

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДОНЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ВАСИЛЯ СТУСА

МЕЛЬНИК ОЛЕНА ВОЛОДИМИРІВНА

Допускається до захисту:

в.о. завідувача кафедри міжнародних
економічних відносин, кандидат
економічних наук, доцент

_____ Марія ШКУРАТ
«_____» _____ 2024

Розвиток зовнішньоторговельної діяльності українських підприємств

Спеціальність 292 Міжнародні економічні відносини
Освітньо-професійна програма Міжнародні економічні відносини

Кваліфікаційна (магістерська) робота

Науковий керівник:

Марія ВАРЛАМОВА, доцент кафедри
міжнародних економічних відносин,
кандидат екон. наук, доцент

_____ Підпис

Оцінка: _____ / _____ / _____

(бали/за шкалою ЄКТС/ за національною шкалою)

Голова ЕК: _____

_____ підпис

Вінниця – 2024

АНОТАЦІЯ

Мельник О. В. Розвиток зовнішньоторговельної діяльності українських підприємств. Спеціальність 292 Міжнародні економічні відносини. Освітньо-професійна програма «Міжнародні економічні відносини». Донецький національний університет імені Василя Стуса. Вінниця, 2024.

У роботі досліджено проблеми зовнішньоторговельної діяльності підприємств України, а також перспективи їхнього розвитку. Проаналізовано стан експорту та імпорту держави протягом останніх років. Визначено потенціал розвитку експортного напрямку України в умовах глобальних змін та повномасштабного вторгнення. Запропоновано стратегічні заходи щодо посилення українських позицій на світових ринках.

Ключові слова: експорт, імпорт, зовнішньоторговельна діяльність, зовнішня торгівля, міжнародна логістика.

75 с., 7 табл., 11 рис., 50 джерел.

Melnyk O.V. Development of foreign trade activities of Ukrainian enterprises. Specialty 292 International Economic Relations. Educational and Professional Program «International Economic Relations». Vasyl' Stus Donetsk National University, Vinnytsia, 2024.

The problems of foreign trade activity of enterprises of Ukraine, as well as prospects of their development are investigated in the work. The state of export and import of the state in recent years is analyzed. The potential for the development of Ukraine's export direction in the context of global changes and a full-scale invasion has been determined. Strategic measures to strengthen Ukrainian positions in world markets have been proposed.

Keywords: export, import, foreign trade activity, foreign trade, international logistics.

75 p., 7 tabl., 11 fig., bibliography: 50 items.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	7
1.1 Поняття зовнішньоторговельної діяльності підприємств.....	7
1.2 Методи оцінки ефективності зовнішньоторговельної діяльності підприємств.....	13
1.3 Правові засади зовнішньоторговельної діяльності підприємств	22
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	30
2.1 Аналіз чинників, що впливають на експортно-імпорتنу діяльність українських підприємств.....	30
2.2 Аналіз експортної діяльності українських підприємств.....	33
2.3 Аналіз імпорتنної діяльності українських підприємств.....	39
РОЗДІЛ 3 ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ.....	46
3.1 Основні проблеми розвитку зовнішньоторговельної діяльності	46
3.2 Моделювання розвитку зовнішньоторговельної діяльності підприємств..	50
3.3 Напрями розвитку експортного потенціалу українських підприємств.....	55
ВИСНОВКИ.....	64
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	67
ДОДАТКИ.....	73

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. У сучасному світі зовнішня торгівля країни відіграє досить важливу роль у розвитку економіки. Розширення міжнародного співробітництва, поглиблення кооперування, створення спільних міжнародних проєктів потребує розгляду теоретичних та методичних положень щодо механізму управління зовнішньоторговельною діяльністю. Економіка України зазнає суттєвих втрат під впливом військових дій, що позбавило високоіндустріалізовані регіони України можливості нарощування обсягів промислового, аграрного, хімічного та людського капіталу, призвело до руйнувань виробничих потужностей, розриву традиційних внутрішніх і зовнішніх зв'язків. Окреслені проблеми доповнювались технологічним відставанням української промисловості, наявним дефіцитом зовнішнього фінансування, високим рівнем імпортозалежності економіки, проблемами цифровізації бізнес-процесів, інфляцією, поширенням пандемії COVID-19, а також незмінними загрозами корупції та тіньової економіки. І хоча українські підприємства беруть досить активну участь у здійсненні зовнішньоторговельної діяльності, однак у сучасних умовах вони стикаються з великою кількістю викликів. Виходячи з зазначеного, проблема зовнішньоторговельної діяльності підприємств України є надзвичайно актуальною в контексті економічного розвитку країни.

Проблемами зовнішньоторговельної діяльності українських підприємств займалися чимало дослідників, а саме: Орехова Т.В., Савченко М.В., Атаманчук З.А., Варламова М.Л., Гунько В.І., Долінський Л.Б., Микитюк П.П., Омецинська Н.В., Романюк В.М., Фатюха Н.Г., Анісімова О.М., Балабанова І.Т., Батченко Л.В., Васюренко В.О., Вовк С.В., Гофмана Н.Ф., Дем'яненко А.Г., Кредісова О.І., Кузьміна О.Є., Михайлової Л.І., Єрохіна Є.А., Нижника В.М., Пузирьова П.В., Редіна Н.І., Шкурупія О.В., Яковлева А.І. та ін.

Метою даної роботи є формування теоретико-методичних положень та практичних рекомендацій щодо зовнішньоекономічної діяльності українських підприємств.

Відповідно до поставленої мети визначені такі **задачі**:

- розглянути підходи до визначення зовнішньоторговельної діяльності підприємств;
- проаналізувати методи аналізу ефективності зовнішньоторговельної діяльності;
- розглянути правові засади зовнішньоторговельної діяльності підприємств;
- здійснити аналіз чинників, що впливають на експортно-імпорتنу діяльність українських підприємств;
- проаналізувати експортну діяльність українських підприємств;
- здійснити аналіз імпоротної діяльності українських підприємств;
- визначити основні проблеми розвитку зовнішньоторговельної діяльності;
- здійснити моделювання розвитку зовнішньоторговельної діяльності підприємств;
- запропонувати напрями розвитку експортного потенціалу українських підприємств.

Об'єктом дослідження є зовнішньоторговельна діяльність підприємств.

Предметом дослідження є теоретичні, науково-методичні та практичні аспекти розвитку зовнішньоторговельної діяльності українських підприємств.

Методи дослідження. У роботі використано наступні методи дослідження: аналіз, синтез, систематизація (під час висвітлення теоретичних аспектів обраної теми); аналітичні та графічні (при аналізі зовнішньоторговельної діяльності українських підприємств); кореляційно-регресійний аналіз, систематизація, узагальнення (при визначенні проблем та

перспектив розвитку зовнішньоторговельної діяльності українських підприємств).

Інформаційну базу роботи складають наукові статті вітчизняних та зарубіжних авторів, дисертації на здобуття наукового ступеня, підручники та посібники з обраної тематики, нормативно-правові акти питань регулювання зовнішньоторговельної діяльності, аналітичні звіти державних органів управління, статистичні дані міжнародних організацій, дані державної служби статистики, публікації сайтів тощо.

Теоретичне та практичне значення отриманих результатів роботи полягають в аналізі поточного стану зовнішньоторговельної діяльності українських підприємств, визначенні проблем та викликів зовнішньоторговельної діяльності України, формуванні рекомендацій щодо розвитку зовнішньоторговельної діяльності підприємств.

Положення, що виносяться на захист:

1. Результати аналізу зовнішньоторговельної діяльності українських підприємств.
2. Результати економіко-математичного моделювання експортної діяльності українських підприємств

Апробація результатів дослідження. За результатами проведених досліджень опубліковано тези доповідей XI Міжнародної науково-практичної конференції на тему «Стратегічні пріоритети соціально-економічного розвитку в умовах інституційних перетворень глобального середовища» (14 листопада 2024 року, Одеський національний університет імені І.І. Мечникова).

Структура та обсяг роботи. Робота складається зі вступу, змісту, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел, що містить 50 найменувань. Загальний обсяг роботи 75 с, з них 3 с. – додатки.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

1.1 Поняття зовнішньоторговельної діяльності

Друга половина XX ст. характеризується стрімкою тенденцією до тісніших взаємозв'язків між країнами. Даний феномен став відомим в сучасному світі як глобалізація. Кінець минулого століття характеризується поглибленням міжнародних господарських зв'язків, які вийшли на якісно новий рівень, набули системного характеру. Це, в свою чергу, призвело до формування єдиного світового ринку капіталів, товарів та послуг, робочої сили та інформаційного простору. Всі ці явища помітно посилили тенденцію до об'єднання економіки, науки в багатьох галузях. Потужна співпраця між державами, покращення торгівлі між ними, використання сучасних методів комунікації, а також відмова від варіантів, коли держава контролює ринок, розвиток інформаційних технологій – все це є складовою глобалізації світової економіки.

По причині того, що зовнішньоекономічна діяльність компаній асоціюється передусім зі здійсненням експортно-імпортних операцій торговельних суб'єктів, адже на них припадає більшість усіх здійснюваних у зовнішньоекономічній діяльності процесів.

Вивченням питань експорту та імпорту в розрізі зовнішньої торгівлі України займалися багато науковців. Дослідженнями займались: А. Сміт, Д. Рікардо, О. П'янова, О. Ралко, А. Задоя, С. Кулицький, В. Далик, Р. Заблоцька, Ю. Коваленко, В. Олін, Н. Дуляба, М. Мелітц, Н. Калюжна. Водночас в умовах діяльності України на міжнародному ринку досить важливими проблемами є не лише дослідження об'ємів експорту та імпорту, але й дослідження експортно-імпортної у розрізі товарів, а також у розрізі експорту та імпорту послуг, аналіз країн, що активно співпрацюють з нашою. Це є необхідною умовою розроблення раціональної стратегії нарощування експортного

потенціалу України на світовому ринку товарів та послуг. Саме такі аспекти висвітлені в контексті дослідження [11, 32].

Зовнішньоторговельна співпраця – це рушійна сила в економічній сфері тієї чи іншої країни. Саме цих взаємозв'язків залежить на скільки в країні сформовані ринкові структури та механізми, як вони впливають на рівень капіталів в ній, чи є можливість створення справедливого конкурентного середовища і чи є шанси заохотити іноземний бізнес. Ринкова економіка країни передбачає відсутність такого явища як державна монополія, дозволяє внутрішньому ринкові бути доступним міжнародних партнерів та тобто передбачається чималі зміни в внутрішній економіці. Цей крок дозволить збільшити конкурентоспроможність товарів українських підприємств, та дозволить інтегруватись у світове господарство. Проте в реальному житті всі це дуже повільно впроваджуються і, відповідно, темпи економічного зростання сповільнюються. [15, 522].

Зовнішньоторговельна діяльність будь-якої країни складається з експортних та імпорتنих операцій. Саме тому, на нашу думку, необхідно з'ясувати сутність термінів «експорт» та «імпорт». Поняття «імпорт» активно використовується в економічній та правовій теорії та практиці. Перш за все, під імпортом розуміють ввезення в країну іноземних товарів, послуг, капіталів. Дуже часто поняття «імпорт» і «ввезення» вживають як тотожні поняття.

На думку Т.М. Циганкової, експорт (від. лат. exportare – вивозити) – ввезення товарів, робіт, послуг, результатів інтелектуальної діяльності, а також автор відносить сюди права на всі ці товари та послуги, з митної території однієї державу в іншу. Але при цьому повернення не є обов'язковим. Те, що товар чи послуга перетнули митний кордон країни вважається фіксацією факту експорту. Крім цього експортом вважається продаж товарів, але при цьому їх не вивозять за кордон. Кількість вивезених товарів та послуг зазвичай визначають у межах певного періоду, як правило, рік.

В той же час, імпорт (від лат. *importare* – ввозити) – це зворотній, обернений процес до експорту, а саме: ввезення товарів, робіт, послуг, результатів інтелектуальної діяльності (сюди відносяться і права на них), на митну територію держави з-за кордону. Так само як і експорт, показник «імпорт» вираховується у вартісних одиницях протягом певного часу(як правило протягом року). Якщо товари подібні, однорідні, то в такому випадку можна розраховувати в кількісних одиницях (приміром, цукор, пшениця, цемент тощо).

К. Е. Решетняк підкреслює, експортно-імпортні операції – це комерційна діяльність, яка передбачає купівлю-продаж продуктів та послуг, котрі мають матеріально-речову форму. Тому це поняття розуміють наступним чином:

- вивіз з митної території товарів, виготовлених в країні, крім цього сюди відносять товари, які певний період тому були ввезені в державу або були перероблені на цій митній території;
- вивіз товарів, які були ввезені, або які піддаються переробці під митним контролем;
- вивіз за кордон товару, котрий спершу був увезений на територію держави, проте який не був там перероблений. Такий митний режим називається реекспортом. Як приклад, реекспортом дуже часто виступають товари, що продаються на міжнародних аукціонах і товарних біржах; також належать операції, які проходять без ввозу товару в свою країну. Такі операції не можуть відносити до експорту чи імпорту, однак їх враховують в свої статистичні дані. Такі дії проводяться компаніями виключно з метою отримання прибутку між товарами чи послугами між різницею в цінах на різних ринках. Товари , які завезли із вільної зони та складів теж відносять до реекспорту, хоча враховуються митною статистикою як експортні операції [14,3].

Під імпортом розуміються і статистикою враховуються:

- ввіз в країну товарів іноземного походження, які були виготовлені виключно в країні-виробнику або який поставляється з країни-посередника з метою особистого споживання, для промислових, будівельних, сільськогосподарських та інших компаній, або для переробки і потім буде використовуватись всередині країни або ж ці товари будуть вивозитись згодом;
- ввезення товарів з вільних зон або складів;
- процес, коли ввозять вітчизняні товари, які раніше були вивезені з держави, але були перероблені на митній території іншої країни. Це називається реімпортом. Сюди зараховують також товари, які не реалізували на аукціоні або від яких по певним причинам відмовився покупець;
- товари, які увозяться на митну територію держави для переробки, але під митним контролем. В подальшому ці товари потім вивозять під виглядом готової продукції. Як приклад можна навести ситуацію, коли завезли оливкову олію. На митній території переробили даний продукт (додали до виготовлення консерви) і вивезли інший продукт, а саме консерви сардин. В цьому випадку імпортер не платить мито при ввезенні товару для переробки його під митним контролем [14, 4].

В.Є. Новицький визначає імпорт як процес, який передбачає ввезення на митну територію країни товарів, але для них при цьому була раніше оформлена купівельна угода (договір) із іншою країною для перепродажі і споживання товарів на митній території країни-імпортера» [2, 15].

С.В. Мочерний трактує експорт як вивіз за межі держави товарів, які були раніше продані іноземним покупцям і які призначені для реалізації на міжнародних ринках або які піддаються переробці на митній іншій держави.

До експорту також відносять такі операції як перевезення товарів транзитом через іншу країну, вивезення, перевезення із другої країни товарів для продажу в третій країні. [17, 489] В той же час імпорт, на його думку, це ввезення за-кордону товарів, послуг, технологій, капіталу, цінних паперів

для продажу та споживання в межах держави. В його основі імпорту лежить міжнародний поділ праці, наявність різних природних ресурсів, добрив, а також інші фактори. [17, 628]

Види зовнішньоекономічної діяльності визначені також в Законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність». [32] Відповідно до цього закону експорт та імпорт відносять до видів зовнішньоекономічної діяльності, які здійснюють в Україні суб'єкти цієї діяльності:

- 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 [32];
- 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 [32];
- 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 [32];
- 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 [32];

- 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 [32];

- планування та проведення дій в галузі проведення виставок, аукціонів, торгів, конференцій, симпозіумів, семінарів та інших подібних заходів, котрі проводяться на комерційній основі. При цьому беруть участь суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності; проведення оптової, консигнаційної та роздрібної торгівлі на території [32];

- бартерні операції (тобто коли товар міняють на товар) інші дії, котрі будуються на засадах торгівлі між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності [32];

- орендні, в тому числі лізингові, операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності [32];

- дії по купівлі, продажу та обміну валюти на валютних аукціонах, валютних біржах та на міжбанківському валютному ринку;

- діяльність на контрактній основі фізичних осіб України з іноземними партнерами зовнішньоекономічної діяльності як на території України, так і за її межами; діяльності 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, які не суперечать законам України [32].

Таким чином, експорт – комерційна діяльність між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України та іноземними суб'єктами господарської діяльності, яка передбачає вивезення, продаж товарів або послуг за межі митної території держави, який контролюється митними органами України і при цьому держава отримує прибуток.

