньоекономічної діяльності, а також адаптувати економічну політику України до сучасних викликів та можливостей міжнародної торгівлі.

Для порівняння експортно-імпортних операцій України було обрано такі країни: США, Німеччину та Китай, як країни з найбільш розвинуеною економікою, та Латвію, Казахстан і Азербайджан, як пострадянські країни. На рисунку 2.2.1 проаналізовано експортні операції з країнами з найбільш розвинуеною економікою світу за період з 2018 по 2022 роки.

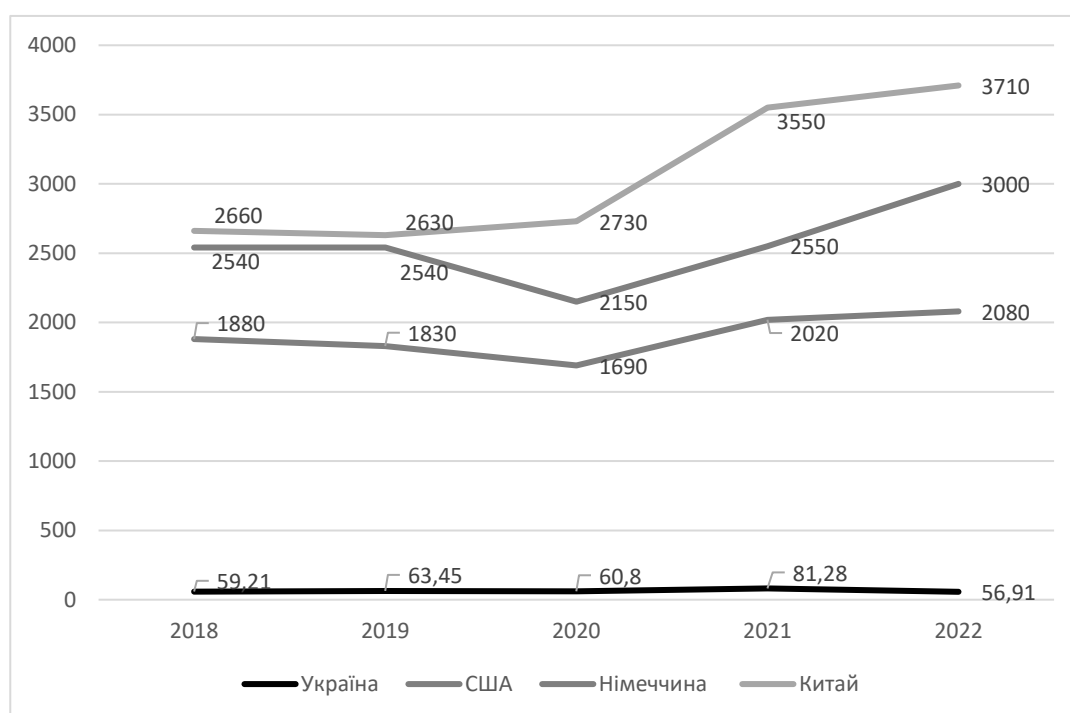


Рисунок 2.2.1. Динаміка експортних операцій України, США, Німеччини та Китаю за 2018-2022 рр., млрд дол. США [56]

На графіку представлено дані про експортні операції в мільярдах доларів для таких країн: США, Німеччина, Китай та Україна. Щодо Китаю, то починаючи з 2018 року, обсяг експорту Китаю зростав з 2660 мільярдів доларів до 3710 мільярдів доларів у 2022 році. Особливо помітний стрибок відбувся у 2021 році, коли експорт зріс з 2730 до 3550 мільярдів доларів, що може бути пов'язано з відновленням глобальної економіки після пандемії COVID-19 та збільшенням попиту на китайські товари.

Експортні операції США зросли з 2540 мільярдів доларів у 2018 році до 3000 мільярдів доларів у 2022 році. Хоча між 2018 та 2020 роками спостерігалось незначне зниження до 2520 мільярдів доларів, з 2021 року відбулося стійке зростання, досягнувши 3000 мільярдів доларів у 2022 році.

Німеччина показала зниження обсягів експорту з 1880 мільярдів доларів у 2018 році до 1690 мільярдів доларів у 2020 році. Починаючи з 2021 року, експортні операції почали зростати, досягнувши 2020 мільярдів доларів у 2021 році та 2080 мільярдів доларів у 2022 році.

Експортні операції України значно менші у порівнянні з іншими розглянутими країнами, що становить 59,21 мільярда доларів у 2018 році та 56,91 мільярда доларів у 2022 році. Спостерігалось поступове збільшення експорту до 63,45 мільярда доларів у 2019 році та 60,8 мільярда доларів у 2020 році. У 2021 році відбувся значний приріст до 81,28 мільярда доларів, але у 2022 році експорт знизився до 56,91 мільярда доларів.

Порівнюючи експортні операції України не лише з країнами, що володіють найрозвиненішою економікою, але й з пострадянськими державами, було проаналізовано динаміку розвитку країн, які здобули незалежність у 1991 році. Рисунок 2.2.2 ілюструє дані про експортні операції України з Латвією, Казахстаном та Азербайджаном за період з 2018 по 2022 роки.

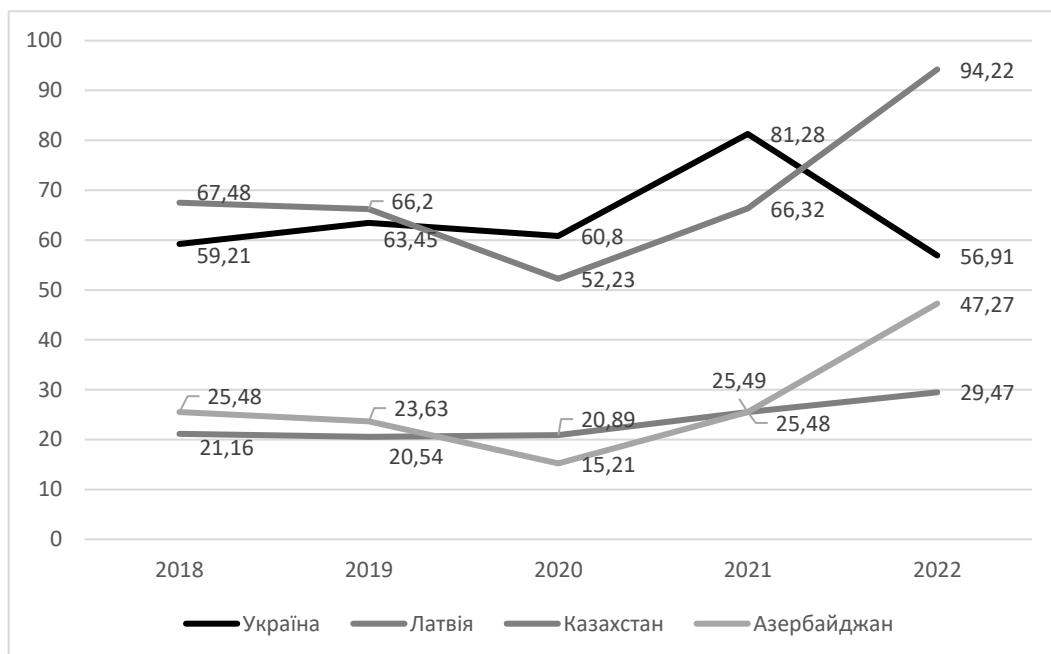


Рисунок 2.2.2. Динаміка експортних операцій України, Латвії, Казахстану та Азербайджану за 2018-2022 рр., млрд дол. США [56]

Латвія показала зменшення обсягів експорту з 67,48 мільярда доларів у 2018 році до 66,2 мільярда доларів у 2019 році. У 2020 році експорт зменшився до 52,23 мільярда доларів, але у 2021 році збільшився до 66,32 мільярда доларів. У 2022 році обсяг експорту значно зріс до 94,22 мільярда доларів.

Казахстан мав обсяги експорту 25,48 мільярда доларів у 2018 році, які зменшилися до 23,63 мільярда доларів у 2019 році. У 2020 році обсяги експорту ще знизилися до 20,89 мільярда доларів, але у 2021 році зріс до 25,48 мільярда доларів. У 2022 році обсяг експорту збільшився до 29,47 мільярда доларів.

Обсяги експорту Азербайджану зменшувалися з 21,16 мільярда доларів у 2018 році до 20,54 мільярда доларів у 2019 році. У 2020 році відбулося значне зменшення до 15,21 мільярда доларів, але у 2021 році зріс до 25,48 мільярда доларів. У 2022 році експорт збільшився до 47,27 мільярда доларів.

Якщо порівнювати обсяги експорту серед країн з найбільш розвинутою економікою та пострадянськими країнами, то можемо побачити, що США, Китай та Німеччина мають значно вищі обсяги експорту порівняно з Україною завдяки їхнім розвиненим економікам, масштабним виробничим потужностям та

глобальним торговим відносинам. Латвія, Казахстан та Азербайджан мають менші обсяги експорту порівняно з розвиненими країнами, але їхні показники в деяких випадках перевищують обсяги експорту України. Порівняння з пострадянськими країнами показує, що Україна має подібні виклики, але обсяги експорту в деяких випадках можуть бути вищими, залежно від конкретних умов і галузей. Окрім цього, воєнні дії та недостатній рівень розвитку інфраструктури можуть обмежувати експортні можливості.

Рисунок 2.2.3 ілюструє динаміку імпорту України, США, Німеччини та Китаю за період з 2018 по 2022 роки. Як видно з графіка, обсяги імпорту в Україні значно поступаються показникам трьох лідерів світової економіки.

