

Фомішина В.М., Набока Р.М., Огородник Р.П.

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

НАВЧАЛЬНИЙ ПОСІБНИК



2026

УДК 339.9:658(075.8)

Рекомендовано Вченою радою Херсонського національного технічного університету
(протокол № 10 від 31 березня 2026 р.)

Рецензенти:

Гудзь П.В., д.е.н., професор кафедри менеджменту Національного університету «Запорізька політехніка»;

Хумарова Н.І., д. е. н., професор, заступниця директора з наукової роботи ДУ Інститут ринку і економіко-екологічних досліджень НАНУ, м.Одеса;

Ромашов В.С., заступник директора ТОВ «ХЕМА-БУД УКРАЇНА».

Зовнішньоекономічна діяльність підприємства / В.М.Фомішина, Р.М.Набока, Р.П.Огородник. – Навчальний посібник. 2026. Електронне навчальне видання. Хмельницький: ХНТУ, 2026. – 260 с.

Навчальний посібник містить систематизований виклад теоретичних засад і практичних аспектів організації зовнішньоекономічної діяльності підприємства, практичні та ситуаційні завдання, питання для самоконтролю. Посібник спрямований на формування професійних компетентностей у сфері управління експортно-імпортними операціями, міжнародними контрактами, фінансуванням і ризиками ЗЕД. Навчальний посібник підготовлено для здобувачів освіти, що навчаються за спеціальністю 073 «Менеджмент».

Зовнішньоекономічна діяльність підприємства [Електронний ресурс]: навчальний посібник з дисципліни для здобувачів за першим (бакалаврським) рівнем вищої освіти спеціальності 073 «Менеджмент» усіх форм навчання / ХНТУ. – Хмельницький, 2026. – 260 с.

ЗМІСТ

ВСТУП	4
ТЕМА 1. ВСТУП ДО ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	6
ТЕМА 2. СПЕЦІАЛІЗАЦІЯ УКРАЇНИ НА СВІТОВОМУ РИНКУ	17
ТЕМА 3. ФОРМИ ТА МЕТОДИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	33
ТЕМА 4. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗЕД В УКРАЇНІ	43
ТЕМА 5. МИТНА ПОЛІТИКА ТА МИТНІ ПРОЦЕДУРИ	55
ТЕМА 6. ЕКСПОРТНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ	71
ТЕМА 7. ІМПОРТНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА	84
ТЕМА 8. ОРГАНІЗАЦІЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ ДЛЯ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ	100
ТЕМА 9. КОНТРАКТИ В ЗЕД: СТРУКТУРА ТА ОСОБЛИВОСТІ УКЛАДАННЯ	117
ТЕМА 10. ЛОГІСТИКА ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ОПЕРАЦІЙ	133
ТЕМА 11. ЦІНОУТВОРЕННЯ В ЗЕД	150
ТЕМА 12. СТРАХУВАННЯ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ОПЕРАЦІЯХ	164
ТЕМА 13. ВАЛЮТНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТА ВАЛЮТНИЙ КОНТРОЛЬ	179
ТЕМА 14. ФІНАНСУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	193
ТЕМА 15. РОЗРАХУНКИ В ЗЕД	208
ТЕМА 16. РИЗИКИ В ЗЕД	218
ТЕМА 17. УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ В ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ	232
ТЕМА 18. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПРАКТИКА ЗЕД В УКРАЇНІ	246
ОСНОВНІ УМОВНІ СКОРОЧЕННЯ	260

ВСТУП

Зовнішньоекономічна діяльність підприємства є невід'ємною складовою функціонування національної економіки та одним із ключових чинників її інтеграції у світовий господарський простір. В умовах глобалізації, цифровізації міжнародної торгівлі, поглиблення регіональної економічної інтеграції та структурних трансформацій економіки України роль зовнішньоекономічних операцій істотно зростає. Для вітчизняних підприємств участь у міжнародному обміні товарами, послугами, технологіями, людським і фізичним капіталом стає не лише джерелом додаткового доходу, а й інструментом підвищення конкурентоспроможності, модернізації виробництва та розширення ринків збуту.

Умови господарювання у 20-х роках ХХІ ст. характеризуються високим рівнем невизначеності, динамічністю регуляторного середовища, валютними коливаннями, змінами логістичних маршрутів та трансформацією міжнародних ланцюгів постачання. У таких обставинах підприємства повинні володіти комплексними знаннями щодо форм і методів здійснення зовнішньоекономічної діяльності, механізмів державного регулювання, митних процедур, організації експортно-імпортних операцій, укладання міжнародних контрактів, управління фінансовими потоками та мінімізації зростаючих ризиків. Саме тому підготовка фахівців, здатних професійно планувати, організовувати та контролювати ЗЕД, набуває стратегічного значення.