Імпорт – це обернена, протилежна за значенням форма комерційної діяльності між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України та іноземними суб'єктами господарської діяльності, яка передбачає ввезення товарів або послуг за межі митної території держави, сплативши при цьому митні платежі відповідно до вимог законодавства і який контролюється Державною митною службою України.

1.2 Методи оцінки ефективності зовнішньоторговельної діяльності підприємств

До повномасштабного вторгнення Україна демонструвала повільне наближення в економічному розвитку до європейської та міжнародній господарській діяльності. Чи неабияким кроком вперед для нашої країни стало підписання Асоціації з Європейським союзом та Угоди про зону вільної торгівлі з Канадою. Євроінтеграційні процеси в Україні створюють більші можливості для ведення зовнішньої торгівлі, найпоширенішою формою якої є експортно-імпортні операції. Дані процеси особливо важливі під час формування, розвитку експортного та імпортного потенціалу ключових видів економічної діяльності підприємств. Безсумнівно, на світовому ринку панує жорстка конкуренція між експортерами щодо завойовування споживача та отримання джерел збуту продукції та забрати більшу частину ринку, тому головним завданням кожної держави-учасниці та всіх її галузей економіки стає розвиток та збільшення не так імпортної, як експортної діяльності компаній.

Саме тому обов'язковою умовою ведення зовнішньоекономічної діяльності є її ефективність. Це поняття трактується як зіставлення між рівнем

досягнутого економічного результату з тими затратами, які те чи інше підприємство понесло, щоб отримати такі здобутки. На етапі, коли відбувається планування виходу на міжнародні ринки, необхідно з'ясувати рівень ефективності діяльності підприємства, оскільки це формує міру зацікавленості виходу компанії на чіткі ринки в закупівлі або продажу певних товарів (послуг). Коли вже безпосередньо відбувається ведення зовнішньоекономічної діяльності показники її ефективності дають можливість з'ясувати негативні сторони. А це в свою чергу є показником, який стимулює здійснювати деякі управлінські рішення, щоб уникнути ті чи інші негативні чинники або взагалі їх усунути, можливо, й взагалі відмовитись від даної діяльності. У сучасних підходах до оцінки зовнішньоторговельної діяльності використовується значна кількість показників.

Дане питання вивчаються в працях Оверко М.А., Волошан І. Г., Федоронько Н.І., Фат'янов Д.В., Захарова К.В., Козика В.В., Кадуріної Л.О. та інших авторів. Варто зауважити, що під час з'ясування значення та суті категорії «ефективність» серед дослідників немає єдиного методу до трактування. Однак всі схиляються до того, що поняття «ефективність» можна пояснити як співвідношення результату між витратами або ресурсами, яких зазнало підприємство з метою отримання цього ж ефекту.

С.С. Кузьменко переконаний у тому, що діяльність компанії повністю залежить від ефективності зовнішньоторговельної діяльності підприємства. Він дотримується думки, що організація експортних операцій залежить від знань та вмінь менеджера по продажів знайти ринок збуту, від обраної маркетингової стратегії, від рівня якості виготовленої продукції, від ціни продукції, від витрат на організацію експортних операцій. На ефективність імпорتنих операцій мають вплив вибір виробника або постачальника, від якості та ціни сировини, а також термінів поставки. [11,10]

А.М. Вічевич і О.В. Максимець вважають, що до показників ефективності належать: валютна ефективність експорту/імпорту; ефективність експорту/імпорту; середня тривалість обороту експортної

(імпоротної) операції; коефіцієнт віддачі коштів від експортних/ імпортних операцій; ефективність експорту/ імпорту. [11,10]

О.П. Гребельник розмежовує всі ці показники на дві великі групи. До першої групи дослідник відносить ті, що відповідають за абсолютну величину економічного ефекту. Ці індекси знаходять як різницю між результатом та витратами. Щоб з'ясувати ці показники слід розрахувати відношення результату до витрат у розрізі зовнішньоторговельного договору. До другої групи відносять показники, які відповідають за те, чи варто тому чи іншому підприємстві брати участь в зовнішньоекономічних угодах компанії: це так звані показники місцевої ефективності. До них відносять ціни, які є всередині країни, а також дані загальноекономічної ефективності (вони визначаються на основі розрахункових цін). [5,114]

1992 року Т.В. Миролюбова запропонувала свою методику, щоб з'ясувати рівень економічної ефективності експортно-імпоротної діяльності підприємства [2; 5]. За базу взято відношення сукупності таких індексів, як абсолютна ефективність експорту, економічна ефективність продажу експортних товарів на внутрішньому ринку, а також ефективність використання виробничих і оборотних фондів під час експорту. Нижче подано розрахунок двох перших показників:

$$E_{\text{екс}} = V_{\text{нетто}} / Z_{\text{екс}} \quad (1.1)$$

$$E_{\text{екс}} = (Q_{\text{екс}} * C_{\text{вн}}) / Z_{\text{вироб}},$$

де $V_{\text{нетто}}$ – чиста виручка від реалізації, вал. од.;

$Z_{\text{екс}}$ – затрати на виробництво та продаж продукції на експорт, грн.;

$Q_{\text{екс}}$ – обсяг експорту у натуральному вираженні, од.;

$C_{\text{вн}}$ – ціни на продукцію, аналогічну експортованій, на внутрішньому ринку, грн.;

$Z_{\text{вироб}}$ – витрати на виробництво усієї партії експортної продукції, грн.

Третій показник екс E_3 Т.В. Миролюбова пропонує розраховувати за формулою

$$E_3^{\text{екс}} = \left(\frac{O_{\text{в.ф.}} + B_p - Z_{\text{екс}}}{O_{\text{в.ф.}} + B_p} * 100\% \right) * \frac{(O_{\text{в.ф.}} + B_p)}{K_{\text{екс}}}, \quad (1.2)$$

де $E_3^{\text{екс}}$ – показник економічної ефективності експорту;

$O_{\text{в.ф.}}$ – гривневий еквівалент відрахувань у валютний фонд підприємства, розрахований перерахунком валютної виручки в гривні за курсом на день надходження валюти, грн.;

$Z_{\text{екс}}$ – повні витрати підприємства на експорт, грн.;

B_p – гривнева виручка від продажу валюти, грн.;

$K_{\text{екс}}$ – середньорічна вартість основних виробничих і оборотних фондів, що використовують у виробництві експортної продукції, грн.

Автор рекомендує такі дані як $E_1^{\text{екс}}$, $E_2^{\text{екс}}$ та $E_3^{\text{екс}}$ використовувати в той момент, коли заключаєте договір (угоду), щоб досягнути максимального економічного результату. Крім цього слід врахувати аналіз зовнішньоторговельної діяльності за минулий певний період та у розрізі наступного (під час планування). Розрахувавши ці показники, можна зробити певні висновки. У разі якщо показник $E_1^{\text{екс}} > 1$ і $E_2^{\text{екс}} > E_3^{\text{екс}}$, то експорт відповідних товарів для підприємства є економічно вигідним, і рекомендовано знайти способи збільшення розмірів вивозк продуктів. Показник $E_3^{\text{екс}}$ вказує на рівень ефективності відповідних товарів. Тут варто зауважити, що перша частина вказує на те, скільки відсотків сягає дохід підприємства від експорту. Інша частина формули визначає скільки разів авансовий та експортний капітал обернувся протягом якогось певного часу [2; 5].

Т. В. Миролубова відносно економічної ефективності імпорту застосовує свою методику обчислення. За цим розрахунком товари діляться на дві групи: показники ефективності імпорту товарів виробничого призначення і показники ефективності товарів народного споживання. Щоб обчислити перший показник треба вирахувати відношення вартості товарів, які імпортуються на внутрішньому ринку у національній валюті до витрат на

закупку товарів за-кордону у національній валюті. Якщо показник більший за 1, то в цьому випадку імпорتنі операції компанії є ефективними. [27, 125]

Д. В. Фат'янов рекомендує визначення методи визначення ефективності зовнішньоекономічної діяльності за одинадцятьма етапами. Нижче у таблиці 1.1 схематично зображено його підхід.

Таблиця 1.1 – Методи оцінки ефективності експортно-імпорتنі діяльності за одинадцятьма етапами

Етапи оцінки та завдання	Методи вирішення завдань	Очікувані результати
1.Аналіз експортно-імпорتنі діяльності (ЕІД)	Метод економічного аналізу	Перелік особливостей діяльності конкретного підприємства
2.Обґрунтування системи показників ефективності	Синтез та аналіз	Система показників експортно-імпортного потенціалу підприємства
3.Інструменти для здійснення оцінки ЕІД	Синтез та аналіз	Перелік інструментів для оцінки ЕІД
4.Визначення рівня розвитку підприємства	Метод побудови таксономічного показника розвитку	Інтегральні показники рівня розвитку ЕІД та його використання
5. Визначення структурної динаміки на основі обчислення інтегральних показників	Метод побудови інтегрального показника структурної динаміки	Інтегральний показник рівня структурної динаміки ЕІД та його використання
6.Фактори зовнішнього середовища та їх вплив на ЕІД	Багатофакторний регресійний аналіз	Визначення факторів зовнішнього середовища та їх вплив
7.Фактори внутрішнього середовища та їх вплив на ЕІД	Багатофакторний регресійний аналіз	Визначення факторів внутрішнього середовища та їх вплив
8.Визначення оптимальних значень показників ефективності ЕІД	Багатокритеріальна оптимізаційна задача	Оптимальні значення показників ефективності використання
9.Прогноз значень показників ефективності	Криві зростання	Багатокритеріальна оптимізаційна задача
10. Визначення резервів ефективного використання	Порівняльний аналіз з прогнозами	Перелік резервів ефективного використання ЕІД
11.Формування стратегії ефективного використання ЕІД	Стратегічний та економічний аналіз	Програма заходів ефективного використання ЕІД

Джерело: сформоване на основі [28]

Фактори, що впливають на ефективність експортно-імпортних операцій, показали підходи до кількісної оцінки ефективності експортно-імпортної діяльності через показники ефективності експорту та імпорту, оптимізація величин яких дає можливість максимізувати вигоди підприємства від здійснення зовнішньоекономічних угод, спробували надати рекомендації щодо підвищення рівня безпеки та мінімізації ризиків при виконанні зовнішньоекономічних операцій.

Зі свого боку М. А. Оверко зазначає, що на ефективність зовнішньоторговельну діяльність мають вплив наступні чинники: митні платежі, схема митного оформлення, транспортування, нетарифні обмеження, маркетинг, безпека та ризики, тощо. Однак всі ці чинники можна зменшити, якщо оптимізувати логістику та застосувати системний підхід [30, 1].

З однієї сторони на результативність експортно-імпортної операції впливає вигода, (одним з варіантів може бути виручки від реалізації товарів під час експортної операції), з іншої сторони, від витрат на проведення операції (як приклад, собівартість виготовлення експортної продукції). Щоб вирішити такі проблеми (збільшити рівень ефективності зовнішньої торгівлі) можна використати графічні та табличні методи.

На думку М.А. Оверко, щоб проаналізувати різні сторони експорту чи імпорту треба застосувати логістичний підхід. Важливо правильно побудувати систему управління потоками інформації. Також врахувати знання та вміння працівників підприємства, а це, в свою чергу, може вплинути на їх ефективність. З метою наглядної оцінки бізнес-процесів на кожному з етапів експортно-імпортних операцій і за допомогою логістики, рекомендується застосування блок-схеми. Саме вона буде демонструвати різні сторони, які впливають на ефективність експортно-імпорту діяльність підприємства [30,1].

О. Р. Швагер підкреслює, що індекс «ефективність експорту» (E_v) можна розрахувати через співвідношення чистої виручки в іноземній валюті за реалізований товар. При цьому необхідно обчислити ці дані у гривні за

офіційним курсом на день надходження валютної виручки ($ЧВ_e$), до вартості експорту у внутрішніх цінах ($В_{e.в.ц.}$):

$$E_e = ЧВ_e / В_{e.в.ц.} \quad (1.3)$$

де E_e – ефективність експорту;

$ЧВ_e$ – чистої виручки в іноземній валюті за реалізований товар, переведений у гривні за офіційним курсом на день надходження валютної виручки;

$В_{e.в.ц.}$ – вартість експорту у внутрішніх цінах.

Щоб обчислити чисту виручку потрібно з'ясувати різницю між експортної виручки витрати, які підприємство понесло на митне оформлення, а також інші витрати, яких зазнає експортер (транспортні, агентські, експедиторські, складські витрати, витрати на оплату ліцензії, комісійні посередникові тощо). [28,2]

Якщо значення показника буде більше, ніж одиниця, в такому випадкові це свідчить про те, що реалізація товарів на зовнішньому ринку буде вигідніша, ніж усередині країни.

Для того, щоб вирахувати показник економічної ефективності імпорту ($E_{ef.i.}$) потрібно розділити вартість товарів, які увезені з-за кордону всередину країни ($В_{iv.p.}$) на витрати, які підприємство потратило на те, щоб купити імпорتنу продукцію. Якщо дане число більше, ніж 1, то ефективніша імпортна діяльність для підприємства. [28,2]

З метою оцінювання рівнів ефективності експортно-імпоротної діяльності підприємства досить часто застосовують інтегральні показники, котрі, в свою чергу, можна підрахувати різними аналітичними способами. Найпопулярнішими методами розробки інтегральних показників в економіці є метод таксономічного показника розвитку В. Плюти, а також метод показника якості Харрінгтона.

Зважаючи на всі плюси та мінуси найвідоміших у використанні методів, щоб з'ясувати рівень ефективності експортно-імпоротної діяльності тієї чи

іншої компанії рекомендується модифікований метод побудови показника якості Харрінгтона. Етапи реалізації цього методу такі:

- 1) узагальнити та систематизувати знання щодо системи показників, що відображують зміст об'єкта, та реалізація інструменту описової статистики;
- 2) створити градацію, яка б перетворювала значення показників;
- 3) з'ясувати функції перетворень даних індексів;
- 4) визначення загальної функції якості. [5, 114]

В свою чергу, ми трактуємо поняття «ефективність» експортно-імпоротної діяльності підприємства як результат комплексу заходів під час експортно-імпортних операцій, враховуючи витрати фірми такі як мито, ПДВ, акциз, логістика тощо.

Зі свого боку, ми пропонуємо визначити ефективність експорту наступним чином:

$$E_e = \frac{\text{Ціна договору (угоди)}}{\text{Вартість товару (собівартість) + логістики + мито + акциз + ПДВ + інші витрати,}} \text{ в іноз валюті} \quad (1.5)$$

де якщо ефективність експорту $= 1$ – отже, ефективність нульова, якщо показник менше 1, тоді ефективність від'ємна. І якщо більша – тоді ефективність операції позитивна.

Іншим способом за яким можна визначити ефективність імпоротної операції можна вирахувати таким чином:

$$E_i = \frac{\text{Ціна однієї одиниці товару на внутрішньому ринку}}{\text{Ціна імпортованої одиниці товару з усіма супутніми витратами (ціна за контрактом, логістика, мито тощо)}} \quad (1.6)$$

де якщо ефективність імпорту дорівнює 1, отже, ефективність нульова, якщо показник менше 1, тоді ефективність від'ємна. І якщо більша – тоді ефективність операції позитивна.

Дані коефіцієнти варто прив'язувати до іноземної валюти, оскільки саме вона визначає баланс резервів.

Таким чином основні методи оцінки ефективності експортно-імпоротної діяльності зображені на рисунку 1.1.



Рисунок 1.1 – Основні методи оцінки ефективності експортно-імпоротної діяльності

Джерело: сформовано автором на основі [13,5]

Отже, як показано на рисунку 1.2 дослідники підходять до питання чинників, які впливають на зовнішньоекономічну діяльність підприємств під різними кутами. Поруч з цим вони визначають різні методи підходу до оцінки ефективності їхньої діяльності. Кожен метод має місце в дослідженні цього питання, адже вони сповна розкривають суть всього процесу. Проте в основі кожного з цих методів лежить поділ на експорт та імпорт.

1.3 Правові засади зовнішньоторговельної діяльності підприємств

У сучасних умовах господарювання проведення зовнішньоекономічної діяльності є важливою ланкою економічної та господарської діяльності підприємства. Глобалізація економіки та інтеграційні процеси безумовно позначаються на тому, яке місце посідає Україна на світовому ринку. А головною рисою ринкової економіки є конкуренція, підприємництво, суперництво за максимальний прибуток.