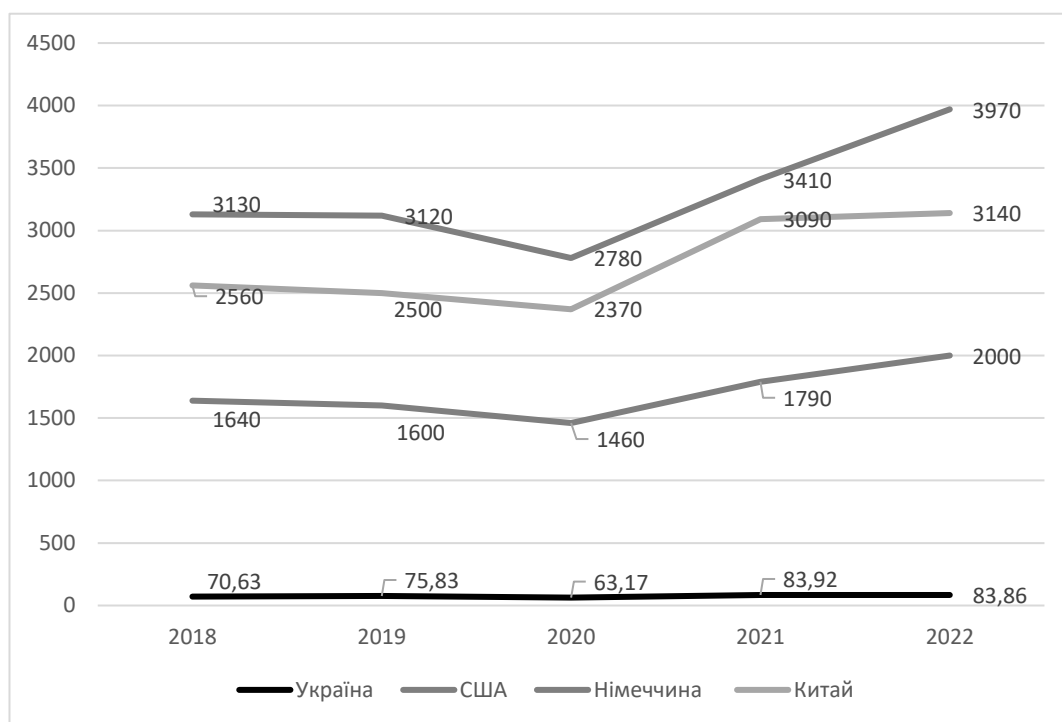


Рисунок 2.2.3. Динаміка імпортних операцій України, США, Німеччини та Китаю за 2018-2022 рр., млрд дол. США [56]

У 2018 році обсяг імпорту США становив 3130 мільярдів доларів. Після незначного зниження до 2780 мільярдів доларів у 2020 році, обсяг імпорту зріс до 3970 мільярдів доларів у 2022 році. США має найвищий обсяг імпорту серед аналізованих країн.

У 2018 році обсяг імпорту Китаю становив 2560 мільярдів доларів. У 2020 році спостерігалось зниження до 2370 мільярдів доларів, але потім обсяги імпорту стабільно зростали, досягнувши 3140 мільярдів доларів у 2022 році. Китай показує стабільне зростання обсягів імпорту.

Обсяг імпорту Німеччини знижувався з 1640 мільярдів доларів у 2018 році до 1460 мільярдів доларів у 2020 році. Після цього обсяг імпорту зріс до 2000 мільярдів доларів у 2022 році. Німеччина демонструє тенденцію до відновлення обсягів імпорту після зниження.

У 2018 році обсяг імпорту України становив 70,63 мільярда доларів. Після коливань обсяг імпорту досягнув 83,92 мільярда доларів у 2021 році та залишився майже на такому ж рівні у 2022 році — 83,86 мільярда доларів.

Рисунок 2.2.4 демонструє обсяги імпортованих операцій серед пострадянських країн. На основі даних видно, що Україна займає досить високі позиції за обсягами імпорту. Це свідчить про активну участь країни в міжнародній торгівлі, що важливо для розвитку її економіки.

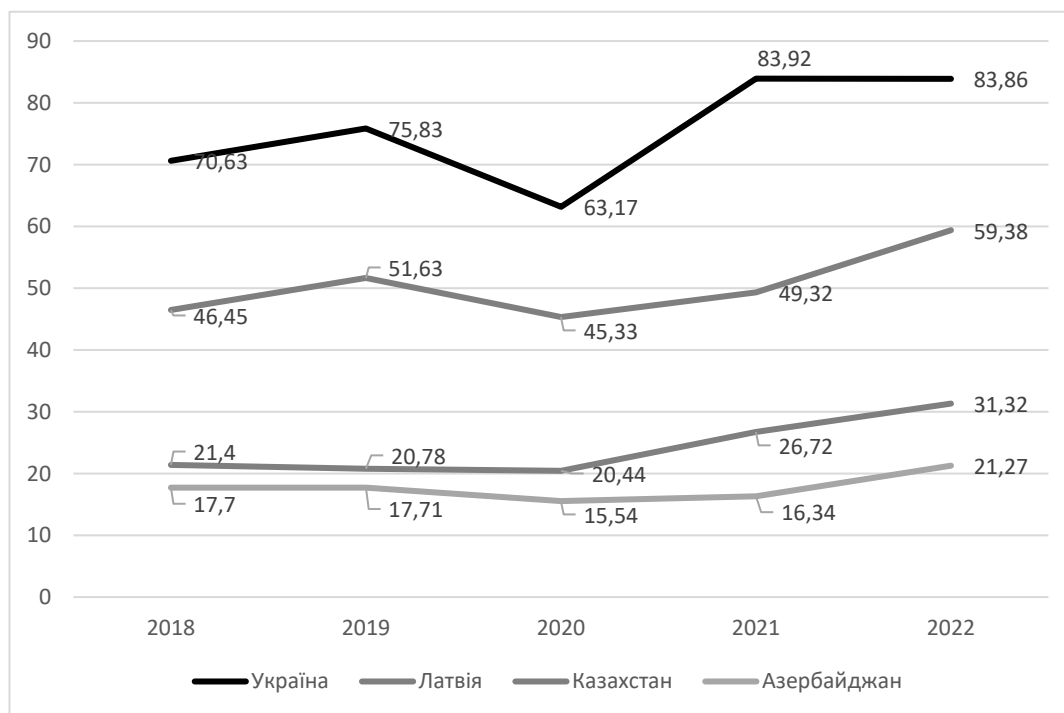


Рисунок 2.2.4. Динаміка імпортованих операцій України, Латвії, Казахстану та Азербайджану за 2018-2022 рр., млрд дол. США [56]

Показник Латвії знизився з 21,4 млрд дол. США у 2018 році до 20,78 млрд дол. США у 2019 році. У 2020 році незначно впав до 20,44 млрд дол. США. У 2021 році піднявся до 26,72 млрд дол. США. У 2022 році ще більше піднявся до 31,32 млрд дол. США.

Показник Казахстану зріс з 46,45 млрд дол. США у 2018 році до 51,63 млрд дол. США у 2019 році. У 2020 році впав до 45,33 млрд дол. США. У 2021 році піднявся до 49,32 млрд дол. США. У 2022 році продовжив зростання до 59,38 млрд дол. США.

Показник Азербайджану зріс з 17,7 млрд дол. США у 2018 році до 17,71 у 2019 році. У 2020 році впав до 15,54 млрд дол. США. У 2021 році незначно зріс до 16,34 млрд дол. США. У 2022 році піднявся до 21,27 млрд дол. США.

В Україні та Казахстані спостерігається значне коливання показників з подальшим зростанням. У Латвії та Азербайджані показники змінювалися більш плавно, але зростання в останні два роки помітно.

2.3 Виділення проблем експортно-імпортних операцій підприємств в умовах кризи

Протягом 2019-2023 років підприємства, що здійснюють експортно-імпортні операції, стикалися з рядом проблем, особливо в умовах кризи. Ось деякі з них [24-27; 47; 48]:

1. Військовий стан. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств у період небезпечних викликів, таких як військовий стан, створює додаткові виклики. Військовий стан може призвести до:

— переривання торгових маршрутів. Військові конфлікти можуть призводити до закриття кордонів або торгових шляхів, що ускладнює або навіть робить неможливими звичайні торговельні операції;

— зміни законодавства. Введення військового стану може спричинити зміни в законодавстві, що регулює зовнішню торгівлю, включаючи нові обмеження або заборони;

— збільшення вартості транспортування та інших витрат. Військові дії можуть призвести до нестабільності, що збільшує ризики і витрати на логістику.

Як ми можемо побачити на рисунку 2.2.6, у 2019-2021 роках спостерігалось зростання як експорту, так і імпорту, причому імпорт завжди перевищував експорт. У 2022 році помітне різке падіння експорту до 4 413 559 млн грн, тоді як імпорт залишився на досить високому рівні (55 295 748,4 млн грн). У 2023 році експорт продовжує знижуватися до 3 618 616 млн грн, тоді як імпорт знову зростає до 63 562 442,3 млн грн.

Зменшення експорту та зростання імпорту в 2022 році та подальша тенденція у 2023 році можна пояснити війною, яка розпочалася в Україні в 2022 році. Війна суттєво вплинула на економіку, зокрема:

- знищення інфраструктури, що вплинуло на виробництво та логістику;
- закриття або обмеження роботи підприємств;
- труднощі з доступом до міжнародних ринків через бойові дії.

Імпорт зростає, оскільки країна, ймовірно, змушена закуповувати більше товарів за кордоном для забезпечення своїх потреб у зв'язку з руйнуванням власної виробничої бази.