Метою навчального посібника є формування у здобувачів системного уявлення про сутність, принципи та інструменти зовнішньоекономічної діяльності підприємства, а також розвиток практичних навичок обґрунтування й прийняття управлінських рішень у процесі здійснення міжнародних операцій підприємства. Посібник поєднує теоретичні положення економічної науки з аналізом сучасної нормативно-правової бази України та узагальненням практики функціонування підприємств на зовнішніх ринках.

Структура видання побудована за логікою послідовного розкриття тематики. У перших темах висвітлено загальні засади ЗЕД, особливості спеціалізації України на світовому ринку та основні форми міжнародної економічної взаємодії. Подальші теми присвячено державному регулюванню, митній політиці, організації експортної та імпоротної діяльності, специфіці роботи малого та середнього бізнесу у сфері ЗЕД. Окрему увагу приділено контрактній роботі, логістиці, ціноутворенню, страхуванню, валютному регулюванню, фінансуванню та розрахункам у міжнародних операціях.

Важливим компонентом посібника є розгляд ризиків у зовнішньоекономічній діяльності та підходів до їх управління. З огляду на зростання впливу політичних, економічних і фінансових чинників на результати міжнародних операцій, питання оцінки та мінімізації ризиків розглядаються як ключовий елемент ефективного управління підприємством.

Матеріал викладено у науково-навчальному форматі з урахуванням потреб освітніх програм економічного спрямування. Посібник може бути використаний студентами, аспірантами, викладачами, а також практиками, які прагнуть систематизувати знання та підвищити професійну компетентність у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Запропоноване видання спрямоване на формування цілісного бачення механізмів функціонування підприємства у міжнародному середовищі та підготовку фахівців, здатних ефективно реалізовувати експортно-імпортні стратегії в умовах сучасних глобальних викликів.

ТЕМА 1. ВСТУП ДО ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

1. Значення зовнішньоекономічної діяльності в сучасній економіці та для України
2. Суб'єкти та об'єкти зовнішньоекономічної діяльності
3. Особливості участі України в міжнародному економічному співробітництві

Метою теми є формування у здобувачів системного уявлення про сутність, зміст та організаційно-економічні засади зовнішньоекономічної діяльності підприємств в умовах глобалізації, розкриття її ролі у забезпеченні конкурентоспроможності суб'єктів господарювання та національної економіки, а також опанування базових понять, принципів, форм і механізмів здійснення зовнішньоекономічних операцій.

Тема спрямована на закладання теоретико-методологічної основи для подальшого вивчення управління зовнішньоекономічною діяльністю, міжнародних комерційних операцій, договірної роботи, митного регулювання, валютно-фінансових розрахунків та міжнародної логістики.

1. Значення зовнішньоекономічної діяльності в сучасній економіці та для України

Зовнішньоекономічна діяльність є закономірним результатом розвитку світової економіки та поглиблення міжнародного поділу праці. У сучасних умовах понад 60 % світового ВВП формується за рахунок міжнародної торгівлі товарами та послугами, а більшість виробничих ланцюгів мають транскордонний характер. Наприклад, навіть простий споживчий товар – смартфон або автомобіль – може містити комплектуючі з десятків країн, що яскраво ілюструє взаємозалежність національних економік.

На макроекономічному рівні зовнішньоекономічна діяльність забезпечує участь країни у світовому господарстві та впливає на динаміку економічного зростання. За даними Світового банку, країни з високою часткою

експорту у ВВП, як правило, демонструють вищі темпи розвитку та швидшу адаптацію до технологічних змін. Зовнішня торгівля дозволяє країнам спеціалізуватися на тих видах продукції, де вони мають конкурентні переваги, і отримувати вигоди від міжнародного обміну.

Для України зовнішньоекономічна діяльність традиційно має вирішальне значення. Частка експорту та імпорту у ВВП у різні роки коливалася в межах 80–100 %, що свідчить про високий рівень відкритості економіки. У структурі експорту домінують агропромислова продукція, металургія та продукція хімічної промисловості. Наприклад, у довоєнний період аграрний сектор забезпечував понад 40 % валютних надходжень від експорту, а Україна входила до трійки світових експортерів кукурудзи та соняшникової олії.

На рівні підприємств зовнішньоекономічна діяльність є інструментом розширення ринків збуту та зниження залежності від внутрішнього попиту. Для багатьох українських компаній експорт дозволяє працювати з більшими обсягами виробництва та отримувати вищу маржу. Наприклад, аграрні підприємства, орієнтовані на експорт до ЄС або країн Близького Сходу, часто мають стабільніші фінансові показники, ніж ті, що працюють виключно на внутрішньому ринку.

Важливою перевагою участі у ЗЕД є доступ до іноземних технологій та стандартів. Через імпорт обладнання, ліцензій і ноу-хау українські підприємства модернізують виробництво та підвищують якість продукції. Наприклад, у харчовій промисловості вихід на ринки ЄС змусив компанії впроваджувати стандарти HACCP та ISO, що позитивно вплинуло не лише на експорт, а й на загальний рівень управління якістю.