Важливо знати, що основою підприємницької діяльності в Україні є законодавча база країни. Під час зовнішньої діяльності усі компанії керуються спеціальним законодавством про ЗЕД. Сюди відносять чимало законів та постанов (в тому числі окремих її аспектів) та окремих норм. Є закони та інші нормативно-правових акти, дії яких регулюють інші види діяльності, однак вони можуть поєднуватися із зовнішньоекономічною (наприклад, діяльність банків, страхування, транспортні закони та ін.) [32].

Необхідно зазначити, що законодавство про ЗЕД умовно можна розділити на загальну частину (сюди відносять нормативно-правові акти, які декларують загальні положення ЗЕД) та спеціальну частину. До спеціальної частини належать постанови та закони, які окреслюють певні моменти ведення зовнішньої торгівлі в певних галузях економіки, або ж на окремих територіях чи з певними підприємствами [32].

Отже, якщо компанія вирішила займатись зовнішньою торгівлею, то дуже необхідно опиратись на знання нормативно-правових актів здійсненні

операцій у ЗЕД. Система законів про зовнішньоекономічну діяльність має такі закони та акти:

- акти вищої юридичної сили (Конституція України, Митний кодекс України, Господарський кодекс України та ін.),
- закони України,
- укази Президента України,
- акти Уряду (декрети КМУ, постанови КМУ, НБУ тощо),
- відомчі нормативно-правові акти (положення, інструкції, накази).

Ліцензування та відповідальності за порушення у сфері – це те, що є важливими питаннями, які піддаються управлінню ЗЕД. Під час здійснення експортно-імпортних операцій може запроваджуватися режим ліцензування, який визначається як комплекс дій органу виконавчої влади з надання дозволу на здійснення суб'єктом ЗЕД експорту (імпорту) товарів. Ці документи отримують суб'єктам господарської діяльності в тому випадку, якщо в них є квоти або гарантії сплати вивізного (експортного) мита. Квоти та гарантії надаються тоді, коли товари перетнули митний кордон нашої держави. Розділяють ліцензування на автоматичне та неавтоматичне. При першому варіанті кількість не має значення, немає жодних інших обмежень, а при другому навпаки, є обмеження [32].

Ліцензування надається у наступних ситуаціях:

- якщо розрахунковий баланс країни зменшується, негативне сальдо більше на 25% (від загальної суми валютних вимог);
- якщо досягли поділки зовнішнього боргу;
- при ситуації, коли порушена рівновага між товарами всередині країни. Насамперед це стосується продукції сільського господарства, харчової сфери та товарів широкого вжитку;
- встановлення балансу між товарами, що ввозяться та тими, які виробляються всередині країни;
- дії, які необхідно зробити у відповідь іншим державам, якщо відбувається дискримінація;

- у випадку системних порушень підприємством законів зовнішньоекономічної діяльності (застосовується санкція режиму ліцензування) [32].

Існує декілька видів ліцензій.

1. Ліцензію розділяють на такі типи (якщо імпорт чи експорт):

- експортна – надається дозвіл/право на вивіз товарів певного типу (найперше це відноситься до товарів, де є певні обмеження);
- імпортна - надається дозвіл/право на вивіз товарів певного типу (найперше це відноситься до товарів, де є певні обмеження).

2. За періодом дії ліцензія є:

- генеральна - надається дозвіл на експортні/імпортну діяльність на певний товар протягом певного періоду в певну країну;
- індивідуальна – надається право на зовнішню торгівлю товаром протягом певного періоду часу.

Індивідуальна ліцензія має підвиди. Враховуючи обсяги, засвідчуваних прав буває:

- відкрита - право на експорт чи імпорт товару протягом визначеного періоду часу, але при цьому вказано певний об'єм, який можна ввезти/вивести;
- разова - одноразовий дозвіл, який надається певному суб'єкту зовнішньоекономічної діяльності. Його отримують певні підприємства, коли здійснюють чітку і конкретну операцію на визначений період.

Враховуючи підстави для одержання ліцензії виділяють:

- антидемпінгова – дозвіл на імпорт на товар, який піддається антидемпінговим коливанням на певний час;
- компенсаційна - дозвіл на вивіз за кордон за певний час конкретних товарів. Ці товари задіяні в антисубсидійному розслідуванні чи компенсаційних заходів;
- спеціальна – дозвіл на вивіз за кордон за певний час певних товарів, які залучені до спеціального розслідування чи спеціальних заходів.

Безперечно, підприємства несуть певну відповідальність за порушення в сфері ЗЕД. Якщо підприємства порушують закони, які регулюють зовнішньоекономічну діяльність, то вони несуть покарання. Наприклад, можуть бути задіяні спеціальні санкції якщо порушуються закони та постанови валютного, митного, податкового, іншого законодавства, тобто ті закони, які пов'язані із зовнішньою торгівлею.

Спеціальні санкції поділяються на:

- накладання штрафів (фінансові санкції). Вони задіяні тоді, коли несвоєчасно виконані або ж взагалі невиконані суб'єктом ЗЕД своїх обов'язків;
- впроваджують режим ліцензування в тих ситуаціях, коли підприємства порушують закони про ЗЕД, які регулюють та які встановлюють певні заборони чи обмеження на деякі товари і які можна ввозити/вивозити лише з дозволу держави;
- тимчасове зупинення ЗЕД. Цей вид покарання застосовують у тих випадках, коли від дій підприємства є загроза інтересам національної економічної безпеки чи привести до порушення міжнародних зобов'язань України.

Спеціальні санкції регулюються центральним органом виконавчої влади з питань економічної політики. Цей вид санкцій стосується усіх без винятку видів діяльності та діють до того моменту, аж поки не усунуть те чи інше порушення.

Згідно із Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність», для здійснення зовнішньоекономічної діяльності усі суб'єкти мають заключити договори (контракти) з партнерами. При цьому важливо застосувати міжнародні рекомендації, які не будуть суперечити усім постановам та законам нашої держави. Під зовнішньоекономічним контрактом розуміють юридично оформлена письмова угода (договір) між двома або більше суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та їхніх іноземних партнерів, яка передбачає предмет торгівельної угоди, окреслено права та обов'язки кожного

учасника угоди, передбачено ризики і яка закріплена підписами керівників суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. [32]

Нижче подано основні законодавчі акти, що регулюють здійснення, оформлення та виконання ЗЕД-контрактів між вітчизняними суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та міжнародними партнерами:

- Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV
- Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV;
- Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 № 959-XII;
- Закон України «Про міжнародне приватне право» від 23.06.2005 № 2709-IV;
- Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів), затверджене Наказом Мінекономіки європейської інтеграції від 06.09.2001 № 201. [28, 255]

Окрім цього Кабінет Міністрів України затвердив ряд документів у цій сфері:

- Порядок продовження строків розрахунків за зовнішньоекономічними операціями, затверджений Постановою Кабінету Міністрів України від 29.12.2007 № 1409;
- Порядок ведення Української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності, затверджений Постановою Кабінету Міністрів України від 21.05.2012 № 428;
- Порядок узгодження цін у контрольованих зовнішньоекономічних операціях, за результатами якого укладаються договори, що мають двосторонній або багатосторонній характер, для цілей трансфертного ціноутворення, визначено процедуру узгодження цін у контрольованих зовнішньоекономічних операціях, за результатами якого укладаються договори, що мають двосторонній або багатосторонній характер, для цілей трансфертного ціноутворення, затверджений Постановою Кабінету Міністрів України від 17.07.2015 № 504;

- Порядок державного експортного контролю за проведенням переговорів, пов'язаних з укладенням зовнішньоекономічних договорів (контрактів) щодо здійснення експорту товарів, затверджений Постановою Кабінету Міністрів України від 06.06.2012 № 500 тощо [32].

Під час здійснення експортно-імпортних операцій необхідно посилається на офіційні правила тлумачення торговельних термінів Міжнародної торгової палати Incoterms. Знання цих правил дасть можливість розуміти і знати зобов'язання продавця щодо поставки, момент, коли переходить ризик від покупця до продавця. Саме ці умови допоможуть у майбутньому у разі виникнення конфліктних ситуацій чи спірних моментів, які можуть бути між партнерами. Адже у цих нормах прописана всі усі моменти хто за що відповідає, хто які ризики несе, коли ризик припиняє діяти з однієї сторони і переходить на іншого та навпаки, а також окреслено обов'язки сторін, що беруть участь в угоді.

Умови Incoterms також регулюють:

- момент, коли продавець має здійснити свої функції відносно поставки (наприклад термінів виготовлення);
- установлює відповідальність щодо оплати експортних мит чи імпортних;
- установлює відповідальність за організацію навантаження/відвантаження та перевезення, а також окреслює відповідальність в разі загибелі і пошкодження товару;
- окреслює ряд документів, котрі необхідні доставки, а також прописано хто оплачує;
- встановлює хто упаковую і як;
- окреслює інші моменти та зобов'язання щодо виконання договору, наданого сторонами (приміром, термін дії договору, перевірка на сертифікацію, проведення вивантаження і т.д.).

Отже, зовнішня торгівля керується рядом законотворчих документів, механізмів, які постійно змінюються та вдосконалюються під впливом

розвитку глобальної економіки. Закон України про зовнішньоекономічну діяльність – це основний закон, проте він залучає до регулювання постанови Кабінету Міністрів та інших законодавців держави. Недотримання законів та постанов веде за собою покарання учасників зовнішньої торгівлі. Це може бути як штраф, так і відмова у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності. Все це необхідно для того, щоб зміцнити внутрішню торгівлю та покращити свій стан на міжнародному ринкові.

Висновки до розділу 1

Зовнішньоторговельна діяльність підприємства передбачає передусім здійснення експортно-імпортних операцій торговельних суб'єктів, адже на них припадає більшість усіх здійснюваних у зовнішньоекономічній діяльності процесів. Відповідно до закону України, експорт – вивезення товарів чи послуг українськими суб'єктами ЗЕД міжнародним партнерам з вивезенням або ні через митний кордон України, а імпорт – ввезення товарів та послуг учасниками ЗЕД з-за кордону, сплативши митні платежі.

Ефективність є обов'язковою умовою ведення зовнішньоекономічної діяльності, яка визначається шляхом зіставлення досягнутого економічного результату з витратами, яких зазнало підприємство для одержання такого результату.

Основою підприємницької діяльності в Україні є законодавча база країни. При здійсненні зовнішньоекономічної діяльності підприємства керуються спеціальним законодавством про ЗЕД. При регулюванні операцій у ЗЕД спираються на систему законодавства про ЗЕД, яка представлена актами вищої юридичної сили (Конституція України, Митний кодекс України, Господарський кодекс України та ін.), законами України, указами Президента України, актами Уряду (декрети КМУ, постанови КМУ, НБУ тощо), відомчими нормативно-правовими актами (положення, інструкції, накази). Також є законодавчі акти, що регулюють оформлення та виконання ЗЕД-

контрактів, укладених українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності з їхніми іноземними партнерами Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 № 959-XII; Закон України «Про міжнародне приватне право» від 23.06.2005 № 2709-IV; Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів), затверджене Наказом Мінекономіки європейської інтеграції від 06.09.2001 № 201 та інші. Важливим є нормативно-правові акти, що регулюють зовнішньоторговельну діяльність підприємств з країнами ЄС.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

2.1 Аналіз чинників, що впливають, на зовнішньоторговельну діяльність українських підприємств

Сучасний стан зовнішньоторговельної діяльності економіки характеризуються нестабільністю через складні економічні та політичні умови та негативний вплив факторів зовнішнього середовища. Ефективність експортно-імпоротної діяльності підприємств залежить від впливу ряду факторів. Слід вирізняти позитивні фактори, якими варто скористатись, і негативні, дестабілізуючі фактори впливу на рівень цієї діяльності, для яких слід розробляти управлінські заходи зменшення їх впливу.

Існує традиційна класифікація факторів, такі як: економічні (ціна на товар, реклама, дефіцитні очікування, ціни на товари-субститути тощо), соціальні (вплив соціальної та професійної структури суспільства, соціальне забезпечення), демографічні (чисельність і статеві-вікова структура населення, рівень безробіття), природно-географічні (клімат), традиційно-культурні (сформовані звички певного народу). Вони дають змогу проаналізувати причини зміни світової ринкової кон'юнктури, що відбулися, й передбачити можливі зміни залежно від тенденцій, які спостерігаються на ринку.

Варто зазначити, що певні фактори зовнішнього або внутрішнього середовища можуть впливати як позитивно, так і негативно на формування тих чи інших умов здійснення експортно-імпоротної діяльності.

Особливе місце під час дослідження даного питання посідають дестабілізуючі фактори розвитку експортно-імпоротної діяльності підприємств, а саме:

– глобальний економічний розвиток (суттєва волатильність кон'юнктури світових ринків на певну продукцію українського експорту, зміна цінової кон'юнктури в ЄС на низку позицій, зокрема, на пшеницю, кукурудзу та вугілля);

– економічна ситуація в ЄС;
 – недостатня поінформованість бізнесу щодо виходу на ринок ЄС;
 – брак системи просування експорту;
 – недостатня пріоритетність і швидкість роботи щодо відкриття доступу на ринок ЄС української продукції, нескоординованість дій усіх органів влади), політичні (припинення переміщення вантажів через лінію зіткнення залізничними й автомобільними шляхами у межах Донецької та Луганської областей, а також часткове ускладнення в Харківській, Дніпропетровській та запорізьких областях); продовження торговельної агресії Росії та Республіки Білорусь (дія ембарго щодо поставок на її територію українських продовольчих товарів, застосування до українського експорту ставок РНС, неправомірна заборона транзиту її територією товарів українського походження до третіх країн).

В умовах впливу військового стану частина підприємств змушені були припинити свою діяльність внаслідок окупації, руйнування, неможливості матеріально-технічного, енергетичного та іншого забезпечення тощо. У таблиці А1 (додаток А) подано перелік чинників, котрі впливають на зовнішньоекономічну діяльність українських підприємств за останнє десятиліття. Л.М. Малярець, Л.О. Норік, О.С. Бударін, Т.П. Скляр виділяють наступні особливості експортно-імпоротної діяльності для державного та недержавного сектору (таблиця 2.1).

Таким чином, українські підприємства розвивають зовнішньоекономічну діяльність під впливом великої кількості чинників та ризиків.

Таблиця 2.1 – Особливості розвитку експортно-імпоротної діяльності суб'єктів господарювання державного і недержавного сектора

Ознака особливості	Суб'єкти господарювання	
	державні	Недержавні
стратегічні інтереси – мета діяльності	діють відповідно до стратегічних інтересів держави, діяльність спрямована на забезпечення безпеки, розвиток ключових галузей економіки або підтримку геополітичних амбіцій країни	керуються комерційними інтересами та здебільшого фокусуються на досягненні прибутку
галузева структура	здебільшого діють у стратегічно важливих галузях економіки, таких як енергетика, транспорт, важка промисловість тощо	діють у різноманітних секторах, включаючи також сфери послуг, інформаційні технології, фінанси тощо
урядове втручання	урядове втручання функціонують в умовах високого рівня державного втручання, включаючи регулювання, фінансову підтримку та директиви стосовно стратегічних цілей експортно-імпоротної політики	діють у більш конкурентному середовищі, де урядове втручання може бути обмеженим, мають більшу автономію у виборі партнерів і стратегій
Міжнародні відносини	використовують свою експортно-імпорتنу діяльність для зміцнення дипломатичних відносин з іншими країнами, є інструментом зовнішньої політики та підтримки стратегічних союзників або розвитку міжнародного впливу	можуть мати міжнародні партнерства, але зазвичай керуються комерційними мотивами, а не політичними цілями
прозорість та ефективність управління	мають менше прозорості та більше політичного впливу, можуть стикатися з проблемами корупції, недостатньої прозорості та бюрократії через урядове втручання, потребують впровадження прозорих управлінських та корпоративних структур (застосування міжнародних стандартів управління та фінансової звітності)	мають більшу прозорість та ефективно корпоративне управління, оскільки вони функціонують під наглядом акціонерів та впливом ринкових механізмів
	потребують модернізації та адаптації своїх виробничих процесів, стандартів якості та управління, щоб відповідати міжнародним вимогам та стандартам, які є необхідними для успішної експортної діяльності, але можуть бути менш гнучкими у впровадженні інновацій та адаптації до міжнародних стандартів	мають можливість швидше реагувати на зміни та впроваджувати сучасні та нові технології та практики
підтримка державою та інвестиційна привабливість	можуть мати перевагу в доступі до фінансових ресурсів та державної підтримки	повинні покладатися на власні засоби та привабливість для інвесторів

Джерело: сформовано на основі [7]

З іншого боку, вихід на зовнішні ринки створює можливості для розширення діяльності, а , отже, з'являються нові фактори, яку змушують суб'єктів експортно-імпортової діяльності пристосовуватись до них та розвиватись.