2. Недостатність робочих місць. Проблема недостатності робочих місць виникає, коли попит на працю перевищує її пропозицію. Це може бути результатом різних факторів:

— скорочення зайнятості. Економічні труднощі часто призводять до скорочення штату працівників, що зменшує кількість доступних робочих місць. За даними досліджень, кількість робочих місць у 2023 році скоротилася на 1,5 %;

— дефіцит кваліфікованих працівників. Підприємства можуть зіткнутися з відсутністю кваліфікованих кадрів, що необхідні для виконання спеціалізованих завдань. Це може бути пов'язано з відтоком фахівців або недостатньою освітою та підготовкою робочої сили;

— зміни у попиті на працівників. Попит на працівників може змінюватися в залежності від економічних умов, технологічного розвитку та

глобальних тенденцій. Наприклад, зростання цифровізації може збільшити потребу в ІТ-спеціалістах, в той час як інші сектори можуть відчувати зниження попиту;

— збільшення безробіття. В умовах кризи рівень безробіття може зростати, оскільки компанії зменшують виробництво або закриваються. Це призводить до збільшення кількості людей, які шукають роботу, та зменшення кількості доступних вакансій.

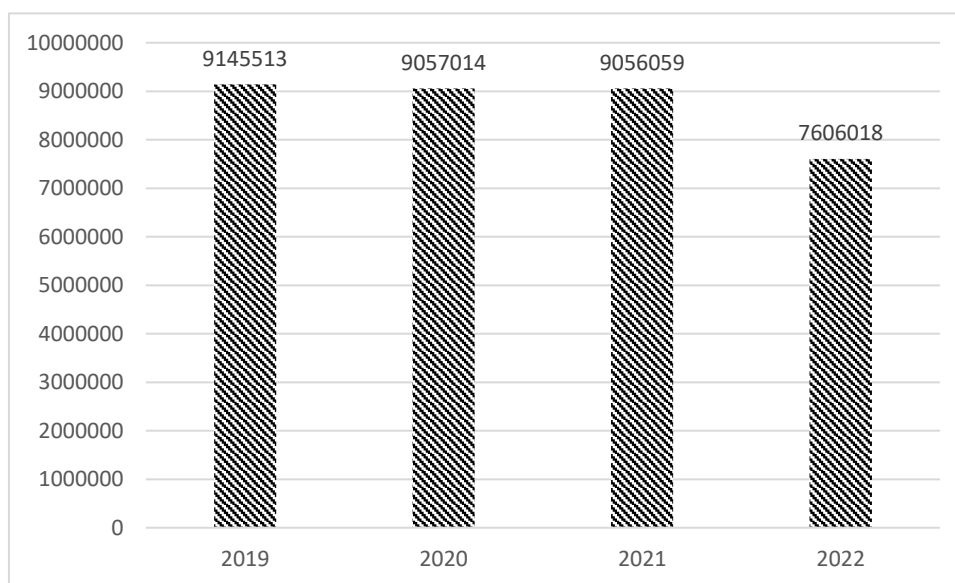


Рисунок 2.3.1. Кількість зайнятих працівників у суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності у 2019-2022 рр., кількість осіб [57]

На цьому рисунку ми бачимо, що в період з 2019-2021 рр. кількість працівників залишалася відносно стабільною, зі зменшенням на приблизно 90 тисяч у 2020 році та майже ніяким змінням у 2021 році. В 2022 р. кількість працівників різко зменшилася на приблизно 1,450,000 осіб порівняно з попереднім роком.

Основною причиною такого різкого зменшення кількості працівників у 2022 році, ймовірно, є війна, що почалася у цьому році. Війна призвела до масових переміщень населення, руйнування інфраструктури, закриття підприємств, зменшення економічної активності та втрат робочих місць.

3. Складність обліку та оподаткування. В умовах інтеграційного процесу воєнного часу проблема складності обліку та оподаткування експортно-імпортних операцій є дуже гострою. Облік та оподаткування експортно-імпортних операцій можуть бути складними через:

- різницю в законодавстві. Різні країни мають різні податкові системи та правила обліку, що ускладнює ведення бізнесу на міжнародному рівні;
- валютні ризики. Коливання валютних курсів можуть впливати на вартість і прибутковість міжнародних операцій;
- податкові ставки та інші фактори. Необхідність врахування різних податкових ставок та інших регуляторних факторів може ускладнити облік та оподаткування.

4. Сумнівні методи контролю трансфертного ціноутворення. Трансфертне ціноутворення (ТЦУ) — це встановлення цін на товари та послуги між пов'язаними компаніями в рамках однієї корпорації. Ці ціни можуть бути відмінними від цін, які були б встановлені між незалежними компаніями, що може призвести до мінімізації податкових зобов'язань. Проблема полягає в тому, що такі методи можуть бути використані для ухилення від податків, що призводить до втрати доходів державного бюджету.

5. Неповорнення ПДВ. Податок на додану вартість (ПДВ) — це значний джерело доходу для багатьох країн. Проте, існують випадки, коли підприємства не можуть отримати відшкодування сплаченого ПДВ від держави. Це може статися через бюрократичні перешкоди або недоліки в законодавстві, що призводить до фінансових втрат для бізнесу.

6. Різноманітні валютні обмеження. Валютні обмеження включають різні заходи, які регулюють операції з національною та іноземною валютою. Це може бути введення лімітів на купівлю або продаж валюти, обмеження на виведення капіталу за кордон тощо. Такі обмеження можуть бути введені з метою захисту національної валюти, регулювання платіжного балансу, але вони також можуть ускладнити міжнародну торгівлю та інвестиції.

7. Формальні проблеми на митниці. Це призводить до збільшення терміну проходження вантажу через митний контроль. Процес проходження митного контролю може бути складним і тривалим через:

— затримки через документацію. Велика кількість необхідних документів може сповільнити процес митного оформлення, що призводить до затримок у доставці товарів;

— складність митного законодавства. Різні вимоги митного законодавства можуть ускладнити процес митного контролю, особливо коли товари перетинають кілька кордонів або коли законодавство змінюється;

— витрати на митне оформлення. Додаткові формальності можуть збільшити витрати на митне оформлення, що негативно впливає на загальну вартість транспортування товарів.

8. Недостатня оперативність даних. Це стосується фінансово-господарської діяльності підрозділів і взаєморозрахунків із зовнішніми постачальниками й споживачами. Важливо мати актуальну інформацію про стан зовнішньоекономічної діяльності підприємства для прийняття ефективних управлінських рішень. Недостатня оперативність даних може призвести до:

— затримки інформації. Недостатня оперативність даних може ускладнити управління фінансово-господарською діяльністю, оскільки актуальна інформація є критичною для прийняття рішень;

— впливу на взаєморозрахунки. Затримки в отриманні даних можуть вплинути на взаєморозрахунки з постачальниками та споживачами, що може призвести до фінансових втрат;

— ризику неправильного управлінського рішення. Недостатність актуальних даних може призвести до помилок у стратегічному плануванні та управлінні ризиками.

9. Помилки, пов'язані з експортною діяльністю. Це може включати:

- неправильне оцінювання ринків. Наприклад, невдале визначення потенційних ринків або нерозуміння попиту, що призводить до невідповідності продукції потребам ринку;

- невдале планування. Відсутність чіткої стратегії може призвести до неправильного розподілу ресурсів та втрати можливостей;

- недостатнє розуміння міжнародних правил розрахунків. Незнання міжнародних комерційних умов та інших регуляторних вимог може призвести до юридичних проблем та фінансових втрат.

10. Зростання цін на енергоносії та транспортні послуги. Зростання цін на енергоносії та транспортні послуги може призвести до:

- впливу на витрати доставки. Зростання цін на паливо та транспортні послуги збільшує вартість логістики, що може зменшити маржу прибутку та рентабельність операцій;

- зміни в ланцюгах поставок. Підприємства можуть шукати альтернативні джерела поставок або змінювати логістичні маршрути, щоб зменшити витрати, що може призвести до складнощів у координації та управлінні ланцюгами поставок.

11. Зміна курсу валют. Зміна курсу валют може призвести до втрат прибутку експортерів та імпортерів. Якщо валюта країни-експортера зміцнюється, це може зробити її товари менш конкурентоспроможними на міжнародному ринку. З іншого боку, якщо валюта країни-імпортера слабшає, це може збільшити вартість імпортованих товарів.

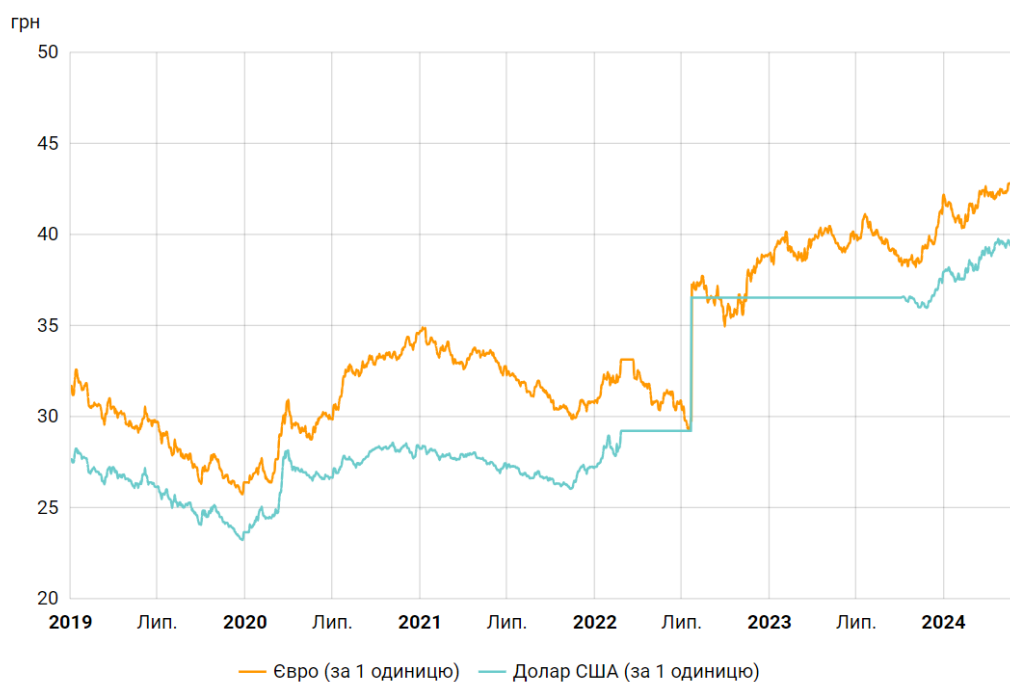


Рисунок 2.3.2. Офіційний курс гривні щодо іноземних валют за 2019-2024 рр., грн [58]

Період 2019-2020 років був сприятливим для імпортерів, оскільки вони могли купувати товари за нижчими цінами в іноземній валюті. Водночас, для експортерів це означало менший прибуток у гривнях за експортовані товари. Знецінення гривні у 2021-2022 роках створило вигідні умови для експортерів, оскільки вони отримували більше гривень за свої товари, продані за іноземну валюту. Однак, для імпортерів це означало зростання витрат на імпортовані товари. Подальше зростання курсу валют у 2023-2024 роках посилює тенденції, коли імпортери стикаються з підвищенням вартості імпортованих товарів, а експортери отримують більше прибутків у гривнях за рахунок зростання курсу долара і євро.