2.2 Аналіз експортної діяльності українських підприємств

Важливим кроком інтеграції України у світову економічну співпрацю є вихід на зовнішні ринку збуту, що передбачає створення позитивного іміджу для підприємства. Аналізуючи останні роки діяльності можна стверджувати, що дані діяльності підприємств-експортерів є значно привабливішими, ніж подібні дані підприємств, котрі не здійснюють цю діяльність.

Перелічимо наступні чинники, які покращать розвиток зовнішньоторговельної діяльності підприємств держави: відсутність технічних перешкод для експорту товарів до країн Європи та збільшення експортних квот для безмитного постачання товарів на її ринки; покращення представництва України в світі; консультативні послуги для українських підприємців, що експортують за кордон, щоб розширити знання про фінансові можливості; покращення рівня транспортної інфраструктури; зменшення рівнів митних платежів [21, 5].

Підприємства в Україні стикаються із значними проблемами, що спричинені кризовими явищами всередині країни. Рисунок 2.1 демонструє показники експортної діяльності українських підприємств з 2016 по 2023 рр.

Обсяг експорту товарів та послуг України у 2016р. становив 36361,7млн.дол. США, тобто скоротився у порівнянні з 2015 роком на 4,6%. Негативні тенденції зумовлені наступними факторами: нестабільною політикоекономічною ситуацією в окремих районах Луганської і Донецької областей внаслідок продовження військової агресії з боку

Росії; обмеженістю доступу до кредитних ресурсів, системні проблеми розвитку зовнішньоекономічної діяльності.

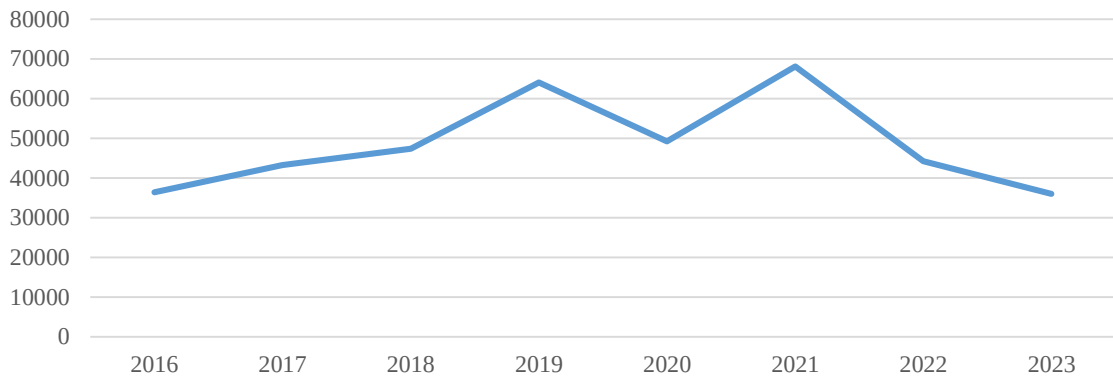


Рисунок 2.1 – Експорт товарів українських підприємств з 2016 по 2023 рр.

Джерело: сформовано автором за даними Державної служби статистики [23]

У 2017 р. Україною експортовано лише товарів на 43 264,7 млн. дол., що на 19,0% більше, ніж в попередньому 2016 році. Експорт товарів і послуг у 2018 року підвищився на 8,6% (в грошовому еквіваленті це +4,5 млрд дол.) у порівнянні з 2017 роком і має 57,1 млрд дол. 2021 року експорт збільшився на 38% якщо порівнювати з 2020 роком. У підсумку 2022 року Україна експортувала товарів на 100 млн тонн на загальну суму 44,2 млрд доларів США, що на 35% менше, ніж у 2021 році. В результаті в 2023 році в Україні рівень експорту зріс та становив 100 млн тонн товарів. Варто вказати, що українська економіка у 2023 році досить відчутно втратила у виручці.

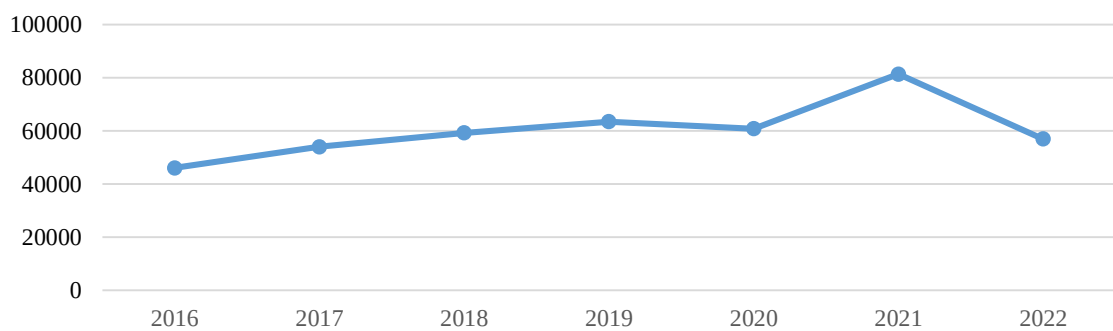


Рисунок 2.2 – Експорт товарів та послуг України з 2016 по 2022 рр. у млн дол США.

Джерело: сформовано автором за даними Світового банку [23]

У 2016 спостерігався активний ріст показників експорту. У 2021 в період пандемії ці дані дещо знизились. Однак уже у 2022 році показники різко обрушились у зв'язку з повномасштабним вторгненням.

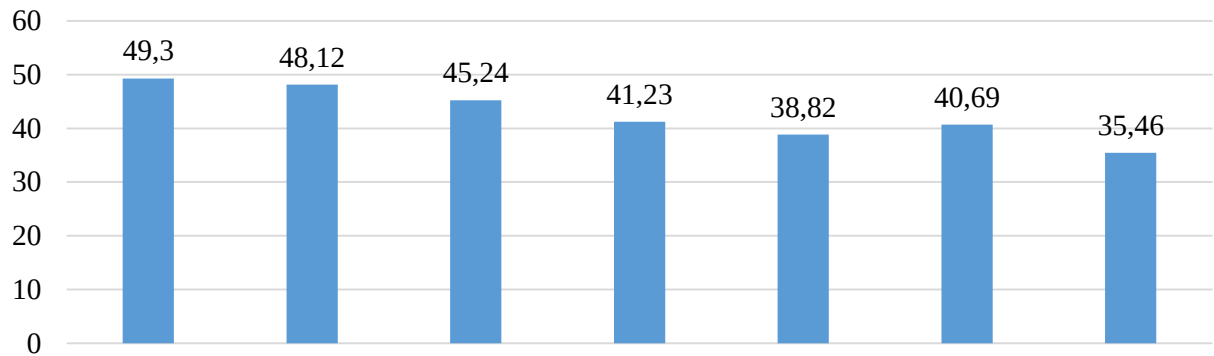


Рисунок 2.3 – Частка експорту послуг та товарів України у ВВП з 2016 по 2022 рр., %.

Джерело: сформовано автором за даними Світового банку [23]

Спільними зусиллями українського Уряду та міжнародних партнерів зростає й експорт морським транспортом. Загалом за 2023 рік морем Україна вивезла майже на 1 млн тонн більше, ніж торік. На рисунку 2.4 зображено дані у % груп товарів відповідно до УКТ ЗЕД, які найбільше експортували до повномасштабного вторгнення, у 2021 році.



Рисунок 2.4 – Товарна структура українського експорту у 2021 році (основні групи), % від загального обсягу експорту

Джерело: сформовано автором за даними Державної служби статистики [23]

У 2021 році основними товарам на експорт були продукти рослинного походження – 22,8% від загального рівня експорту (зернові рослини -18,1%). Також важливе місце посідає «жири та олії тваринного або рослинного походження» – 10,3%. Крім цих товарів, також чимало експортують «готові харчові продукти» (5,6%), найбільше – підгрупа 23 залишки і відходи харчової промисловості (2,5%). Товарів групи «Мінеральні продукти» реалізують на суму 12,4% (26 руди, шлак і зола -10,5%). Товарні позиції «недорогоцінні метали та вироби з них» експортують на 23,5%, найбільше чорні метали на 20,5%. Важливе місце серед експорту посідає «машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання» – на 7,7%.

В умовах війни товарна структура експорту значно змінилась (рис. 2.5).



Рисунок 2.5 – Товарна структура українського експорту (основні групи) у 2023 р.

Джерело: сформовано автором за даними Державної служби статистики [23]

У 2023 році основними товарами на експорт були «живі тварини; продукти тваринного походження» в розмірі 3,8%, а також «продукти рослинного походження» – 32,4% від загального рівня експорту (зернові

рослини – 23,0%, насіння та плоди олійних рослин – 7,8%). Також важливе місце посідає «Жири та олії тваринного або рослинного походження» – 15,6%. Крім цих товарів, також чимало експортують «Готові харчові продукти» (9,0 %), найбільше – підгрупа 23 залишки і відходи харчової промисловості (3,9%). Товарів групи «Мінеральні продукти» продають на суму 6,7% (26 руди, шлак і зола – 5,2%). «Деревина і вироби з деревини» – 4,1%. У групі «Недорогоцінні метали та вироби» з них експортують на 10,8%, найбільше чорні метали на 10,3%. Важливе місце серед експорту посідає «Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання» – на 7,2% (84 реактори ядерні, котли, машини – 2,6%, 85 електричні машини 4,6%).

На рисунку 2.6 зображено дані ключових країн, куди експортували українські підприємства. Отже, українські компанії активно співпрацювали із китайськими підприємствами протягом даного періоду.

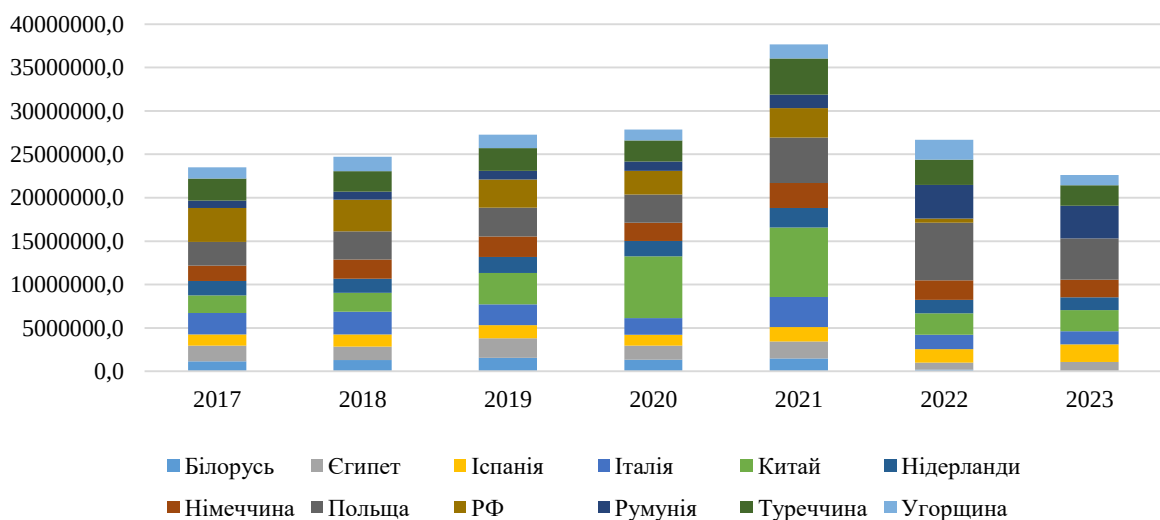


Рисунок 2.6 – Найбільші країни-імпортери українських товарів протягом 2017-2023 рр., млн дол США.

Джерело: сформовано автором за даними Державної служби статистики [23]

З кожним роком збільшувались показники експорту в цю країну, а саме: якщо в 2017 році він становив 2039327,6 тис. дол. США, то у 2018 році він був 2200147,3954 тис. дол. США, що на 107,89% більше, ніж в минулому році. У

2019 році в Китай було експортовано на 3593093,923 тис. дол. США, на 163,3% більше в порівнянні з попереднім роком, а в 2020 році мали такий показник експорту: 7099948,14 тис.дол. США, і ця сума підвищилась на 197,6%. Пік припадає на 2021 рік, коли величина експорту становила 8003562,73681 тис.дол. США. У відсоткову співвідношенні цей показник сягає позначки у 112,7%, однак якщо порівнювати з 2017, 2018 та 2019, то ці дані становлять 392,46%, 363,77% та 222,74% відповідно. У зв'язку із повномасштабним нападом з боку сусідньої держави в 2022 році та частими бомбардуванням, а подекуди й захопленням морських портів, показник експорту був на рівні 2467228,30379 тис.дол. США й складає 30,8% в порівнянні з минулим роком. Все це пов'язано з військовими діями, які унеможливлювали поставку до Китаю морським шляхом з українських портів. У 2023 році наші українські підприємства експортували на суму 2406354,75878 тис.дол. США, що в порівнянні з попередній роком, становить 97,5%. Головною причиною таких низьких величин є той факт, що країна-агресор блокує порти і завдає ударів по їхній інфраструктурі.

Іншою активною країною є Польща. У 2017 році Україна експортувала на суму 2724589,7 тис.дол. США, в 2018 на 3257248,55 тис.дол. США 2020 рік приносить 3272683,09 тис.дол. США. У 2021 році українські підприємства експортували на 5227413,10 тис.дол. США. У рік початку масштабного вторгнення Україна здійснила експорту до Польщі на суму 6653025,17 тис.дол. США. Оскільки логістичні шляхи морем були значно ускладнено, тож були задіяні інші сухопутні транспортні маршрути. 2023 рік приніс нижчі показники експорту в порівнянні з минулим 2022 роком. Він становить 4755386,27 тис.дол. США. Перш за все низькі показники пов'язують із блокуванням усіх контрольно-пропускних пунктів українсько-польського кордону фермерами.

Українські підприємства активно співпрацювали з румунськими компаніями. У 2017 році було експортовано на 841609,8 тис.дол. США. У 2018 році 932648,59 тис.дол. США. 2019 рік приносить 1005591,29 тис.дол. США .

В 2020 році величина експорту була у розмірі 1080954,16 тис.дол. У 2021 році експортували на суму 1543445,29 тис.дол. США. Рівень експорту в Румунію зріс на 249,8% в 2022 році і становить суму 3855843,74 тис.дол. США. Причиною високого рівня даного показника є та сама ситуація з портами, агресор не давав можливості здійснювати вивіз товарів морським шляхом. В 2023 році в Румунію експортували на суму 3764884,5 тис.дол. США.

До початку повномасштабного вторгнення Україна співпрацювала з Російською Федерацією. Варто зазначити, що рівень експорту був в розмірі 3936464,3 тис.дол. США у 2017 році, в 2018 році 3652603,70 тис.дол. США, а в 2019 році 3242815,81 тис.дол. США. В 2020 році українські підприємства експортували на суму 2705977,06 тис.дол. США. 2021 рік приносить 3414087,99 тис.дол. Важкий 2022 рік приносить 473275,08 тис.дол. США.

Інша сусідня країна, яка активно підтримує вторгнення Російської Федерації в Україну, це Білорусь. В цю країну в 2017 році експортовано 1142896,9 тис.дол. США. В 2018 році 1304196,68, що на 114, 1% більше, ніж минулого року. В 2019 - 1549840,84 тис.дол. США (на 118,8% збільшився показник з попереднім роком), а в 2020 році на 1335266,85 тис.дол. США і це займає лише 86,2% від попереднього року. В 2021 році країна експортувала в розмірі 1479567,04 тис.дол. США, що становить 110,8% минулого року.

2.3 Аналіз імпоротної діяльності українських підприємств

Як відомо, під імпортом розуміють митний режим, під час якого ввозять іноземні товари, за які сплачуються митні платежі згідно зі встановленими законами країни та відповідно тарифів, а також за виконання всіх обов'язкових митних формальностей видаються до вільного обігу на території країни. Товари, які перебувають у митному режимі імпорту, здобувають статус українських товарів. Якщо товар розмитнили, то в такому разі товари уже набувають статус українського товару, а імпортна декларація це підтверджує.

В Україні, будь-яке підприємство, котре закуповує товар в закордонних виробників або постачальників, несе втрати, такі як: вартість товару; транспортні витрати (такі як поставка автомобілем, залізницею, морським або повітряним шляхами); організаційні витрати за межами держави (оплата агентам при портах, експедиційні витрати та інші);

На рисунку 2.7 продемонстровано показники імпортої діяльності українських підприємств в період з 2016-2023 рр.