Отже, графік чітко ілюструє, як зміна курсу валют може впливати на економічну діяльність експортерів та імпортерів. Зміцнення гривні сприятливе для імпортерів і несприятливе для експортерів, тоді як знецінення гривні має протилежний ефект.

12. Жорсткі карантинні обмеження. Введені у зв'язку з пандемією COVID-19 карантинні обмеження призвели до ускладнення зовнішньоекономічної діяльності. Це призвело до затримок в доставці товарів та збільшення витрат, оскільки підприємства мусили адаптуватися до нових умов роботи та виконувати додаткові вимоги з безпеки.

13. Зростання геополітичної напруженості. Зростання геополітичної напруженості може призвести до зриву торгових угод, введення санкцій та інших проблем. Це може змусити підприємства переглянути свої торговельні відносини та шукати нові ринки для своїх товарів.

Ці проблеми вимагають науково обґрунтованого підходу до їх вирішення, що включає ефективне управління експортно-імпортними операціями та оптимізацію системи обліку і аналізу.

Для вирішення цих проблем, держава та підприємства мають розглянути наступні дії [28-29]:

1. Спрощення процедур експортно-імпортних операцій. Це може бути здійснено через автоматизацію митних процедур, впровадження електронних документів та інших подібних ініціатив. Це може включати використання цифрових технологій для спрощення процесу подання документів, зменшення часу очікування та зниження витрат на бюрократію.

2. Підтримка експортерів та імпортерів. Держава може надавати фінансову підтримку компаніям, що займаються експортно-імпортними операціями, а також допомагати їм у пошуку нових ринків. Це може включати надання субсидій, податкових пільг, кредитів за низькими відсотковими ставками, а також допомогу в пошуку потенційних партнерів за кордоном.

3. Розвиток інфраструктури. Це може включати будівництво нових доріг, мостів, портів та інших об'єктів інфраструктури, які необхідні для розвитку експортно-імпортних операцій. Це може також включати модернізацію існуючої інфраструктури, впровадження новітніх технологій для забезпечення ефективного та безпечного транспортування товарів.

4. Диверсифікація ринків збуту. Підприємствам слід прагнути до розширення ринків збуту своїх товарів та послуг, щоб не залежати від одного ринку. Це може включати проведення досліджень ринку, вивчення нових ринків, адаптацію продуктів до вимог іноземних споживачів, а також розробку стратегій маркетингу та бренду для просування продуктів на нових ринках.

Застосування цих заходів допоможе створити сприятливі умови для розвитку експортно-імпортних операцій в Україні та підвищити конкурентоспроможність українських підприємств на світовому ринку. Важливо підкреслити, що ці проблеми актуальні не лише для України, але й для інших країн світу. Тому їх подолання вимагає міжнародної співпраці.

Висновки до розділу 2

За проведеним аналізом, виявлено, що в період з 2019 по 2023 рік Україна продемонструвала зростання загального обсягу експортно-імпортних операцій. Однак цей період характеризується постійним перевищенням імпорту товарів та послуг над експортом, що призвело до дефіциту торгового балансу, який у 2023 році сягнув 13,3 млрд доларів США.

На підставі аналізу статистичної інформації доведено, що зовнішні фактори значно вплинули на динаміку експортно-імпортних операцій в Україні. Пандемія COVID-19 у 2020 році та війна з Росією у 2022 році призвели до перебоїв у ланцюгах постачання та змінили структуру попиту на товари.

При опрацюванні профільних джерел протягом аналізованого періоду встановлено, що структура українського експорту та імпорту зазнала значних змін. Частка аграрної продукції в експорті зросла, особливо у 2022-2023 роках, що зумовлено збільшенням світового попиту на продовольство. Натомість скоротилася частка експорту чорних металів. В імпорті збільшилася частка машин, устаткування та транспортних засобів, тоді як частка енергоносіїв зменшилась через часткове заміщення російського газу.

Тим не менш, Європейський Союз залишається найважливішим торговельним партнером України. Торгівля з країнами Азії, зокрема з Китаєм, також зросла. Торгівля з країнами СНД значно зменшилася через війну.

Аналіз статистичних матеріалів дав змогу порівняти експортно-імпортні операції України з країнами з найбільш розвинутою економікою (США, Німеччина, Китай) та пострадянськими країнами (Латвія, Казахстан, Азербайджан), який показує, що Україна значно поступається за обсягами експорту та імпорту розвиненим країнам, які мають стабільні виробничі потужності та глобальні торгові відносини. Проте, порівняно з пострадянськими державами, Україна демонструє конкурентоспроможні показники експорту та високі обсяги імпорту, що свідчить про її активну участь у міжнародній торгівлі. Незважаючи на значні коливання показників, економічне відновлення після пандемії COVID-19 та інші глобальні фактори впливають на динаміку зовнішньої торгівлі України. Проте військові дії та недостатній рівень інфраструктури можуть обмежувати її експортний потенціал.

Проблеми, такі як військовий конфлікт, пандемія COVID-19 та геополітична напруженість, спричинили перерви у торгових відносинах, зміни законодавства та збільшення витрат. Ці проблеми призвели до значних втрат прибутку для експортерів та імпортерів, зниження конкурентоспроможності українських підприємств та ускладнення ведення бізнесу на міжнародному рівні.

3 ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В УМОВАХ КРИЗИ

3.1 Етапи підвищення ефективності експортно-імпортних операцій

У сучасних умовах глобалізації та посилення конкуренції на міжнародних ринках, підприємства все частіше стикаються з необхідністю ефективного управління експортно-імпортними операціями. Особливо актуальною ця проблема стає під час кризових періодів, коли кризові ситуації змушують компанії переглядати свої стратегії та адаптуватися до нових викликів. В цих умовах розроблення та впровадження заходів для підвищення ефективності експортно-імпортних операцій набуває особливого значення для забезпечення стійкості та конкурентоспроможності підприємств.

Для підвищення ефективності експортно-імпортних операцій підприємств в умовах кризи необхідно розробити спеціальні заходи, які враховують специфічні виклики, пов'язані з нестабільністю та невизначеністю. Такі заходи мають включати: забезпечення безпеки та безперервності бізнесу, оптимізація ланцюгів постачання та логістики, впровадження новітніх технологій, підтримка держави, використання місцевих ресурсів, диверсифікація ринків, коопераційна стратегія, підтримка персоналу та страхування валютних ризиків.

По перше, для підвищення ефективності експортно-імпортних операцій підприємств в умовах війни фундаментальним аспектом є забезпечення безпеки та безперервності бізнесу. Воно дозволяє зберегти стабільність ланцюгів постачання, зміцнює довіру клієнтів, мінімізує фінансові втрати, захищає інфраструктуру та активи, забезпечує безпеку працівників та збереження критично важливих даних. На цьому етапі важливо здійснити:

1) оцінку всіх ризиків, пов'язаних з військовими діями (наприклад виявлення потенційних загроз для співробітників або для інфраструктури підприємства). Необхідно проводити ретельний аналіз ризиків, який враховує всі потенційні варіанти подій, такі як можливість пошкодження об'єктів, збої у

ланцюгах поставок, необхідність евакуації працівників та ризик втрати інформації. Важливо залучити до цього процесу експертів у сфері безпеки та управління кризовими ситуаціями;

2) евакуаційні плани, які повинні включати чіткі інструкції щодо дій співробітників у разі виникнення надзвичайних ситуацій (наприклад організація безпечних маршрутів евакуації, визначення місць збору для персоналу, а також планування транспорту для швидкої та безпечної евакуації матеріальних цінностей та обладнання). Крім того, необхідно проводити регулярні навчання та тренування для співробітників, щоб вони були готові до швидкого реагування на надзвичайні ситуації;

3) захист даних підприємства, тому що втрата або компрометація даних може призвести до значних фінансових втрат та зупинки бізнес-процесів. Це може бути зроблено через впровадження сучасних технологій захисту даних (наприклад хмарні сервера, регулярне створення резервних копій даних або використання шифрування для захисту конфіденційної інформації).

Наступним важливим кроком є оптимізація ланцюгів постачання та логістики. Вона забезпечує безперервність постачання, зменшує ризики та невизначеність, підвищує гнучкість та адаптивність, знижує витрати, підтримує стабільність бізнесу та підвищує довіру з боку міжнародних партнерів. На цій стадії критично важливо виконати:

1) альтернативні маршрути для транспортування товарів. Війна часто призводить до порушення традиційних ланцюгів постачання через знищення інфраструктури, блокування шляхів та загальну нестабільність знайти надійних партнерів у безпечних регіонах та розробити гнучкі логістичні плани, які можуть адаптуватися до швидко змінних умов;

2) інвестиції в технології моніторингу та управління. Сучасні системи моніторингу дозволяють компаніям відстежувати свої товари в реальному часі, що забезпечує повну прозорість переміщення товарів. У разі затримок або

перешкод, технології дозволяють швидко ідентифікувати проблеми та оперативно вживати заходів для їх вирішення.

Впровадження новітніх технологій є ключовим елементом інноваційної стратегії, що дозволяє підприємствам не лише адаптуватися до кризових умов, але й підвищувати свою конкурентоспроможність. Одними з новітніх технологій можуть бути:

1) адаптація виробництва, тобто швидке переоснащення виробничих ліній для виготовлення продукції, яка може бути використана як у цивільних, так і в військових цілях;

2) інвестиції в дослідження та розробку нових товарів, які можуть задовольнити змінені потреби ринку в умовах війни;

3) впровадження цифрових технологій для оптимізації процесів, зменшення витрат та підвищення гнучкості в умовах непередбачуваності.

Окрім цього, для підприємств, що займаються експортно-імпортними ситуаціями, важлива підтримка держави в умовах кризових ситуацій. Це може відбуватися через підтримку стартапів та малого та середнього бізнесу, які пропонують новітні рішення. Окрім цього, держава може запровадити розробку власних технологій та зменшення залежності від імпортних рішень, особливо у критично важливих секторах, таких як оборона та енергетика.

В умовах війни в Україні підприємства стикаються з численними викликами, включаючи труднощі з імпортом сировини, матеріалів та комплектуючих, тому зменшення залежності від імпорту через використання місцевих ресурсів є важливим заходом для підвищення ефективності експортно-імпортних операцій, оскільки це може допомогти підприємствам уникнути ускладнень з логістикою та підвищення вартості імпортованих товарів. Для використання місцевих ресурсів, варто вчинити:

1) співпрацю з місцевими постачальниками для розвитку їх здатності виробляти необхідні товари та матеріали, що може включати інвестиції в їх виробничі потужності;

2) підвищення ефективності використання ресурсів через впровадження практик переробки та повторного використання матеріалів, що дозволяє зменшити витрати на імпорт та забезпечити більш стійке використання ресурсів;

3) пошук альтернативних джерел постачання, які можуть забезпечити більшу надійність та меншу залежність від одного постачальника або країни.

Диверсифікація ринків є важливою стратегією для підприємств, які прагнуть зменшити ризики та залежність від певних ринків або постачальників, особливо в умовах війни в Україні. На цьому етапі важливо здійснити:

1) оцінити митні та немитні бар'єри, які можуть впливати на доступ до нових ринків, та розробка стратегій для їх подолання;

2) встановити партнерські відносини з місцевими дистриб'юторами та агентами на нових ринках для полегшення входу на ці ринки;

3) розробку маркетингових кампаній, які враховують культурні та споживчі особливості кожного ринку;

4) використання урядових програм підтримки експорту, які можуть включати фінансову допомогу, інформаційну підтримку та дипломатичні зусилля.

Коопераційна стратегія є важливим заходом для підвищення ефективності експортно-імпортних операцій підприємств в умовах війни в Україні. Співпраця з іншими підприємствами дозволяє об'єднати ресурси, знання та досвід для більш ефективного виходу на нові ринки. Це особливо актуально в умовах кризи, коли підприємства стикаються з обмеженими ресурсами та підвищеними ризиками. Основними напрямками коопераційної стратегії є:

1) обмін технологіями, інноваціями та ноу-хау з партнерами для підвищення конкурентоспроможності продукції. Співпраця в області досліджень і розробок може привести до створення нових продуктів або покращення існуючих;

2) розробка спільних маркетингових кампаній для просування продукції на нових ринках. Це може включати, наприклад, спільні виставки, ярмарки, рекламні акції та інші заходи, спрямовані на збільшення обізнаності про продукцію та бренди;

3) розробка спільних маркетингових кампаній для просування продукції на нових ринках. Це може включати спільні виставки, ярмарки, рекламні акції та інші заходи, спрямовані на збільшення обізнаності про продукцію та бренди;

4) укладання угод про співпрацю з місцевими підприємствами або міжнародними компаніями, які вже працюють на цільових ринках. Це може включати партнерські програми для розподілу витрат на маркетинг, логістику та інші операційні витрати;

5) спільне використання логістичної інфраструктури та ресурсів для оптимізації постачання та зменшення витрат. Це може включати об'єднання складів, спільні транспортні маршрути та координацію логістичних операцій.

Підтримка персоналу є критично важливим аспектом підвищення ефективності експортно-імпортних операцій підприємств в умовах війни в Україні. Забезпечення безпеки та належної підтримки працівників, які залучені до цих операцій, допомагає зберегти їхнє здоров'я, мотивацію та продуктивність, що в кінцевому підсумку впливає на загальну ефективність бізнесу. Основними напрямками підтримки персоналу можуть бути:

1) безпека працівників, яка в період військових дій має бути пріоритетом. Це включає оцінку ризиків, пов'язаних з виконанням обов'язків, та розробку заходів для їхнього мінімізації. Одним із заходів має бути розробка евакуаційних планів. Важливо, щоб кожен працівник знав свої дії у випадку небезпеки;

2) забезпечення доступу до послуг психологічної підтримки для працівників, які можуть відчувати стрес або тривогу через поточну ситуацію. Це може включати консультації з психологами або спеціальні тренінги зі стрес-менеджменту;

3) запровадження гнучких умов праці, таких як дистанційна робота або змінний графік, щоб врахувати особисті обставини працівників та забезпечити їхню безпеку;

4) надання медичного страхування та доступу до необхідних медичних послуг. Важливо забезпечити можливість швидкої медичної допомоги в разі потреби;

5) забезпечення постійного інформування працівників про поточну ситуацію, заходи безпеки та будь-які зміни в організації роботи.

В умовах війни в Україні підприємства стикаються зі значними валютними ризиками через нестабільність фінансових ринків, коливання валютних курсів та зростання інфляції, тому для підвищення ефективності експортно-імпорتنих операцій важливо впровадити практики страхування валютних ризиків, що дозволить мінімізувати фінансові втрати та забезпечити стабільність доходів, особливо в умовах, коли валютні коливання можуть суттєво впливати на їхню діяльність. Заходами для покращення експортно-імпорتنюї діяльності українських підприємств під час війни можуть бути:

1) завдяки страхуванню компанії можуть значно знизити негативний вплив валютних коливань на свою діяльність. Доступні різні інструменти страхування, такі як страхування валютних контрактів, опціонів та форвардних угод;

2) підприємствам рекомендується постійно відстежувати валютні курси та аналізувати їхні зміни. Це дозволить їм своєчасно реагувати на курсові коливання та мінімізувати потенційні збитки;

3) підприємства можуть заручитися підтримкою банків та фінансових консультантів, які володіють глибокими знаннями та досвідом в сфері управління валютними ризиками, що дозволить їм оптимізувати свою діяльність та мінімізувати потенційні збитки;

4) диверсифікація валютних резервів є ефективним способом зниження ризиків, пов'язаних з курсовими коливаннями, адже девальвація однієї з валют не призведе до значних втрат;

5) за допомогою форвардних контрактів, опціонів та інших фінансових інструментів, компанії можуть мінімізувати невизначеність, пов'язану з

курсними коливаннями, та захистити свої валютні операції від потенційних збитків.

3.2 Заходи для вдосконалення експортно-імпортних операцій українських підприємств під час кризи

Пропоновані заходи комплексно охоплюють ключові аспекти, які можуть суттєво підвищити ефективність експортно-імпортних операцій українських підприємств в умовах війни. Їх реалізація може допомогти компаніям мінімізувати ризики, оптимізувати логістику, диверсифікувати ринки та зберегти стійкість у складних умовах.

Для підвищення ефективності експортно-імпортних операцій підприємств в умовах війни фундаментальним аспектом є забезпечення безпеки та безперервності бізнесу. Захід з приводу оцінки всіх ризиків, які пов'язані з військовими діями, важливо здійснити, але, на жаль, наразі не можливо оцінити усі ризики в воєнний час.

Одним із ризиком, який неможливо передбачити є пошкодження або знищення інфраструктури військовими діями. В цьому випадку важливо мати декілька виробничих потужностей, складів або інших об'єктів. При попаданні по інфраструктурі підприємства важливо мати резервні виробничі потужності та склади. Це дозволяє забезпечити безперервність бізнес-процесів навіть у випадку пошкодження або знищення одного з об'єктів. Розподіл виробничих потужностей та складів у різних місцях мінімізує ризик одночасного знищення всіх ресурсів підприємства, що критично важливо для швидкого відновлення діяльності.

Одним з ключових аспектів цієї стратегії є географічна диверсифікація. Розміщення складів та виробничих потужностей в різних містах забезпечує додатковий рівень захисту. Якщо один об'єкт пошкоджено, інші залишаються функціональними, дозволяючи продовжувати виробництво та реалізацію продукції. Такий підхід також сприяє зниженню логістичних ризиків, оскільки не всі об'єкти будуть залежати від одних і тих самих транспортних маршрутів.

Інші заходи щодо забезпечення безпеки, такі як розробка евакуаційних планів та захист даних підприємства, є ключовими для підтримки високого рівня безпеки як для персоналу, так і для критично важливої інформації. Ці заходи дозволяють своєчасно реагувати на надзвичайні ситуації та мінімізувати ризики, пов'язані з воєнними діями та іншими кризовими ситуаціями.

Диверсифікація ринків шляхом оцінки бар'єрів, партнерських відносин, розробки маркетингових кампаній та використання урядової підтримки є ефективним заходом для зменшення ризиків у військових умовах. Важливим є те, що запровадження процедур спрощення митного оформлення або укладання міжнародних угод з митними установами може значно полегшити доступ до нових ринків.

Якщо розглядати оптимізацію ланцюгів постачання та логістики, то можна сказати, що в умовах блокування основних маршрутів або їх пошкодження альтернативні маршрути дозволяють підтримувати безперервність постачань сировини та готової продукції. Це знижує ризик простоїв виробництва та забезпечує стабільність діяльності підприємства. Окрім цього важливим є можливість швидко переключитися на інші маршрути в разі виникнення небезпеки або перешкод дозволяє підприємствам оперативно реагувати на зміни ситуації, зменшуючи втрати часу та ресурсів.