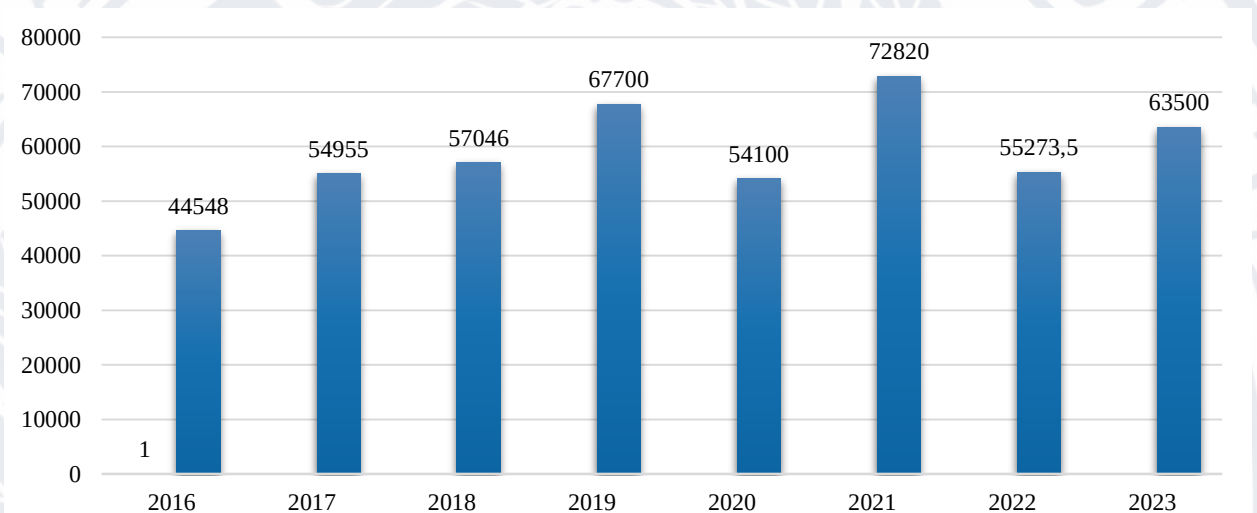


Рисунок 2.7 – Імпорт українських підприємств протягом 2016-2023 рр., млн дол США

Джерело: сформовано автором за даними Державної служби статистики [23]

Імпортні операції з товарами у 2017 р. проводилися з 206 країнами, а послугами – з 189 країнами, які здійснювали 27113 підприємств з товарами та 5123 підприємств з послугами.

Військові дії, спричинили загострення необхідності у спрощенні митного оформлення різних груп товарів, особливо це стосується товарів та послуг, що необхідні для функціонування ЗСУ і ТрО. А саме таких товарів як армійські жетони, прапори, спеціальні наклейки, нашивки оломи розвантажувальні системи/ремні, точкові ремні для зброї, спорядження для води. Тому виникла гостра потреба запровадити нові постанови, які б пришвидшили митне оформлення товарів.

Показники яскраво демонструють показують, що за першу половину 2023 року Україна увезла продукції на суму 30,5 млрд дол. Цей показник менший на 2,5%, ніж за відповідний період 2021 року, і на 21% більше, ніж у 2022 році. Якщо брати до уваги 2022 зросли всі дані імпорту. Імпорт пального лише зменшився на 8%. Причиною такої ситуації є той факт, що ціни на нафту та нафтопродукти у 2022 році були високі та а противники знищили нафтопереробних заводів на Полтавщині та Харківщині. В період шести місяців наша держава витратила фактично 6 млрд дол.

За роки війни в Україну було ввезено автівок, тракторів та моторного транспорту на суму 3 млрд дол, а ця сума посідає другий щабель під час розмитнення. Причиною цього є те, що є велика потреба у військових на транспортні засоби, а також було знищено велику кількість техніки українських фермерів, зокрема агрономів. Хоча у 2022 році були введені пільги під час розмитнення, то загальна вартість ввезених авто знизилася на 12% у річному вимірі, а у 2023 році вартість увезеної автотехніки збільшилась на 16%.

Україна пережила досить важку в період історії незалежності зим, і в цей період імпорт електричних машин став третім за обсягом. Він приносить 3 млрд дол. Можна перелічити наступні товари, які входять до цієї групи: бензинові, дизельні або інвекторні генератори, акумулятори, інвертори, трансформатори, зарядні пристрої. Якщо порівнювати 2021 рік та 2023, то варто сказати, що імпорт електричних машин збільшився 9%, а якщо з 2022 роком, то різниця більша аж 40%.

Разом з тим, деяке зростання імпорту зумовлене знищенням потужностей, окупацією територій та екологічними катастрофами. Тут необхідно сказати, що захоплення частин територій спричинило ріст закупок овочів за кордоном аж на 20%. Крім цього, відчувалась рясна нестача, а подекуди відсутність добрив та ліквідності в аграріїв. У 2023 році в графі «Зброя та боєприпаси», які приносять нам такі дані як лише 34 млн дол за пів року.

На рисунку 2.8 зображено показники імпортої діяльності українських підприємств з 2017-2023 рр. у розрізі країн світу.

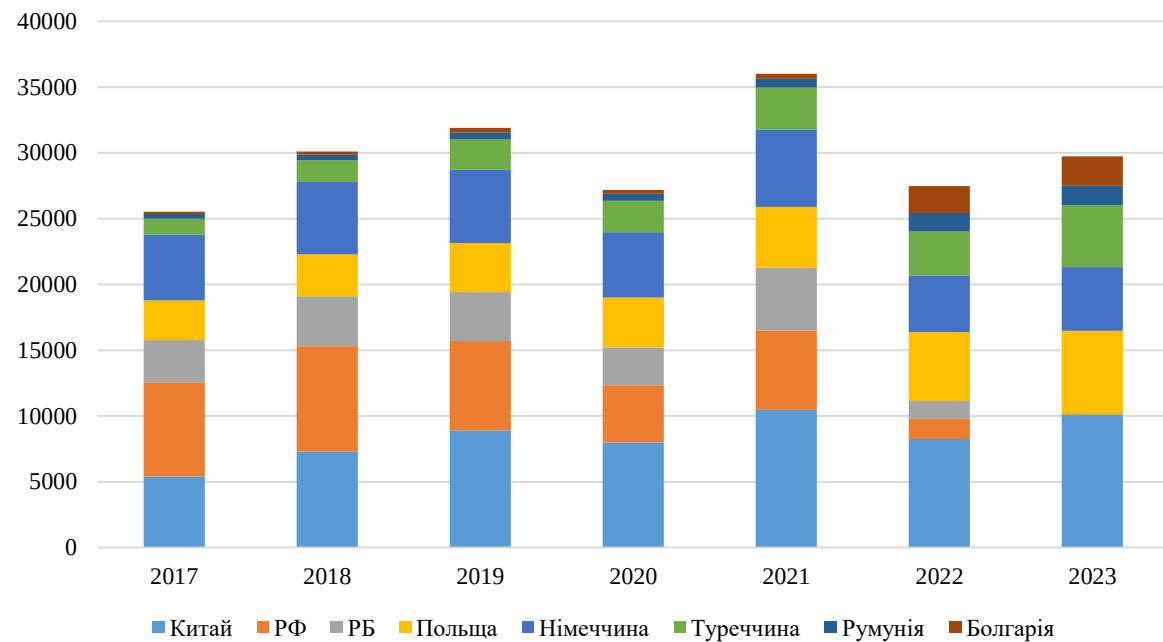


Рисунок 2.8 – Найбільші імпортери в Україну протягом 2017-2023 рр., млн дол США

Джерело: сформовано автором за даними Державної служби статистики [23]

Протягом 2017-2019 рр. імпортували підприємці найбільше з Росії, Китаю та Німеччини. Слідом не відставала й Білорусь. Китай в 2020 році зумів не лише втримати розмір поставок до COVID-19. Зріс імпорт і в інших країнах: Польща на 126%, Туреччина на 196%, Румунія на 151%, а Болгарія на більше, ніж 152%. Це пояснюється тим фактом, що Україна почала орієнтуватись у закордонних покупках в першу чергу на країни ЄС. У зв'язку з військовими діями імпорт припинився з РФ та Білорусі. Проте розмір поставок з ЄС зріс у 2022 році в порівнянні з 2021 на: 515% з Болгарії, на 216% з Румунії, на 113% з Польщі. В основному це пов'язано із ввезенням критично необхідних для нашої держави паливно-мастильних продуктів, військового оснащення та інших товарів першої необхідності. В 2023 році Китай став лідером знову, розміри збільшились на майже 123%, також Польща на 121% і Німеччина на 112%.

Основними імпортованими товарними групами згідно УКТ ЗЕД в 2021 році стали: «Живі тварини; продукти тваринного походження» - 2,2%; «Продукти рослинного походження» – 2,9%, «Готові харчові продукти» – 4,9%; «Мінеральні продукти» – 20,5%; «Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості» – 13,4%. «Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них» - 6,6%..



Рисунок 2.9 – Товарна структура українського імпорту (основні групи) у 2021 році, %

Джерело: сформовано автором за даними Державної служби статистики [23]

Товари групи «Недорогоцінні метали та вироби з них» – 6,0%, 72 чорні метали (2,1%), «Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання» – 19,5%. «Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби» [18].

На рисунку 2.10 зображено товари у % до загального імпорту основних груп згідно коду УКТ ЗЕД в 2023 році.



Рисунок 2.10 – Товарна структура українського імпорту (основні групи) у 2023 році.

Джерело: сформовано автором за даними Державної служби статистики [23]

Як видно на рисунку 2.10 на частки найбільш імпортованих товарів припадає на групу «машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання» на 17,7%, «мінеральні продукти» на 16,7% і закриває трійку лідерів група «продукція хімічної та пов'язана з нею група товарів» у розмірі 11,7%. Решта груп поставляється у відсотковому співвідношенні на нижче 6%.

Висновки до розділу 2

Чинники зовнішнього або внутрішнього середовища можуть впливати як позитивно, так і негативно на формування тих чи інших умов здійснення експортно-імпоротної діяльності, а саме: місце розташування того чи іншого підприємства, попит споживачів, коливання цін та інфляція, наявність

кваліфікованого персоналу, наявність військових дій – всі ці фактори впливають на показники зовнішньоекономічної діяльності.

Ключовими факторами, які сприятимуть ефективному розвитку міжнародної торгівлі України є військові дії, пошкодження критичного інфраструктури, нестабільна енергетична ситуація, брак технічних бар'єрів для експорту продукції до країн ЄС та підвищення експортних квот для безмитного постачання продукції на ринки ЄС; результативний метод представництва міжнародних інтересів України в світі; інформаційна допомога експортерів для більшої обізнаності підприємців про фінансові можливості; підвищення ступеня якості транспортної інфраструктури, зниження митної вартості товарів.

Протягом 2016-2022 рр. основні товари, які Україна експортувала були: живі тварини; продукти тваринного походження, товари рослинного походження, готові харчові продукти, мінеральні продукти, продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості.

РОЗДІЛ 3

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

3.1 Основні проблеми розвитку зовнішньоторговельної діяльності підприємств

В Україні протягом 2016-2019 рр. спостерігається повільна, але дещо позитивна тенденція до росту експортних показників. Проблеми, які постають на шляху українських виробників та постачальників це слабка конкурентоздатність продукції і послуг українського походження у порівнянні із іноземними товарами за рядом імпорتنих категорій. Відсутність належного ресурсного забезпечення, нерозвиненість внутрішнього ринку України, низький рівень якості та технологічності товарів і послуг призводять до незадовільної структури експорту. Така ситуація є причиною того, що Україна продовжує бути сировинним експортером. Безперечно наша країна має потенціал для продажу готової продукції закордон. Але для того, щоб продукція була конкурентоспроможною на світовому ринку необхідно розвивати інноваційну діяльність на підприємстві, посилювати маркетинг товару та реалізувати модерні стратегії просування товарів на іноземних ринках.

У 2020 році світ стикнувся з пандемією COVID-19 і для багатьох країн це був період застою в економіці, але проте це не завадо у 2021 році стрімко підвищити економіку у світі. У 2020 році відбулось зменшення виробництва стало причиною зниження рівня споживання у світі, а заразом зниження потреби у сировині. В цей же час у 2021 році попит шалено зріс. Виробники вчасно не могли покрити усі потреби споживачів. Це зумовило збільшення рівня цін на сировину, а , оскільки , України являється країною сировинною, то це позитивно відобразилось, на національній економіці. Яскравою ознакою

експорту України після коронавірусу було великі надходження, а фізичні обсяги при цьому зменшувались.

В цілому відзначимо, що 2021 рік приносить надходження від зовнішньої економіки України на фоні міжнародного відновлення після пандемії Ковід-19. Передбачалось, що 2022 рік буде позитивним та прибутковим, що Україна поміняє пріоритети в системі зовнішньої торгівлі. Проте у результаті повномасштабного вторгнення рівень критично впав зовнішньої економіки України по причині зменшення експортного виробництва. Деякі області мали ускладнення в логістиці, а в деяких вона була майже неможлива. Єдине вікно, що могло підтримати зовнішньоекономічний зв'язок України зі світом, це був західний кордон. Однак він мав малу пропускну спроможність через перенавантаження.

Щоб функціонувала все-таки економіка 25 лютого 2022 року Кабінет Міністрів України затвердив перелік товарів критичного імпорту. До нього віднесли все те, що необхідне для підтримки виробництва, а саме: нафта та нафтопродукти, гази нафтові і вугілля; лікарські засоби та медичні вироби різного призначення. Проте великих втрат зазнала аграрний сектор економіки усе ще через труднощі з логістикою насамперед. 9 липня 2022 Критичний Імпорт був скасований. 22 липня 2022 року була підписана угода про «зерновий коридор»: вона передбачала вивіз українського зерна з портів держави між Україною, Туреччиною та ООН. Підсумками стали також безробіття, інфляція, відтік кваліфікованих кадрів за кордон або їхня мобілізація, пошкодження енергетичної системи.

У 2023 році був дефіцит торгівлі, що було спричинено такими чинниками як проблеми в логістиці і потреби оборони у 2023 році.

З огляду на те, що наразі Україна є сировинною країною, на нашу думку, на першому місці на сьогодні має стрімко розвиватись оборонний сектор. Безпека громадян, а також здатність країни відбити атаки ворога, має стати в пріоритеті розвитку економіки України. Варто зазначити, що виробничі потужності оборонно-промислового комплексу 2023 року зросли втричі.

Понад 500 підприємств працює в цьому напрямі. Таким чином можна вирішити питання з безробіттям та виготовленням продукції для військових цілей, адже ті військові товари від союзників потребують снарядів, які українські підприємства зможуть частково покрити, маючи при цьому сировину.

Іншою важливою проблемою є логістичні шляхи для імпортно-експортних операцій. Безумовно, що з 24 лютого 2022 року Росія та Білорусь перестали бути ключовими споживачами товарів та послуг та завдали чимало клопотів в логістиці, оскільки Україна була буферною зоною між Азією та Європою, а ,отже, приносило чималий дохід до бюджету. Крім того, агресор серйозно завдавав проблем по українським портам, ігноруючи Зернову угоду. Тому ми вважаємо, що оснащення ППО морських портів є першим кроком до вирішення даної проблеми. Це вбезпечить саме морські порти від ракет. Саме завдяки новим портам або уже існуючим можна вирішити нагальну проблему із збіжжям, адже усім відомо наскільки проблемною стало питання транзитної поставки зерна через такі країни як Польща, Словаччина. Крім того, застосувати суднохідну річку Дунай як альтернативну артерію в логістиці. Влада додатково відкриває нові пункти пропуску на кордоні з Молдовою, Польщею, Румунією та Угорщиною, саме вони розвантажать уже існуючі пункти пропуску і пришвидшить доставку товарів. Однак, на нашу думку, одним із ключовим варіантом вирішення проблеми із транспортом може стати залізниця: саме завдяки їй є можливість одночасно доставити великий вантаж.

Інформаційно-технологічна інтеграція в логістичній мережі України стає важливим аспектом для вирішення сучасних проблем та підвищення ефективності системи. Впровадження єдиних стандартів для електронної документації сприяє швидкому та точному обміну даними. Використання сучасних технологій RFID для створення систем відстеження, які інтегровані в єдиний інформаційний простір, зможе запобігти втратам вантажів та здійснює контроль за переміщенням вантажу. Зростання загроз кібербезпеки може викликати виток інформації та порушити нормальну

роботу логістичних систем, але застосування ефективних засобів кіберзахисту та регулярне оновлення програмного забезпечення для захисту інформаційних ресурсів зможе запобігти цій проблемі. Інноваційні та технологічні елементи, які покращують ефективність та управління транспортною інфраструктурою; використання автоматизованих систем для оптимізації складських операцій, включаючи підйом та переміщення вантажів, інвентаризацію та управління запасами; використання WMS для ефективного управління запасами – усі ці заходи можуть значно оптимізувати логістичні питання, а значить вирішити значні труднощі, які трапились на шляху до розвитку.

Ще одним з труднощів, які постають на шляху до успішного розвитку експортно-імпортних операцій є досягнення безпеки постачання енергоресурсів та інших стратегічно важливих секторів господарства. Зрозуміло, що цей сектор невід’ємно пов’язаний із зовнішньою торгівлею держави. Тому перед державою постає завдання забезпечити безпекою дану сферу господарської діяльності.

Не менш важливим механізмом регулювання та впливу на експортно-імпортну діяльність суб’єктів є фінансові механізми, котрі націлені на підтримку їхньої діяльності. Оскільки наразі країна в стані війни і здійснювати міжнародну співпрацю досить важко, то постає питання також податкових пільг, які б применшували фінансові витрати підприємств, залученню додаткових інвестицій, стимулюванню зростання економіки та їхньої конкурентоспроможності. Такі проблеми напряду залежать від зовнішньоекономічної політики держави, тобто держава має бути зацікавлена на рівні законів та постанов у тому, щоб збільшити обсяг зовнішньої торгівлі. Також важливе фінансування від держави або неурядових організацій, в тому числі від іноземних інвесторів, яке має фокусувати на розвитку та вдосконаленню цього сектора господарства. Державою в Єдиному державному порталі послуг «Дія» розроблено програму підтримки українських експортерів, метою якої є допомога українським експортерам працювати на міжнародному ринку. З метою розширення збуту товарів та

послуг від вітчизняних виробників Міністерство закордонних справ розробило міжнародну платформу NAZOVNI.

3.2 Моделювання розвитку зовнішньоторговельної діяльності підприємств

Для економіки кожної країни важливим є збільшення експортного потенціалу. У зв'язку з цим було здійснено моделювання зовнішньоторговельної діяльності, а саме визначення впливу чинників на український експорт з використанням кореляційно-регресійного аналізу.

Для моделювання обрано такі показники як:

- капітальні інвестиції (X1) млрд грн;
- кількість найманих працівників (X2) чол;
- індекс споживчих цін (ІСЦ) (X3) %;
- витрати на інновації, тис грн (X4);
- рівень «тінізації» економіки, % до ВВП, (X5);
- рентабельність операційної діяльності підприємств транспорту та зв'язку, % (X6);
- рентабельність операційної діяльності промислових підприємств, %, (X7);
- інтегральний індекс інвестиційної сприятливості бізнес-середовища, %, (X8);
- частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків, %, (X9);
- обсяг легального відпливу фінансових ресурсів за межі країни, млрд. дол. США (X10);
- індекс зміни офіційного курсу національної грошової одиниці до долара США, середній за період, %, (X11);
- рентабельність активів, %, (X12);

- частка кредитів в іноземній валюті у загальному обсязі наданих кредитів, (X13), %;
- рівень доларизації, (X14), %.
- обсяги експорту (Y).

Формула рівняння регресії має наступний вигляд:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_2 + \beta_2 X_3 + \beta_3 X_4 + \beta_4 X_5 + \beta_5 X_6 + \beta_6 X_7 + \beta_7 X_8 + \beta_8 X_9 + \beta_9 X_{10} + \beta_{10} X_{11} + \beta_{11} X_{12} + \beta_{12} X_{13} + \beta_{13} X_{14} + \epsilon \quad (3.1)$$

де Y – залежна змінна,

$X_2, X_3, X_4, X_5, X_6, \dots, X_{14}$ – незалежні змінні,

β_0 – вільний член,

$\beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4$ – коефіцієнти регресії,

ϵ – похибка.

В таблиці 3.1 подані вихідні дані для проведення кореляційно-регресійного аналізу.

Таблиця 3.1 – Дані для проведення кореляційно-регресійного аналізу обсягу експорту в період 2014-2021 рр.

	Y	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10	X11	X12	X13	X14
2014	49,65	219,4	7311651	24,9	7695892	36	-2	1,6	41	33	11	148,7	-4,1	46,3	30,4
2015	47,7	273,1	6589493	43,3	13813674	35	1,2	0,9	44	44	3,1	183,8	-5,5	55,8	32,2
2016	44,885	359,2	6597583	12,4	23229458	33	5,1	4,2	48	49	7,1	117	-13	49,4	32,9
2017	54	448,5	6706225	13,7	9117537	32	-1	6,6	52	33	9,6	104,1	-1,9	43,9	31,9
2018	57,118	578,7	7088709	9,8	12180073	29	-2	6,3	53	28	12	102,3	1,7	42,8	29,2
2019	64,1	624	7418837	4,1	14220905	28	4,1	5,8	51	29	14	95	4,3	36,9	28,7
2020	60,37	508,2	7379539	5	14406887	30	4,4	3,9	40	28	11	104,3	2,4	36,7	26,9
2021	81,24	673,9	7368718	10	10171650	32	5,8	11	48	28	23	101,2	4,1	28,9	23

Джерело: сформовано автором на основі Державної служби статистики [28]

З метою виявлення зв'язків між змінними було проведено кореляційний аналіз кожного. Коефіцієнт кореляції Пірсона обчислюється за формулою:

$$r = \frac{\sum(X_i - \bar{X})(Y_i - \bar{Y})}{\sqrt{\sum(X_i - \bar{X})^2 \sum(Y_i - \bar{Y})^2}} \quad (3.2)$$

де X_i — окремі значення X та Y (експорт).

$\bar{X}$ та $\bar{Y}$ — середні значення змінних X і Y .

Результати проведено аналізу наведено у таблиці 3.2.

Таблиця 3.2 – Матриця парних коефіцієнтів кореляції

	Y	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10	X11	X12	X13	X14
Y	1														
X1	0,837 7318	1													
X2	0,677 7492	0,518 8983	1												
X3	- 0,507 142	- 0,754 868	- 0,536 749	1											
X4	- 0,350 342	- 0,053 458	- 0,411 291	- 0,138 803	1										
X5	- 0,459 138	- 0,841 229	- 0,419 554	0,792 8925	- 0,145 728	1									
X6	0,468 2424	0,438 189	0,199 8286	- 0,386 616	0,566 7994	- 0,265 607	1								
X7	0,835 7816	0,852 6344	0,330 8013	- 0,630 183	- 0,174 161	- 0,496 525	0,371 5481	1							
X8	0,154 9592	0,517 8166	- 0,215 472	- 0,390 135	0,055 4256	- 0,528 988	- 0,130 566	0,566 5169	1						
X9	- 0,700 517	- 0,653 979	- 0,828 454	0,558 3656	0,663 1692	0,565 6823	0,116 1201	- 0,504 23	- 0,115 693	1					
X10	0,933 5837	0,769 7493	0,716 2888	- 0,597 62	- 0,365 378	- 0,386 261	0,366 644	0,862 3545	0,219 5676	- 0,696 398	1				
X11	- 0,559 662	- 0,817 574	- 0,452 488	0,974 5574	- 0,051 92	0,804 0241	- 0,318 934	- 0,747 42	- 0,545 232	0,579 8275	- 0,63 8646	1			
X12	0,808 7498	0,773 1959	0,776 9447	- 0,486 271	- 0,551 042	- 0,649 931	0,084 3763	0,551 1567	0,146 6276	- 0,931 015	0,69 6327	- 0,523 053	1		
X13	- 0,923 208	- 0,842 558	- 0,788 735	0,762 3439	0,281 2606	0,579 9641	- 0,463 431	- 0,804 347	- 0,140 842	0,783 5483	- 0,92 8307	0,770 4033	- 0,79 398	1	
X14	- 0,945 759	- 0,730 19	- 0,781 247	0,479 2447	0,336 6659	0,378 5793	- 0,461 186	- 0,692 238	0,101 9852	0,718 0556	- 0,89 3871	0,476 4019	- 0,77 992	0,906 818	1

Джерело: сформовано автором на основі [28]

За оцінкою тісноти між досліджуваними факторами, використовуючи шкалу Чеддока, зроблені висновки представлені у таблиці 3.3.

Таблиця 3.3 – Оцінка тісноти взаємозв'язку обсягів експорту від обраних факторів діяльності компаній

Змінні	Рівень зв'язків
X1	щільний
X2	помітний
X3	помітний обернений
X4	помірний обернений
X5	помірний обернений
X6	помірний
X7	щільний
X8	слабкий
X9	помітний обернений
X10	дуже щільний
X11	помітний
X12	щільний
X13	дуже щільний обернений
X14	дуже щільний обернений

Джерело: сформовано автором [11, 11]

Як видно з таблиці 3.3 чим ближчий показник до 1, тим зв'язок щільніший. Незважаючи на велику кількість досліджуваних змінних, більшість з них є мультиколінеарними або мають слабкий зв'язок з У. У результаті для подальшої побудови моделі було обрано X₇ та X₁₀. Для регресійного аналізу було використано MS Excel (надбудова «Аналіз даних/Регресія»), отримані результати відображаємо в таблиці 3.4.

Таблиця 3.4 – Результати регресійної статистики

Показники	Значення
Множинний R	0,978482
R-квадрат	0,957428
Нормований R-квадрат	0,940399
Помилка	2,83578

Джерело: сформовано автором

Результати регресійного аналізу демонструють високий рівень кореляції між змінними, про що свідчить значення множинної кореляції (Multiple R), яке дорівнює 0,978482, що вказує на сильний позитивний зв'язок між незалежними змінними та залежною змінною. Коефіцієнт детермінації (R Square) становить 0,957428, вказує на те, що 95,7% варіації залежної змінної пояснюється варіаціями незалежних змінних у моделі.

Скоригований коефіцієнт детермінації (Adjusted R Square), рівний 0,940399, враховує кількість незалежних змінних і обсяг вибірки, що підтверджує високий рівень пояснювальної здатності моделі навіть з урахуванням можливих похибок. Стандартна помилка (Standard Error) становить 2,83578, що свідчить про прийнятний рівень відхилення фактичних значень від передбачених моделлю.

Аналіз статистики свідчить про високу якість побудованої регресійної моделі, яка може бути використана для прогнозування залежної змінної та оцінки впливу ключових незалежних факторів. Однак для подальшого вдосконалення моделі доцільно перевірити її наявність мультиколінеарності та інших можливих аномалій у даних.

Регресійний аналіз, представлений у таблиці 3.5, показує оцінку коефіцієнтів моделі, стандартні помилки, t-статистику та рівень значущості для кожного незалежного фактора, ці результати дозволяють визначити, наскільки суттєвою є залежність між досліджуваними показниками та залежною змінною, а також оцінити довірчі інтервали для параметрів моделі.

Результати регресійного аналізу демонструють, що коефіцієнт при константі дорівнює 124,5934331 із високою статистичною значущістю (P-value = 0,000421734), що свідчить про вагомий базовий рівень залежної змінної за відсутності впливу незалежних факторів.

Натомість показник рівня доларизації має негативний коефіцієнт (-2,035) із високою статистичною значущістю (P-value = 0,0243). Це свідчить про те, що зі збільшенням рівня доларизації на 1%, залежна змінна зменшується на 2,035 одиниці, вказуючи на його суттєвий негативний вплив.

Таблиця 3.5 – Результати регресійної статистики

Параметр	Коефіцієнт (Coefficients)	Стандартна помилка (Standard Error)	t- статистика (t Stat)	Рівень значущості (P-value)	Нижній 95% (Lower 95%)	Верхній 95% (Upper 95%)
Intercept	124,5934	15,06571	8,27	0,000422	85,86579	163,3211
X7	1,246284	0,458285	2,719453	0,041802	0,068226	2,424341
X14	-2,50068	0,453495	-5,51423	0,002684	-3,66642	-1,33493
Intercept	124,5934	15,06571	8,27	0,000422	85,86579	163,3211

Джерело: сформовано автором

Аналіз довірчих інтервалів підтверджує результати: коефіцієнти для рентабельності операційної діяльності та рівня доларизації не перетинають нуль, що підкреслює їх значущість. Водночас довірчий інтервал для рентабельності активів включає нуль, що узгоджується з відсутністю статистичної значущості.

Отже, рівняння регресії виглядає наступним чином:

$$Y = 124,59 + 1,25 X_7 - 2,5X_{14} \quad (3.3)$$

Наведене рівняння свідчить про те, що зі збільшенням рентабельності на 1%, експорт зростає на 1,25 одиниць (за інших рівних умов), зі збільшенням рівня доларизації на 1%, експорт зменшується на 2,5 одиниці.

Отже, рівняння показує, що зростання рентабельності діяльності підприємств сприяє збільшенню експорту, а підвищення рівня доларизації має негативний вплив на експорт.

3.3 Напрями розвитку експортного потенціалу українських підприємств

Із повномасштабним вторгненням російської армії, ситуація з експортом змінилась. З огляду на це, ми вбачаємо, що необхідно застосувати механізми, котрі будуть покращувати ситуацію експортної складової торгово-

економічної політики України коли довкола відбувається глобалізація. Тому досить важливо розробити план із оновлення та покращення рівня міжнародної конкурентоспроможності українських підприємств, що займаються експортною діяльністю, оптимізувати систему правової, фінансової, технологічної, транспортної, науково-технічної, ринково-інфраструктурної та інших систем.

Одним із варіантів, які ми вбачаємо як вихід із сьогоденної ситуації це створення державного органу, який би підтримував би українських експортерів, та який надасть стабільний економічний розвиток. Оскільки Україна на сьогодні активно та цілеспрямовано крокує до Європейського Союзу, то необхідно розробити план розвитку крізь призму євроінтеграції. Даний орган виконуватиме такі основні завдання як проведення багатосторонніх переговорів між державами з економічних та торговельних питань; розробка плану захисту інтересів країни перед іноземними організаціями та спільнотами, які залучені до світової торгівлі (зокрема, СОТ); утворення при дипломатичних установах чи представництвах відділу, які б спеціалізувались на наданні консультативних послуг в тій чи іншій державі; активне функціонування філій за кордоном національних торговельно-промислових палат та інший установ. Крім цього, даний орган має сприяти участі України у різноманітних міжнародних економічних форумах та проєктах.

На світовому ринку українські виробники, їхні торгові бренди маловідомі, тому важливо створення українських маркетингових мереж, які на міжнародних ринках займались просуванням торгових марок національних виробників, особливо малих та середніх підприємств з метою поширення її на ринку. При цьому доцільно залучити банки, потужні компанії та інші установи, які володіли б ситуацією на ринку та мали змогу заохотити до співпраці місцеві компанії, які б сприяли розвитку вітчизняного експорту. В свою чергу, в подальшому це б спричинило утворення та посідання вагомого

місця компаній, бізнес-центрів, а крім цього інших установ, яка б підтримувалась комерційними і некомерційними установами України.

Іншим перспективним напрямом у розвитку українського експорту, ми вважаємо, є розширення та поглиблення співпраці між певними країнами-партнерами. Важливим кроком у розвитку зовнішньої торгівлі є вступ до СОТ, підписання угоди про Європейську інтеграцію, яка зумовила новий етап у її розвитку. Проте на шляху до досягнення поставлених цілей Україна зіштовхнулася із такими проблемами як високий рівень конкуренції на міжнародному ринку, активізація значних зусиль регіональної інтеграції поміж країн світу, стагнаційна процеси спровокували ризики в міжнародній економіці. В цій ситуації, на нашу думку, тут важливо розвивати взаємовигідні партнерські стосунки із сусідніми країнами, які характеризуються розвитком певного співробітництва у тих галузях, які обумовлюють взаємовигідний інтерес. Найкраще логістично розташовані країни НАТО це – Румунія, Болгарія, Угорщина, Словаччина, Чехія, Польща, Німеччина, тобто в основному, країни-сусіди. Саме ці країни потенційно можуть стати великими споживачами вітчизняних товарів та послуг. Тут також можлива науково-технологічна і виробнича співпраця між тими державами, де є шанс разом вийти на певні ринки.

Існує така проблема як низька конкурентоспроможність національної промислової продукції через певну технологічну відсталість. Саме тому, на нашу думку, слід переймати досвід щодо новітніх технологій у різних сферах і впроваджуємо набутий досвід в українські підприємства. Як тільки ми засвоємо ці знання та використаємо на практиці. З іншої сторони це зменшить відсоток імпорту установок іноземного походження, оскільки вітчизняний виробник може запропонувати свій аналогічний товар.