Розглядаючи сучасні технології моніторингу, то вони дозволяють в режимі реального часу відстежувати рух товарів, виявляти та реагувати на будь-які відхилення від плану, що забезпечує більш ефективне управління логістичними процесами. Використання технологій для моніторингу та управління дозволяє оптимізувати витрати на логістику шляхом кращого планування маршрутів, уникнення зайвих затримок та зниження витрат на зберігання та транспортування.

Впровадження новітніх технологій є ключовим елементом інноваційної стратегії. Швидке переоснащення виробничих ліній дозволяє підприємствам реагувати на змінені потреби ринку та виробляти продукцію, яка може бути використана як у цивільних, так і в військових цілях, що підвищує здатність

підприємства до виживання та процвітання в умовах кризи. Розробка нових продуктів, які відповідають зміненим потребам ринку, дозволяє підприємствам залишатися актуальними та привабливими для споживачів, що сприяє збереженню або розширенню клієнтської бази.

В умовах війни в Україні підприємства стикаються з труднощами імпортом сировини, матеріалів та комплектуючих. За допомогою співпраці з місцевими постачальниками, українські підприємства можуть зменшити залежність від імпорту; ризики, пов'язані з логістикою та витрати на імпорт товарів. Також, це надає змогу зменшити ризики, пов'язані з перебоями в постачанні через військові дії.

Для аналізу товарної структури імпорту України в умовах війни та розробки стратегій зменшення залежності від імпортного постачання, представлено рисунок, що ілюструє динаміку імпорту за період з 2019 по 2026 рік. Це дозволяє оцінити тенденції та прогнозувати майбутні зміни.

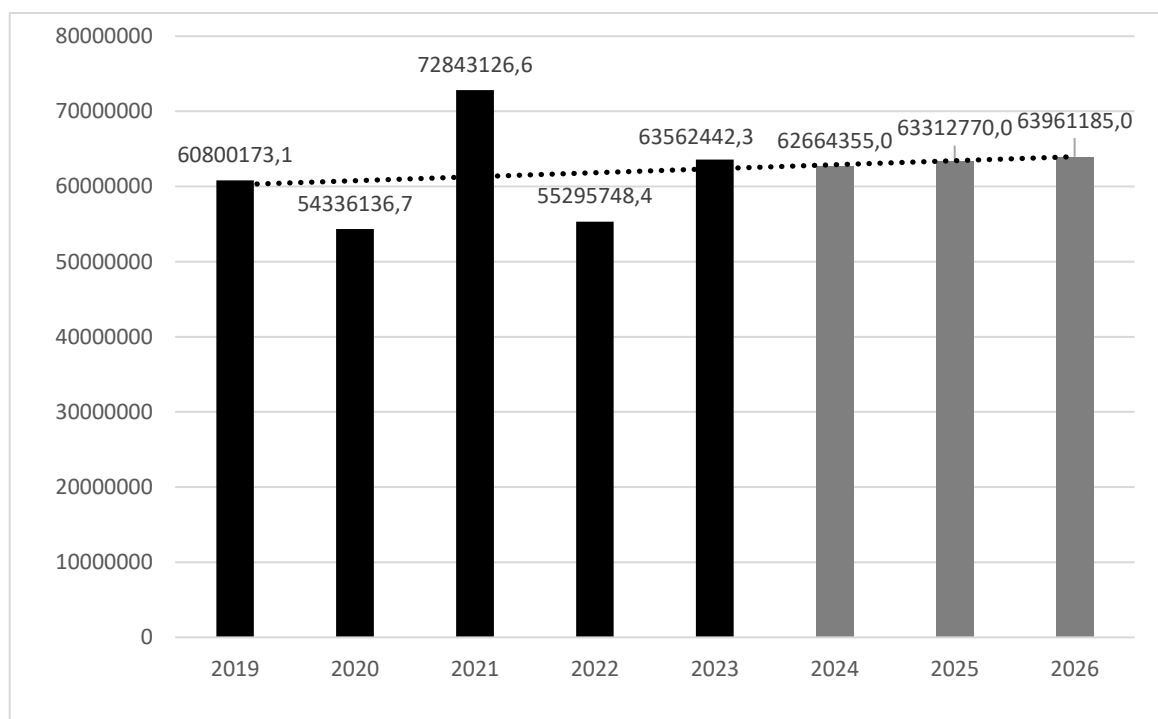


Рисунок 3.2.1. Лінія тренду товарної структури імпорту України у 2019-2026 рр. [9]

На рис. 3.2.1 зображено товарну структуру імпорту України за період з 2019 по 2026 рік. Прогноз на 2024-2026 роки вказує на подальше збільшення обсягів імпорту до 63961185,0 у 2026 році. Це підкреслює, що залежність України від імпорту продовжуватиме зростати, якщо не будуть вжиті відповідні заходи. Попри коливання, що показує лінія тренду, загальна тенденція є зростаючою.

Лінія тренду, яка є позитивною, показує загальне збільшення обсягів імпорту з часом. Це означає, що Україна залежить від імпортного постачання. Це підкреслює необхідність розробки стратегій для зменшення цієї залежності в майбутньому. Одним із можливих рішень може бути співпраця з місцевими виробниками для збільшення власного виробництва товарів, що дозволить знизити обсяги імпорту та зміцнити економічну незалежність країни.

Коопераційна стратегія є ефективним інструментом для підприємств в умовах війни, дозволяючи знижувати ризики та залежність від певних ринків та постачальників. Співпраця з іншими підприємствами включає обмін технологіями, спільні маркетингові кампанії, укладання угод та спільне використання логістичних ресурсів, що сприяє підвищенню конкурентоспроможності та стійкості бізнесу.

Співпраця в області досліджень і розробок дозволяє підприємствам створювати нові продукти або покращувати існуючі, що підвищує конкурентоспроможність. Окрім цього, спільні проекти з розробки нових технологій або виробництва нових матеріалів дозволяють зменшити ризики та витрати на військових ринках. Також, партнерські угоди зі спеціалізованими підприємствами дозволяють знижувати витрати на маркетинг та логістику, наприклад програми для спільного використання складів та транспортних маршрутів.

Підтримка персоналу є критично важливим елементом для підвищення ефективності експортно-імпортних операцій в умовах війни. Забезпечення безпеки, психологічної підтримки, гнучких умов праці, медичного страхування та

постійного інформування працівників позитивно впливає на їхню продуктивність та здоров'я, що в кінцевому підсумку сприяє загальній ефективності бізнесу.

Психологічна підтримка персоналу є важливою для ефективності підприємств. Війна створює значний психологічний стрес серед працівників. Забезпечення доступу до психологічної підтримки допомагає працівникам краще справлятися зі стресом, тривогою та емоційними труднощами, що сприяє підтримці їхньої психічної стійкості та продуктивності. Щодо медичного страхування, то в умовах війни може збільшитися ризик травм та інших медичних ускладнень, тому забезпечення медичного страхування та доступу до медичних послуг дозволяє працівникам отримати необхідну медичну допомогу швидко та ефективно.

Умови війни можуть вимагати змін у режимі роботи, включаючи дистанційну роботу або змінні графіки. Це дозволяє підприємствам забезпечити безпеку працівників та врахувати їхні особисті обставини, що підтримує їхню ефективність. Важливо, щоб працівники завжди були інформовані про поточну ситуацію, заходи безпеки та будь-які зміни в організаційній роботі. Це сприяє підтримці внутрішньої комунікації, відчуттю безпеки та залученості до загальних цілей компанії.

Страхування валютних ризиків є важливим і ефективним заходом для підприємств в умовах війни, оскільки допомагає забезпечити стабільність доходів і мінімізувати потенційні збитки від валютних коливань. Воно дозволяє підприємствам захистити себе від можливих втрат, що виникають внаслідок коливань валютних курсів. Це важливо, оскільки війна може призвести до значного збільшення валютних коливань і нестабільності.

Для аналізу динаміки експорту України та розробки рекомендацій для покращення експортно-імпортних операцій в умовах кризи представлено рисунок 3.2.2, що ілюструє зміни обсягів експорту за період з 2019 по 2026 рік. Він дозволяє оцінити поточні тенденції та прогнозувати майбутні зміни.