На нашу думку, кластеризація економіки країни є чудовим вирішенням проблеми розвитку. Це означає, що в державі виділяється певних територій розвитку високотехнологічного виробництва. Таке застосують в багатьох

провідних країнах світу, тому кластеризацію можна запровадити в Україні, яка забезпечить сталий соціально-економічний розвиток країни.

Ще одним з напрямів, який потребує удосконалення це митна політика країни та наближення її митної процедур до стандартів міжнародних. Починаючи з 2012 року, Україна повільними кроками йде до цих стандартів, однак вона далеко не досконала. З 19 жовтня 2024 року були застосовані чергові реформи на митниці, де було спрощено процедуру отримання статусу автономного економічного оператора, запровадження авторизації на митно-брокерську діяльність, зміна підходу до отримання дозволів, які є утримувачами митного складу або складу тимчасового зберігання чи виступають митними представниками на авторизацію, на експлуатацію митного складу, складу тимчасового зберігання або на провадження митної брокерської діяльності відповідно. Отже, зміни є. Однак ми вважаємо, що потрібно спростити процедуру отримання пільг на статус автоматизованого економічного оператора, адже високі вимоги до нього демотивує підприємство в бажанні отримати цей статус. Також розробити єдині чіткі критерії та вимоги, згідно яких компанія змогла його отримати. Покращити процес розмитнення товарів тих компаній, які є надійними та які чесно ведуть свій бізнес. Це зі свого боку, довіра від митниці, а митники мають змогу сфокусуватись на інших підприємствах.

Ми переконані, що запровадження електронної системи декларування є важливим кроком до наближення європейської системи митного оформлення. Інструментом для її реалізації є стандартизовані ІТ-системи, які розвиваються відповідно до погодженого плану (MASP-C). Надійні ІТ-системи суттєво зменшують залучення митників у митний процес. Це спосіб створення уніфікованої системи митних процедур.

Важливим моментом також є безпека товарів та послуг, а саме уникнення контрабанди та захист інтелектуального права. Ми вважаємо, що через такий інструмент, як автоматизований економічний оператор можна покращити співпрацю між державою (митницею) та самим підприємцем.

Також удосконалення нової комп'ютеризованою транзитної системи, більш відомої як спільний транзит на основі довіри до постійних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

Тому питання подальшої впровадження або краще сказати наближення українського митного законодавства до вимог ЄС, які відносяться до питання митної політики.

Ми вважаємо, що ще важливим і необхідним напрямом, який потребує удосконалення в процесі експортної діяльності є процедура надання та оформлення сертифікації відповідно до вимог та стандартів Європейського союзу, світу. Це вкрай важливо, адже на шляху до , приміром, європейського споживача, вітчизняний товар зіштовхується з тим фактом, що продукт не має маркування Європейської сертифікації. Отримати таку на сертифікацію на українські товари вкрай важко. Тому в Україні потрібно залучити державний орган, щоб він має дозвіл сертифікувати ті чи інші товари відповідно до вимог ЄС. Якщо українські промислові товари матимуть сертифікат відповідності нормам та вимогам Європейського союзу, то це посприє продажам українських товарів на ринку Європейського Союзу.

Ще одним важливим кроком, на наш погляд, є покращення взаємозв'язку між українським суб'єктом та самою державою. Ми маємо на увазі, що на законодавчому рівні необхідно впровадити, що державне сприяння повинне бути демократичним та адекватним, і не повинні дискримінуватися бізнес інтереси не лише український, але й іноземних підприємців , та не погіршувати умови конкуренції. Також можна розробити численні проекти, які мали б на меті збереження екологічної ситуації в країні, підвищення рівня економічного розвитку і залучення інвестицій в регіони із найменшими показниками, розробка програм щодо підвищення або зміни кваліфікації осіб, які по тим чи іншим причинам втратили роботу; запровадження новітніх технологічних енергозберігаючих програм.

Через фінансові механізми регулювання можна сприяти діяльності експортерів. Ми переконані, що без залучення інвестицій, особливо іноземних,

досить важко проводити зміни у розвитку економіки країни, а саме розвитку зовнішньої торгівлі, в тому числі експорту. Інвестиції сприяють подоланню відсталості у рівні розвитку економіки країни, а також забезпечують конкурентоздатність вітчизняних товарів та послуг, їх поширення на світовому ринкові не без допомоги досвіду інвесторів. Вони безпосередньо впливають на процес виробництва, її ефективність, виникають можливості щодо вдосконалення та модернізації технологій виробництва тощо. Завдяки розширенню співпраці між міжнародними компаніями, поглиблюється співпраця між країнами і покращується платіжний баланс держави (через надходжень бюджетних асигнувань таких як податки). Безперечно, Україна має сприятливе середовище для інвестицій, однак поруч з тим є дестабілізуючі фактори, які уповільнюють процес залучення інвестицій, такі як військові дії; відсутність надання гарантій з боку держави для потенційних інвесторів; забезпечення українського законодавства щодо відповідності сертифікації товарів та послуг світовим, підтримка з боку держави проєктів на законодавчому рівні; раціональне розподілення інвестиційних надходжень на галузі економіки.

Безсумнівно, показником розвинутої країни є той факт, коли показник експорту домінує над показником імпорту. Тому, щоб збільшити цей фактор, ми вважаємо, що на законодавчому рівні держава має підтримати вітчизняні товари та послуги, а саме надавати кредити на розвиток підприємств з найменшими відсотковими ставками, видавати постанови та накази, котрі сприяють швидкому виготовленню товарів із мінімальними податковими сплатами; сприяти просуванню українських товарів та послуг на міжнародному ринкові та популяризувати їх. Це завдання можна доручити посольствам України за кордоном, яких є досить чимало. Створення і функціонування окремого органу, який би надавав підтримку вітчизняним експортерам інформацію щодо платоспроможності міжнародного партнера, щоб зменшити ризик щодо неотримання коштів за надані товари чи послуги, а також який би інформував українського виробника щодо тарифної квоти,

мит та інших можливих ризиків при співпраці з тим чи іншим міжнародним підприємством. Головним завданням в цьому напрямі є утворення програми зовнішньоторговельної інформації. Щоб досягти цього, тобто, щоб програма працювала справно та з позитивними наслідками, необхідно створити широку мережу інформаційно-консультативних баз, завдання яких було надати оперативно інформацію.

Ще одним із способів фінансового регулювання експортної діяльності українських підприємств є утворення спільних з іноземними фінансовими установами та закладами програм кредитування та інших фінансових операцій — акредитивів, гарантій тощо. Тут маємо на увазі фінансові установи, які у співпраці з іншими іноземними інстанціями надають фінансову підтримку малому та середньому бізнесу в розробці експортного сектору. Тут має місце ситуація, коли в разі пошкодження чи втрати бізнесу під час військових дій важливо розробити програми по відновленню підприємницької діяльності.

Окрім цього, ще одним важелем може стати розробка програм по створенню посередницьких компаній, які б на державному рівні займалися забезпеченням умов для закупівель міжнародними компаніями.

На наш погляд, необхідно запровадити систему обов'язкового страхування, яке б захистило українського експортера від форс-мажорних обставин, від недобросовісних іноземних покупців, від коливання курсу валют, від інших непередбачуваних обставин.

Не менш важливим є податкова політика в середині країни. Ми вважаємо, що в умовах війни, держава могла б відмова у відшкодуванні податку за умови фактичного ненадходження грошових коштів від партнерів-постачальників продукції до бюджету або ліквідація нарахування штрафів та пені в тій ситуації, коли підприємець збільшив термін на експортну – імпорتنу операцію.

Наступним пріоритетом у розвитку зовнішньої політики та за умов загострення міжнародної конкуренції на світових ринках, підтримка та

вдосконалення певних секторів української економіки. Постає питання щодо розробки критеріїв, згідно з яких держава створить чіткий механізм по підтримці тих секторів, які є пріоритетними. До таких критеріїв можна віднести: динаміку попиту на той чи інший товар на міжнародному ринку, рівень надходження до державного бюджету від сектору, рівень залучення новітніх інформаційно-технологічних процесів тощо. Оперуючись цими критеріями можна розробити національну програму по підтримці та розвитку пріоритетних напрямів економіки України.

На тлі глобалізації під дією різних чинників, постійно здійснювати дослідження і аналіз основних фінансово-економічних показників експортної діяльності держави. Ефективне управління експортом - це запорука розвитку держави на світовому ринку.

Висновки до розділу 3

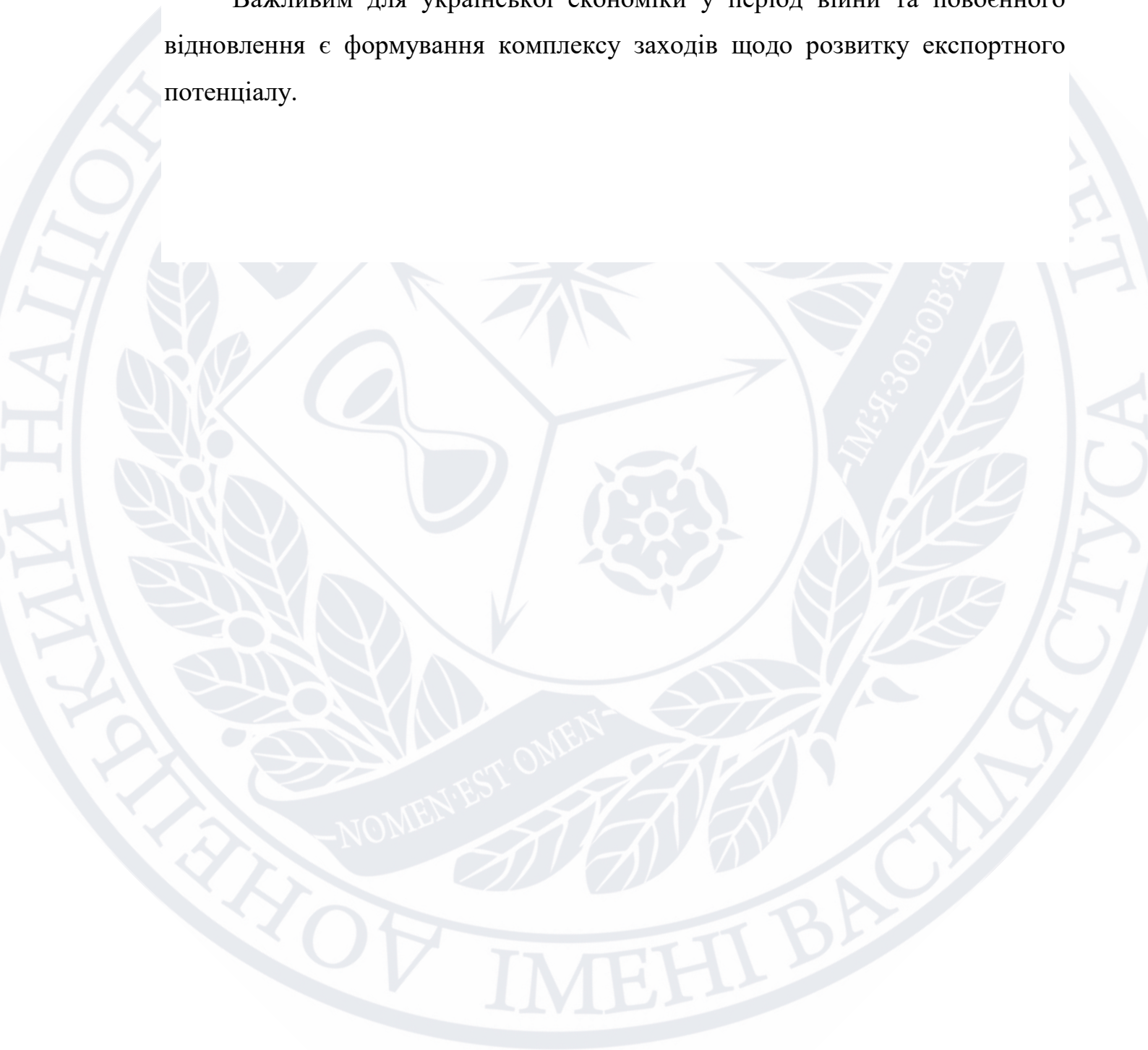
Показники імпорту та експорту характеризують успішність зовнішньоторговельної діяльності будь-якої країни. 2016-2019 рр. спостерігається повільна, але дещо позитивна тенденція до росту експортних показників в Україні.

Україна зіштовхнулась з такими проблемами, як слабка конкурентоздатність продукції і послуг українського походження у порівнянні із іноземними товарами за рядом імпортних категорій; відсутність належного ресурсного забезпечення; нерозвиненість внутрішнього ринку України; низький рівень якості та технологічності товарів і послуг, котре пов'язано з тим, що Україна продовжує бути сировинним експортером; розширювати інноваційну діяльність в компаніях, покращити маркетинг продукції та впроваджувати сучасні стратегії щодо поширення товарів на міжнародних ринках.

На основі проведеного кореляційного аналізу було доведено, що достатній вплив на обсяг експорту мають рентабельність операційної

діяльності промислових підприємств та рівень доларизації. R^2 становить 0,957428, що свідчить про тісний зв'язок між ними. Провівши ряд розрахунків стосовно значимості всіх параметрів моделі було доведено, що побудована модель є адекватною та за даною моделлю можна побудувати прогноз обсягів експорту українських підприємств.

Важливим для української економіки у період війни та повоєнного відновлення є формування комплексу заходів щодо розвитку експортного потенціалу.



ВИСНОВКИ

Зовнішньоторговельна діяльність передбачає здійснення експортно-імпортних операцій. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» вказує те, що експорт та імпорт відносять до одного із видів зовнішньоекономічної діяльності, які здійснюють в Україні суб'єкти цієї діяльності.

Обов'язковою умовою ведення зовнішньої торгівлі підприємства є її ефективність. Чимало дослідників трактують по-своєму дане поняття, але всі сходяться до того, що це поняття, яке визначається шляхом зіставлення досягнутого економічного результату з витратами, яких зазнало підприємство для одержання такого результату. Ефективність розраховується співвідношенням економічного результату, яке те чи інше підприємство досягло, з тими витратами, яке воно понесло, щоб його отримати.

Якщо підприємство має намір вести зовнішню торгівлю, то воно керується спеціальним законодавством про ЗЕД. Дане законодавство складається з актів та інших норм і постанов, що містяться в нормативно-правових актах загальної сфери дії або які використовують під час регулюванню інших видів діяльності. Однак ці закони, норми можуть перегукуватись із зовнішньоекономічною (валютний контроль, логістика, спільне інвестування та ін.).

З'ясувано, що фактори зовнішнього або внутрішнього середовища можуть впливати як позитивно, так і негативно на формування тих чи інших умов здійснення експортно-імпортової діяльності, а саме: місце розташування того чи іншого підприємства, попит споживачів, коливання цін та інфляція, наявність кваліфікованого персоналу, наявність військових дій – всі ці фактори впливають на показники зовнішньоекономічної діяльності.

Аналіз показників експортної діяльності українських підприємств за останні 8 років дозволив зробити висновок, що в період з 2016-2019 рр експорт мав динаміку до підвищення, 2020 рік (рік пандемії COVID-19) був

складним, проте вже показники у 2021 році значно поживались. 2022 рік характеризується спадом експортної діяльності до показників більш, ніж десятирічної давності через військові дії, проте з вересня 2022 року тенденція розвитку експорту поступово зростає.

Імпортні операції товарами у 2017 р. здійснювалися з 206 країнами, а послугами – з 189 країнами, які здійснювали 27113 підприємств з товарами та 5123 підприємств з послугами. В 2017-2019 рр імпортували підприємці найбільше з Росії, Китаю та Німеччини.. Пандемія 2020 зменшила поставки з РФ в порівнянні з 2017 роком. Китай в 2020 році зумів не лише втримати розмір поставок до COVID-19, а й збільшити їх об'єм. Зріс імпорт і в інших країнах: Польща, Туреччина, Румунія, Болгарія. З 2022 р. імпорт припинився з РФ та Білорусі, розмір зовнішньої торгівлі з країнами ЄС зріс у 2022 році в порівнянні з 2021 особливо з Болгарії, Румунії та з Польщі.

Таким чином, показники імпорту та експорту характеризують успішність зовнішньоторговельної діяльності будь-якої країни. 2016-2019 рр. спостерігається повільна, але дещо позитивна тенденція до росту експортних показників в Україні. Україна зіштовхнулася з такими проблемами, як слабка конкурентоздатність продукції і послуг українського походження у порівнянні із іноземними товарами за рядом імпортних категорій; відсутність належного ресурсного забезпечення; нерозвиненість внутрішнього ринку України; низький рівень якості та технологічності товарів і послуг, що призводять до незадовільної структури експорту, котре пов'язано з тим, що Україна продовжує бути сировинним експортером; розвивати інноваційну діяльність на підприємстві, посилювати маркетинг товару та реалізувати модерні стратегії просування товарів на іноземних ринках.