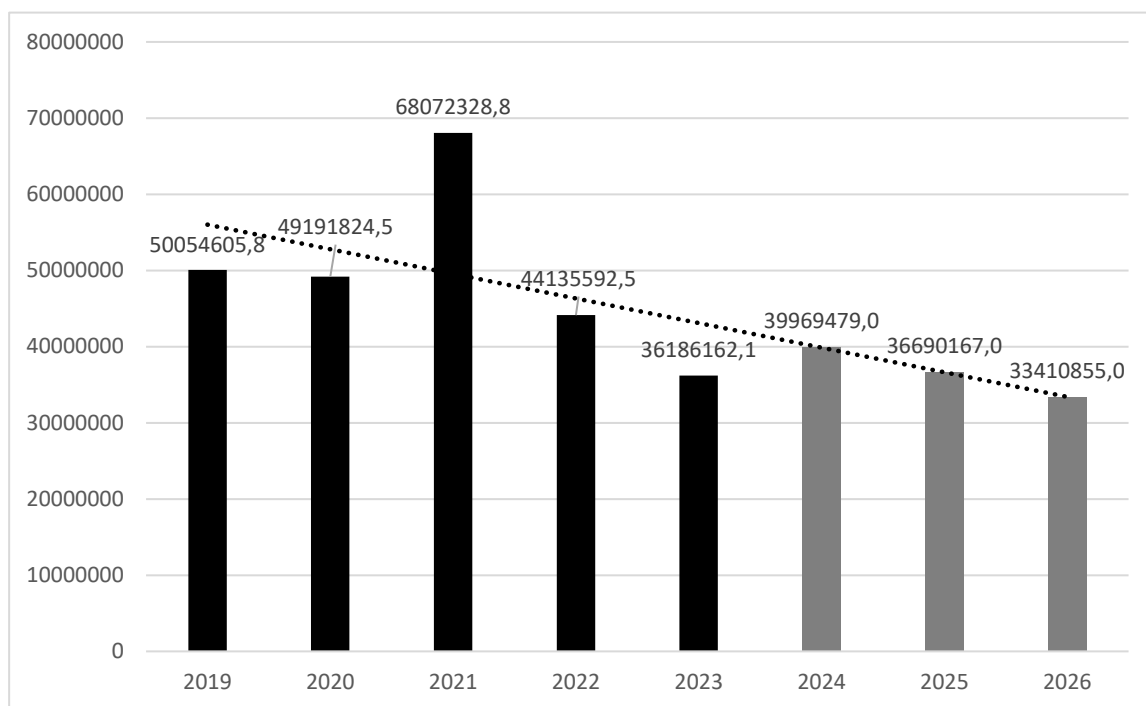


Рисунок 3.2.2. Лінія тренду товарної структури експорту України у 2019-2026 рр. [9]

На рис. 3.2.2 зображено товарну структуру експорту України за період з 2019 по 2026 рік, де 2024-2026 рр. є прогнозованими. За аналізом видно, що лінія тренду є негативною, що свідчить про те, що за наступні роки експорт буде зменшуватись. Тому рекомендаційні заходи для підвищення ефективності експортно-імпортних операцій підприємств в умовах кризи, такі як забезпечення безпеки та безперервності бізнесу, оптимізація ланцюгів постачання та логістики, впровадження новітніх технологій, підтримка держави, використання місцевих ресурсів, диверсифікація ринків, коопераційна стратегія, підтримка персоналу та страхування валютних ризиків, можуть покращити ситуацію з експортними операціями.

Висновки до розділу 3

У цьому розділі було розглянуто ключові етапи та заходи, які можуть суттєво підвищити ефективність експортно-імпортних операцій українських підприємств в умовах кризи. Глобалізація та конкуренція на міжнародних ринках

змушують підприємства знаходити нові способи для забезпечення стійкості та конкурентоспроможності. Під час війни ці виклики загострюються, вимагаючи негайних і комплексних заходів. В розділі запропоновано такі пропозиції як забезпечення безпеки та безперервності бізнесу, оптимізація ланцюгів постачання та логістики, впровадження новітніх технологій, підтримка держави, використання місцевих ресурсів, диверсифікація ринків, коопераційна стратегія, підтримка персоналу та страхування валютних ризиків.

Пропоновані заходи комплексно охоплюють ключові аспекти, які можуть суттєво підвищити ефективність експортно-імпортних операцій українських підприємств в умовах війни. Їх реалізація допоможе мінімізувати ризики, оптимізувати логістику, диверсифікувати ринки та зберегти стійкість у складних умовах.

Отже, проаналізувавши лінію тренду товарною структури зовнішньої торгівлі України за 2019-2016, можна прийти до висновків, що Україна є імпортозалежною країною та за прогнозованими роками ситуація не покращиться. Щодо експорту, то лінія тренду є негативною, що свідчить про подальше зменшення експорту. Тому, запропоновані заходи для вдосконалення експортно-імпортних операцій українських підприємств під час кризи сприятимуть розвитку експортного потенціалу.

ВИСНОВКИ

У даній дослідницькій роботі в теоретичній частині було досліджено теоретичні засади здійснення експортно-імпортних операцій підприємств та виділено, що експортно-імпортні операції відіграють важливу роль у забезпеченні економічного зростання та розвитку країни. В ході роботи було розглянуті основи експортно-імпортних операцій підприємств та зазначено, що глобалізація та взаємозв'язок між країнами сприяють розширенню ринків, покращенню логістики та впровадженню інноваційних підходів. Це свідчить про те, що важливість міжнародного обміну товарами та послугами полягає не лише в економічній вигоді, але й у можливості адаптуватися до змін на світовому ринку, зокрема через реекспорт та імпорт для переробки.

На основі літературних джерел, було визначено особливості здійснення експортно-імпортних операцій українських підприємств в умовах воєнних дій, які, в свою чергу, доказують, що актуальною проблемою наразі є складнощі у обліку та оподаткуванні зовнішньоекономічних операцій, що свідчить як нестабільна політична ситуація та переривчастість торгівельних відносин у цей період можуть значно ускладнити процеси ведення бізнесу.

В аналітичній частині було оцінено сучасний стан експортно-імпортних операцій підприємств України за допомогою проведення аналізу даних зовнішньоторговельного балансу й товарної структури зовнішньої торгівлі за 2019 – 2023 рр. За цими даними було побудовано графіки, які показують, що обсяги експортно-імпортних операцій зростають, але імпорт в Україну в останні роки хронічно випереджає експорт. Для більш детального дослідження динаміки експорту та імпорту, були розглянуті основні групи товарів експортно-імпортних операцій, які свідчать, що основними групами експортованих товарів за останні п'ять років були хімічні продукти; машини, устаткування та транспортні засоби; олійні культури та продукти їх переробки; зернові культури та чорні метали. Розглядаючи основні групи імпортованих товарів, можемо відокремити такі, як

метали та вироби з них; продукти харчування та тваринного походження; хімічні продукти; машини, устаткування та транспортні засоби, а також енергоносії.

Наступним завданням було провести аналіз експортно-імпортних операцій України та світових країн. Для аналізу було обрано країни з найбільш розвинутою економікою (США, Німеччина та Китай) та пострадянські країни (Латвія, Казахстан та Азербайджан). Це було зроблено з тією метою, щоб показати розвиток України в порівнянні з одними з найрозвинутішими країнами світу та країнами, які здобули незалежність, як і Україна, лише в 1991 році. Експортні операції України значно менші у порівнянні з США, Німеччиною та Китаєм, але в порівнянні з пострадянськими країнами, в деяких випадках можуть, показники українського експорту можуть бути вищими. Порівнюючи імпортні операції, виявлено, що ситуація з розвинутими країнами залишається такою ж, а в порівнянні з Латвією, Казахстаном та Азербайджаном видно, що обсяги імпорту України значно вищі за інші країни.

В рекомендаційному розділі важливими завданнями були розробка заходів для підвищення ефективності експортно-імпортних операцій підприємств в умовах кризи та їх оцінка. Для підвищення ефективності були розроблені наступні заходи: забезпечення безпеки та безперервності бізнесу, оптимізація ланцюгів постачання та логістики, впровадження новітніх технологій, підтримка держави, використання місцевих ресурсів, диверсифікація ринків, коопераційна стратегія, підтримка персоналу та страхування валютних ризиків. За оцінкою ефективності запропонованих заходів було визначено, що дані рекомендації дозволять адаптуватися до викликів воєнного часу, зберегти стабільність і підвищити ефективність експортно-імпортних операцій.

Отже, проведений аналіз показав, що наразі Україна стискається з проблемою імпортозалежності, яка негативно впливає на економіку держави, особливо в умовах кризових ситуацій. З метою зменшення імпорту та стимулювання експорту було розроблено комплект рекомендаційних заходів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Експортно-імпортні операції як основа зовнішньоекономічної діяльності підприємства. URL: <http://repository.hneu.edu.ua/bitstream/123456789/779/1/Решетняк%20К.%20Е.%20Експортно-імпортні%20операції%20як%20основа%20зовнішньоекономічної%20діяльності%20підприємства.pdf>.
2. Деякі аспекти організації обліку експортно-імпортних операцій в умовах європейської інтеграції та воєнного стану. URL: https://repo.btu.kharkov.ua/bitstream/123456789/42880/1/Aktualni%20problemi%20ta%20perspektivi%20rozvitku%20Ukrayini_2023_276-279.pdf.
3. Експорт-імпорт товарів. URL: http://www.lutsk.ukrstat.gov.ua/10_m.htm.
4. Особливості імпортно-експортних операцій в період воєнного стану // LIGA ZAKON. – 2022. – URL: https://biz.ligazakon.net/analytics/211993_osoblivost-mportno-eksportnih-operatsiy-v-perod-vonnogo-stanu.
5. ЗАКОН УКРАЇНИ Про зовнішньоекономічну діяльність // Верховна рада України. Законодавство України. – 1991. – URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12#Text>.
6. Гузенко, Г. М., Ю. О. Гайдученко. "Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: сутність, економічний механізм її розбудови, особливості." Вісник Національного університету Юридична академія України імені Ярослава Мудрого. Серія: Економічна теорія та право 3 (2013): 77. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Vnyua_etp_2013_3_10.pdf
7. Зміст понять «експорт» та «імпорт» як об'єктів державного управління // Вчені записки ТНУ імені В.І. Вернадського. Серія: Державне

управління. – 2020. – URL:
https://pubadm.vernadskyjournals.in.ua/journals/2020/5_2020/27.pdf.

8. Музиченко, А. О. "Особливості обліку і оподаткування експортно-імпортних операцій в умовах воєнного стану." Редакційна колегія 49 (2023): 290.

URL: https://www.researchgate.net/profile/Galina-Studinska/publication/377217810_SEKTORALNA_struktura_nacionalnoi_ekonomiki_ak_viklik_rozvitku_Ukraini_v_umovah_pislavoennoi_vidnovlenna/links/659aac033c472d2e8eba47a4/SEKTORALNA-struktura-nacionalnoi-ekonomiki-ak-viklik-rozvitku-Ukraini-v-umovah-pislavoennoi-vidnovlenna.pdf#page=306

9. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. URL:

<https://www.ukrstat.gov.ua/>

10. Прогноз зростання світової економіки на 2023 та 2024 рр. . – 2023. – URL: <https://interfax.com.ua/news/economic/903340.html>.