Побудова моделі впливу на експорт, чинників, що характеризують розвиток економіки країни та, зокрема, суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, дозволила отримати наступний висновок: зі збільшенням рентабельності на 1%, експорт зростає на 1,25 одиниць (за інших рівних умов), зі збільшенням рівня доларизації на 1%, експорт зменшується на 2,5 одиниці.

Отримана модель показує, що зростання рентабельності діяльності підприємств сприяє збільшенню експорту, а підвищення рівня доларизації має негативний вплив на експорт. Провівши ряд розрахунків стосовно значимості всіх параметрів моделі було доведено, що побудована модель є адекватною та за даною моделлю можна побудувати прогноз обсягів експорту українських підприємств.

Для розвитку експортного сектору держави необхідно залучити іноземні інвестиції, розробити програми державної підтримки суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності, покращення митної політики та наближення митних процедур, стандартів виготовлення товарів та їх сертифікації до Європейських стандартів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Вічевич А. М. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності: навч. посіб. Львів: Афіна, 2004. 140 с.
2. Єріна А. М, Єрін Д. Л. Статистичне моделювання та прогнозування: підручник Київ: КНЕУ, 2014. 348 с.
3. Новицький В.Є. Міжнародна економічна діяльність України: навч. посіб. Київ: КНЕУ, 2003. 948 с.
4. Тюріна Н.М., Карвацка Н.С. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2020. 408с.
5. Бабій І.В. Забезпечення активізації ЗЕД промислових підприємств. *Серія: Економіка та підприємництво*. 2018. № 3 С.53-59.
6. Гринько П.О. Методичне забезпечення діагностики ефективності експортно-імпоротної діяльності підприємств. *Вісник ХНУ ім. В.Н.Каразіна. Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм*. 2019. Вип.10. С.113-121.
7. Гринько П. О. Діагностика факторів зовнішнього середовища, які впливають на розвиток експортно-імпоротної діяльності підприємств. *Бізнесінформ*. 2018. №8 С.51-56.
8. Калюжна Н. Зовнішня торгівля України: методологія дослідження. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2017. № 1. С. 16–31.
9. Казакова Н.А., Булаєнко М.В, Широкоград Є.Е. Тенденції, перспективи та проблеми реалізації Україною її експортного потенціалу. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2017. № 58. С. 25-30.
10. Краснодєд Т. Л. Аналіз експортно-імпортних операцій України на сучасному етапі. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. Випуск 22. 2018. С. 32-35.
11. Крутік Ю.В. Зміст понять «імпорт» та «експорт» як об'єктів державного регулювання. *Вчені записки ТНУ імені В.І. Вернадського. Серія: Державне управління*. 2020. №5. С.138-142.

12. Максименко Я. А. Зовнішньоторговельні відносини України. *Збірник наукових праць "Вісник НТУ "ХПІ"": Технічний прогрес та ефективність виробництва*. 2015. № 60 (1169). С. 145-148.
13. Мельник Т. М. Експортний потенціал України: методологія оцінки та аналіз. *Міжнародна економічна політика*. 2013. № 8-9. С. 221-245.
14. Марець О.Р., Михалець К.А. Моделювання показників зовнішньої торгівлі товарів України та Німеччини. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. Вип. 19. С. 576-579.
15. Орехова Т.В, Атаманчук З.А., Поповський Ю.Б., Пріоритетні напрями розвитку українсько-китайського економічного співробітництва. *Економіка і організація управління*. № 3(51). 2023. С.4-13.
16. Пелех О.Б. Еволюція поглядів на чинники економічного розвитку: теорії розвитку «згори». *Бізнесінформ*. №5. 2018. С.8-14.
17. Прохорова В.В. Експортно-імпортна орієнтація розвитку промислових підприємств в стратегічному управлінні. *Вісник Миколаївський національний університет імені В.Сухомлинського*. Випуск 14. С.522-525.
18. П'янкова О., Ралко О. Зовнішня торгівля України: проблематика структурних змін та пріоритетів. *Економіка і суспільство*. 2016. Вип. 5. С. 65-71.
19. Савченко М.В., Шкуренко О.В. Тенденції і перспективи розвитку агропродовольчого ринку в умовах глобалізації економіки. *Проблеми економіки*. № 4 (42). 2019. С.47-54.
20. Товкун І.М. Особливості законодавчого регулювання експортно-імпортних операцій. *Право та інновації*. 2015. №1. С.69-73.
21. Федоронько Н.І. Аналіз ефективності експортних та імпортних операцій. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. № Вип. 10. С.120-123.
22. Шепель Т. В. Сучасні реалії та перспективи розвитку зовнішньої торгівлі України. *Бізнесінформ*. Вип. 1. С.49-58.

23. Державна служба статистики України. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/>
24. Шаповал Б.С. Оцінювання потенціалу країн MENA для експорту молочних продуктів. *Економіка АПК*. - 2020. - №12. - С. 112 – 120.
25. Шутка С.Є., Колінько Н.І. Основні аспекти обліку експортних операцій суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. *Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. Серія економічна*. 2016. Вип. 26. С. 253-260.
26. Чалапко (Калник) Л. Д., Перетятко Л. А., Козак С. І. Експортний потенціал України: проблеми і перспективи реалізації. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2016. Вип. 26.2. С. 247-253.
27. Халіляєва О. В. Сутність та значення економічного потенціалу, його місце в економіці країни: сучасний аспект в умовах сталого розвитку. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2021. № 12 (247). С. 33-40.
28. Чуб А. В. Світові тенденції розвитку регулювання міжнародної торгівлі. *Держава та регіони, серія «Економіка»*. 2019. № 4. С. 70-86.
29. Національний банк України. Статистика зовнішнього сектору. 2016-2023pp. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-external> (дата звернення 01.05.2024)
30. Гаврилюк І.І. Зовнішньоекономічна діяльність України з країнами Європейського Союзу. *Економіка і суспільство*. Вип. 59. 2024. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-59-3> (дата звернення 12.04.2024)
31. Гаврилюк І. І. Динаміка та тенденції розвитку міжнародної торгівлі в Україні. *Економіка та суспільство*. 2023. №47. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/2126> (дата звернення 02.05.2024)
32. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України. Відом. Верхов. Ради України. 1991. №29. Ст.377 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12> (дата звернення 10.04.2024).

33. Скопенко Н. С. Проблеми та перспективи розвитку зовнішньоекономічної діяльності України в умовах війни. 2023. URL: <https://nayka.com.ua/index.php/ee/article/view/1270/1279> (дата звернення 02.05.2024).

34. Кузьменко С. С. Організація експортно-імпортних операцій на рівні підприємства та шляхи її удосконалення. 2007. URL: www.rusnauka.com/5_NTSB_2007/Economics/20281.doc.htm (дата звернення 29.04.2024).

35. Машков А.О. Стратегічні напрямки державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності України в умовах інноваційного розвитку. Державне управління: удосконалення та розвиток. 2012. № 11. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Duur_2012_11_15 (дата звернення 01.10.2024).

36. Микитюк П.П. Аналіз результатів діяльності підприємств на основі кореляційно-регресійного методу. *Вісник Львівської комерційної академії. Серія : Економічна*. 2014. Вип. 44. С. 105-111. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vlca_ekon_2014_44_236 (дата звернення: 01.10.2024).

37. Омецинська Н. В. Кореляційно-регресійний аналіз залежності валового регіонального продукту від окремих видів інвестицій. *Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія: Економіка*. –2014. – Вип. 2. – С. 116-124. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvamu_ekon_2014_2_15 (дата звернення 02.10.2024).

38. Романюк В. М. Кореляційно-регресійний аналіз ефективності корпоративного управління ПАТ «Мотор Січ». *Інвестиції: практика та досвід*. 2015. № 16. С. 130-135. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2015_16_29 (дата звернення 16.09.2024).

39. Сердюков К.Г. Кореляційно-регресійний аналіз впливу макроекономічних показників на обсяги капітальних інвестицій. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2018. URL: <https://ejournal.kspu.edu/index.php/ej/article/view/317/313> (дата звернення 01.10.2024).

40. Соколенко А. Інвестиції для бізнесу в умовах війни. Як вижити і бути сталими URL: <https://focus.ua/uk/opinions/510934-investiciji-dlya-biznesuvumovah-viyni-yak-vizhiti-i-buti-stalimi> (дата звернення 01.10.2024).
41. Скрипник С.В. Особливості регулювання зовнішньоекономічної діяльності в умовах воєнного часу. *Економіка та суспільство*. №38. 2022. URL: <https://orcid.org/0000-0003-3004-6117> (дата звернення 03.05.2024).
42. Тасліцький Г. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності в період запровадження воєнного стану. *Юридична газета online*. 2022. URL: <https://yurgazeta.com/publications/practice/zovnishnoekonomichnadiyalnist/regulyuvannya-zovnishnoekonomichnoyi-diyalnosti-v-period-zaprovadzhennya-voennogo-stanu.html> (дата звернення 03.05.2024).
43. Уланчук В.С., Жарун О.В., Соколюк С.Ю. Кореляційно-регресійний аналіз конкурентноспроможності продукції підприємства. *Молодий вчений*. № 10. 2020. URL: <https://molodyivchenyi.ua/index.php/journal/article/view/308/297> (дата звернення 01.10.2024).
44. Фатюха Н. Г. Кореляційно-регресійний аналіз валютного курсу. *Агросвіт*. 2017. No 22. С. 39-41. URL: <http://www.agrosvit.info/?op=1&z=2506&i=6> (дата звернення 16.09.2024).
45. Фішук І. О. Статистичний аналіз експорту продукції аграрного сектору економіки України. *Проблеми сучасних трансформацій. Серія: економіка та управління*. 2022. No 5. URL: <https://doi.org/10.54929/2786-5738-2022-5-03-03> (дата звернення 16.09.2024).
46. Халецька А.А. Підходи до системи державного управління зовнішньою торгівлею. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2012. № 2. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Duur_2012_2_7 (дата звернення 16.09.2024).
47. Харченко Ю.А. Кореляційно-регресійний аналіз обсягів збуту продукції промислового підприємства. *Економічний простір*. 2014. No 86. С.

214–223. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/есpros_2014_86_23 (дата звернення: 16.09.2020).

48. Шебанін В. С., Шебаніна О. І., Хилько І. І. та ін. *Економетрія. Лабораторний практикум в EXCEL : навч. посібник*. Миколаїв, 2012. 480 с. URL: https://dspace.mnau.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/2764/1/EKON_2012.pdf (дата звернення: 16.09.2020).

49. Шнирков О. І., Резнікова Н. В. Проблема трансформації товарної експортної спеціалізації України в умовах пошуку нових ринків збуту. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2015. Вип. 124 (2). URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/apmv_2015_124\(2\)__13](http://nbuv.gov.ua/UJRN/apmv_2015_124(2)__13) (дата звернення: 22.09.2024).

50. Шнирков О., Чугаєв О. Економічна інтеграція України до ЄС в умовах російсько-української війни. *Журнал європейської економіки*. 2023. Т. 22. № 1 (84). С. 49—68. URL: <https://jeej.wunu.edu.ua/index.php/ukjee/article/view/1637/1643> (дата звернення: 22.09.2024).

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А

Таблиця А.1 – Чинники, котрі впливають на зовнішньоекономічну діяльність українських підприємств

Чинники 1	Результат впливу 2
Місце розташування того чи іншого підприємства	В залежності від того, на скільки близько знаходиться компанія від лінії фронту або від бойових дій, компанія може зазнати ударів і, таким чином, може бути фізично зруйнованим, а майнові цінності знищені. Крім того, є ймовірність загибелі працівників підприємства.
Попит споживачів	У зв'язку з військовими діями велика кількість споживачів віддають перевагу іншим виробникам або постачальникам з метою безпечної поставки товарів, покупці намагаються замінити товари від конкурентів або аналогами.
Коливання цін та інфляція	Варто сказати, що це явище має декілька етапів формування. На початку військових дій під час повномасштабного вторгнення була фактично катастрофічна перспектива для української економіки. Ціни самі по собі відображали ситуацію на ринкові, а саме на значне зниження пропозиції, що сталась внаслідок логістичних розривів на початку війни. Статистика показує, що протягом березня-червня 2022 року ціни на ринку піднялись на 14,1%, в першу чергу на продукти харчування – на 17,4%, на транспорт – на 30,4% (через подорожчання палива та мастил). Кінець 2022 року показав, що це явище економіка України досить пристосувалась до функціонування в умовах війни. Наступного року показник зменшився із 26% до рівня 5%, а економіка продемонструвала зростання.
Суттєві зміни в енергопостачанні;	Пошкодження енергетичної системи України негативно позначається на імпортно-експортних операціях, оскільки це зумовлює затримки комунікацій, затримку виробничих процесів тощо. Від 10 жовтня 2022 року українська енергосистема зазнала понад 2,5 сотні ударів. Варто вказати, що військові дії (а саме влучання по всіх ТЕС та ГЕС) спричинило те, що всі ці ТЕС та ГЕС були пошкоджені. Було втрачено протягом цього періоду: понад 90% вітрової генерації, 3/4 теплової, практично 1/2 атомної, 1/3 сонячної генерації та блочних ТЕС. Це все стало причиною утворення дефіциту енергії в енергосистемі країни та спричинило великі відключення світла - за графіками та без них.
Наявність кваліфікованого персоналу	Постійна загроза життю людей внаслідок ракетних обстрілів по всій території України, інтенсивна міграція, як зовнішня, так і внутрішня, відтік професійних кадрів в зв'язку з мобілізацією. В свою чергу, даний чинник зумовив вирішення даного питання шляхом інтенсивного навчання персоналу в умовах інтенсивної плинності кадрів.

Продовження таблиці А 1

Логістичні шляхи	Повномасштабне вторгнення спричинило зміни в ланцюгах поставок товарів. А саме: географічне розташування України до 2014 року дозволяло бути транзитною країною на шляху між Європою та Азією, що дає змогу поповнити бюджет країни за рахунок зручного розташування. З осені 2023 року запрацював «морський коридор», але його пропускна спроможність поки що не покриває необхідні обсяги відвантаження. Насамперед йдеться про експорт залізорудної сировини та, меншою мірою, готового металопродукату. Також на експорт продукції низки металургійних компаній вплинула блокада автопереходів, що розпочалась восени 2023 року і дотепер триває на кордоні з Польщею. Наразі саме від логістики багато в чому залежить ситуація та перспективи розвитку галузі. З іншої сторони, блокада кордону з стимулювала будівництво прямого транспортного сполучення (автомагістралі) з порту Констанца (Румунія) до України напряму.
Відсутність механізму страхування ризиків	Протягом перших днів війни від військових ризиків ніхто не страхував. Це є причиною того, що інвестиції ніхто не буде надавати. Чимало підприємств використали й власні ресурси. По цій же причині українські компанії не надають кошти для подальшого розвитку. Зазначимо, що після повномасштабного вторгнення кількість перевезення автотранспортом металопродукції значно зросла. А блокада українсько-польського кордону зорієнтувала українські підприємства на європейських споживачів зі Словаччиною, Румунією, Угорщиною. Така ситуація спричинила дорожчання логістики та збільшила терміни доставки. Іноземні партнери навіть відмовлялись від продукції по цій причині і були розірвані контракти. Тобто відбулась втрата ринків збуту. Отже, ця блокада принесла чималі збитки. Наші побоювання полягають у тому, щоб подібні блокади не були перенесені в інші європейські країни, адже польські представники неодноразово закликали фермерів інших держав залучитись до цієї блокади. Такі наслідки можуть принести катастрофічні наслідки для української економіки.
Обмеження валютних розрахунків	Вторгнення сусіда на територію нашої держави змусив НБУ увести жорсткі валютні обмеження. Це було очевидним кроком та більше того, необхідним (щоб зберегти золотовалютні резерви в країні). Перекази за кордон були під заборобою, фактично для усіх підприємств. На сьогодні ця заборона не дозволяє великим компаніям обслуговувати свої борги, оплачувати комплектуючі до обладнання та імпорتنі матеріали. Така ситуація може спричинити технічний дефолт а також втратою довіри кредиторів, послаблення позиції підприємств на міжнародній арені. Досить скоро ця заборона перестала існувати для українських державних підприємств, але вона все ще існує для приватних. На банк покладено функцію визначати таких клієнтів, а також документувати їх.

Джерело: використано на основі [19]