11. Кононенко, Яна Володимирівна. Економічне оцінювання ефективності експортно-імпортної діяльності промислових підприємств. Національний технічний університет" Харківський політехнічний інститут", 2018.

URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/231761635.pdf>

12. Бондарєва, Т. І., А. І. Осадчук. "Оцінка ефективності експортної діяльності підприємства." Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі (2011): 91-104. URL:

http://nbuv.gov.ua/UJRN/eupmg_2011_3_11

13. Методичні підходи оцінки ефективності управління експортно-імпортними операціями підприємств // II Міжнародна науково-практична конференція (заочна форма) «Формування та перспективи розвитку підприємницьких структур в рамках інтеграції до європейського простору» с.651-654. – 2019. – URL:

<http://dspace.puet.edu.ua/bitstream/123456789/8661/1/конференція%20Аграрна%20академія.pdf#page=652>.

14. Експорт України у 2022 році // Дія. Бізнес. – 2023. – URL: https://export.gov.ua/news/4570-eksport_ukraini_u_2022_rotsi_golovni_tendentsii_sektori_ta_regioni.
15. Сучасний стан проведення експортно-імпорتنних операцій в Україні – URL: <https://magazine.faaf.org.ua/suchasniy-stan-provedennya-eksportno-importnih-operaciy-v-ukraini.html>.
16. Зовнішня торгівля товарами. // НІДС. – 2023. – URL: <https://niss.gov.ua/doslidzhennya/mizhnarodni-vidnosyny/zovnishnya-torhivlya-tovaramy-pidsumky-i-pivrichchya-2023-roku>.
17. Товарообіг України за 9 місяців 2023 року // Дія. Бізнес. – 2023. – URL: https://export.gov.ua/news/5015-tovaroobig_ukraini_za_9_misiatsiv_2023_roku.
18. Експорт та імпорт України // Мінфін – URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/eximp/>.
19. The Current Status and Prospects for Further Development of Trade Relations between Ukraine and the Countries of the European Union . – 2019. – URL: https://www.researchgate.net/publication/334888539_The_Current_Status_and_Prospects_for_Further_Development_of_Trade_Relations_between_Ukraine_and_the_Countries_of_the_European_Union.
20. Сучасний стан та тенденції розвитку зовнішньої торгівлі України. – 2020. – URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/1_2020/82.pdf.
21. Тенденції зовнішньої торгівлі товарами України за підсумками 2021 року // НІДС. – 2021. – URL: <https://niss.gov.ua/doslidzhennya/mizhnarodni-vidnosyny/tendentsiyi-zovnishnoyi-torhivli-tovaramy-ukrayiny-za>.
22. Мінекономіки: Експорт українських товарів за 2021 рік сягнув рекордних 68,24 млрд доларів // Урядовий портал. – 2022. – URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/minekonomiki-eksport-ukrayinskih-tovariv-za-2021-rik-syagnuv-rekordnih-6824-mlrd-dolariv>.
23. Діагностика та тенденції розвитку міжнародної торгівлі в Україні. – 2020. – URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11_2020/98.pdf.

24. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств в умовах воєнного стану: виклики та перспективи впровадження – URL: http://market-infr.od.ua/journals/2023/75_2023/19.pdf.
25. Деякі аспекти організації обліку експортно-імпортних операцій в умовах європейської інтеграції та воєнного стану. URL: https://repo.btu.kharkov.ua/bitstream/123456789/42880/1/Aktualni%20problemi%20ta%20perspektivi%20rozvitku%20Ukrayini_2023_276-279.pdf.
26. Проблеми активізації експортно-імпортних операцій підприємств – URL: <https://dspace.nuft.edu.ua/server/api/core/bitstreams/7e59bd7c-3c6e-4b37-a331-bbb0e51487a2/content>.
27. Організація експортно-імпортних операцій // НТУУ «КПІ». – 2011. – URL: <http://sb-keip.kpi.ua/article/view/50548>.
28. Стратегічні аспекти управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства. – 2018. – URL: <https://www.econa.org.ua/index.php/econa/article/download/1562/6565656665>
29. Теоретико-методичні підходи до оцінки ефективності експортно-імпортних операцій . – 2014. – URL: <https://ena.lpnu.ua:8443/server/api/core/bitstreams/9131095f-710b-4a6a-8ab6-2b20a381de53/content>.
30. Товарообіг за 2023 рік // Державна митна служба України. – 2024. – URL: https://www.facebook.com/UkraineCustoms/posts/753021930207832?ref=embed_post.
31. Валовий внутрішній продукт // Мінфін – URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/2019/>.
32. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2019 році // Дія. Бізнес. – 2020. – URL: <https://export.gov.ua/news/3057-dovidka-zovnishnia-torgivlia-ukraini-tovarami-ta-poslugami-u-2019-rotsi>.
33. Експорт товарів і послуг України за 2019 рік // Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України – URL:

<https://www.me.gov.ua/Documents/Download?id=f2694d5e-1491-4689-be0d-5e3ab06de927>.

34. Основні групи товарів українського експорту – URL: <https://agropolit.com/news/8167-nazvano-osnovni-grupi-tovariv-ukrayinskogo-eksportu--mert>.

35. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2019 році // Міністерство економіки України. – 2020. – URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=30d3074d-6882-4aac-bc4f-f4af8a30b221&title=DovidkazovnishniaTorgivliaUkrainiTovaramiTaPoslugamiU2019-Rotsi>.

36. Імпорт товарів і послуг України за 2019 рік // Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України – URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Download?id=5ee57965-03c9-454c-bd3c-998b0d5ea4d9>.

37. Імпорт товарів і послуг України за 2020 рік // Міністерство економіки України – URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Download?id=a89d5fa0-505b-4c41-a1d6-4a9ea5c900e6>.

38. Експорт товарів і послуг України за 2020 рік // Міністерство економіки України – URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Download?id=651c40b5-b4a6-4514-b946-d69c91335f43>.

39. Тенденції зовнішньої торгівлі товарами України за підсумками 2021 року // НІСД – URL: <https://niss.gov.ua/sites/default/files/2022-01/zovnishnya-torgivlya-tovaramy-ukrainy-za-2021-rik.pdf>.

40. Експорт з України – 2022. – URL: <https://thepage.ua/ua/news/eksport-2021-chogo-najbilshe-vivozili-z-ukrayini>.

41. Макроекономічний огляд – 2021. – URL: <https://smida.gov.ua/news/publications/makroekonomicnijoglad24grudna2021roku>.

42. Ukraine trade balance, exports and imports by country 2021 // World Integrated Trade Solution – URL: <https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/Country/UKR/Year/LTST/TradeFlow/EXPORT/Partner/by-country>.
43. Ukraine's foreign trade in goods in 2022 // Derzhstat. – 2023. – URL: <https://stat.gov.ua/en/publications/ukraines-foreign-trade-goods-2022>.
44. Distribution of services exported from Ukraine in 2022 // Statista – URL: <https://www.statista.com/statistics/1297565/top-export-services-ukraine/>.
45. Ukraine's Top Trading Partners // World's Top Exports – URL: <https://www.worldstopexports.com/ukraines-top-15-import-partners/>.
46. Ukraine: Trade balance of goods from 2012 to 2022 // Statista – URL: <https://www.statista.com/statistics/296086/ukraine-trade-balance/>.
47. Ціни, відшкодування ПДВ та валютні обмеження – 2024. – URL: <https://www.rbc.ua/rus/news/tsini-vidshkoduvannya-pdv-ta-valyutni-obmezheniya-1716897970.html>.
48. Ринок праці України 2022-2023 – URL: https://fru.ua/images/doc/2023/EBRD_Report_20_04_2023.pdf.
49. Експорт України у 2022 році // Дія. Бізнес. – 2023. – URL: <https://export.gov.ua/news/4570-eksport-ukraini-u-2022-rotsi-golovni-tendentsii-sektori-ta-regioni>.
50. Експорт України 2022 // Дія. Бізнес. – 2022. – URL: <https://business.diia.gov.ua/cases/eksport/eksport-ukraini-2022-vpliv-piv-roku-vijni-na-geografiu-ta-obsagi-prodaziv>.
51. Скільки металу експортувала Україна у 2023 році – 2024. – URL: <https://thepage.ua/ua/news/ukrayina-u-2023-roci-eksportovala-476-mln-t-chornih-metaliv-na-sumu-dollar264-mlrd>.
52. Аграрний експорт-2023 – 2024. – URL: <https://elevatorist.com/spetsproekt/210-agrarniy-eksport-2023-skilki-i-kudi-prodali-zerna-ta-oliyi>.

53. Україна: баланси попиту та пропозиції олійних культур та продуктів їх переробки – 2023. – URL: <https://ukragroconsult.com/news/ukrayina-balansy-popytu-ta-propozycji-olijnyh-kultur-ta-produktiv-yih-pererobky-kviten-2023-r-pokaznyky-jdut-vgoru/>.
54. Зовнішня торгівля товарами України у 2023 році // Дія. Бізнес. – 2024. – URL: <https://export.gov.ua/news/5170-zovnishnia-torgivlia-tovarami-ukraini-u-2023-rotsi>.
55. Імпорт та експорт по-українськи – 2022. – URL: <https://focus.ua/uk/economics/532893-import-i-eksport-po-ukrainski-cho-pokupala-i-prodavala-ukraina-v-2022-godu>.
56. The World Bank – URL: <https://data.worldbank.org>.
57. Кількість зайнятих працівників на підприємствах за їх розмірами за видами економічної діяльності // Державна служба статистики України – URL: https://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/fin/osp/kzp/kzp_u/arch_kzp_u.htm.
58. Офіційний курс гривні щодо іноземних валют // Національний банк України – URL: <https://bank.gov.ua/ua/markets/exchangerate-chart?startDate=01.01.2019&endDate=12.06.2024>.