Після 2022 року роль зовнішньоекономічної діяльності для України ще більше зросла. Через скорочення внутрішнього попиту та втрату частини виробничих потужностей експорт став ключовим джерелом валютних надходжень і підтримки макрофінансової стабільності. Зміна логістичних маршрутів – перехід від морських портів до сухопутних коридорів через

Польщу, Румунію та інші країни ЄС – показала, наскільки гнучкою має бути система ЗЕД у кризових умовах.

Імпортна складова ЗЕД також має стратегічне значення. Україна значною мірою залежить від імпорту енергоносіїв, пального, машинобудівної продукції та високотехнологічного обладнання. Без зовнішньоекономічних зв'язків неможливе функціонування багатьох галузей – від сільського господарства до ІТ та оборонної промисловості. Це дозволяє студентам зрозуміти, що ЗЕД – це не лише експорт, а комплекс взаємопов'язаних процесів.

Отже, зовнішньоекономічна діяльність є не додатковим, а базовим елементом сучасної економіки. Для України вона виконує роль джерела валютних надходжень, інструмента інтеграції у світову економіку та механізму відновлення і розвитку в умовах глобальних викликів. Для підприємств ЗЕД стає умовою зростання, підвищення конкурентоспроможності та довгострокової фінансової стійкості

2. Суб'єкти та об'єкти зовнішньоекономічної діяльності

Зовнішньоекономічна діяльність реалізується через взаємодію конкретних учасників, які вступають у міжнародні економічні відносини з приводу обміну товарами, послугами, капіталом, технологіями та правами. У цьому контексті ключовими категоріями є суб'єкти та об'єкти зовнішньоекономічної діяльності.

Суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності визнаються учасники господарських відносин, які мають право здійснювати ЗЕД відповідно до національного законодавства та міжнародних норм. В Україні перелік суб'єктів ЗЕД визначено Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність».

До основних суб'єктів ЗЕД належать:

1. Юридичні особи України.

Це підприємства, організації та установи всіх форм власності (державної, комунальної, приватної, змішаної), зареєстровані на території України та такі, що мають статус юридичної особи. Саме вони становлять

основу зовнішньоекономічної активності країни (агropідприємства-експортери зерна, металургійні комбінати, машинобудівні заводи, ІТ-компанії, які надають послуги іноземним замовникам). За даними Мінекономіки, понад 45 тисяч українських компаній здійснювали експортні операції до 2022 року.

2. Фізичні особи-підприємці (ФОП).

ФОПи мають право здійснювати зовнішньоекономічну діяльність за умови дотримання валютного та митного законодавства. Їх роль особливо зросла у сфері експорту послуг (українські ІТ-фахівці, дизайнери, маркетологи, які працюють з іноземними клієнтами та отримують валютні доходи). ІТ-послуги є однією з небагатьох статей експорту України, що демонстрували стабільне зростання навіть у 2022–2024 роках.

3. Спільні підприємства з іноземною участю.

Це підприємства, створені за участю українського та іноземного капіталу. Вони поєднують локальні ресурси з іноземними технологіями, фінансами та управлінським досвідом. Приклад: підприємства у сфері переробки агропродукції або автомобільної електроніки з іноземними інвестиціями.

4. Іноземні суб'єкти господарської діяльності.

Іноземні компанії можуть брати участь у ЗЕД в Україні через представництва, філії або укладання зовнішньоекономічних контрактів з українськими партнерами.

5. Держава Україна та органи місцевого самоврядування.

Держава виступає суб'єктом ЗЕД у межах міждержавних угод, міжнародних проєктів, програм технічної допомоги, а також при експорті або імпорті стратегічних товарів (енергоносії, оборонна продукція).

Об'єкти зовнішньоекономічної діяльності

Об'єкти ЗЕД – це те, з приводу чого виникають зовнішньоекономічні відносини між суб'єктами. Вони характеризують матеріальний і нематеріальний зміст міжнародного обміну.

1. Товари. Найпоширеніший об'єкт ЗЕД. До них належать сировина, напівфабрикати та готова продукція.

Основні експортні товари України: зернові культури, олійні, металопродукція.

Основні імпорتنі товари: паливо, обладнання, транспортні засоби.

2. Послуги. Значення міжнародної торгівлі послугами постійно зростає. До них належать транспортні, фінансові, туристичні, освітні, консалтингові та ІТ-послуги.

Частка експорту послуг у загальному експорті України перевищує 20 %, а ІТ-сектор є одним із ключових джерел валютних надходжень.

3. Права інтелектуальної власності. Об'єктами ЗЕД можуть бути патенти, ліцензії, торговельні марки, програмне забезпечення, авторські права. Наприклад, продаж ліцензії на використання програмного продукту іноземній компанії.

4. Капітал. Міжнародний рух капіталу включає прямі та портфельні інвестиції, кредити, фінансову допомогу. Наприклад, іноземні інвестиції у відновлення української інфраструктури або агробізнесу.

5. Робоча сила та технології.

Хоча трудова міграція має окреме правове регулювання, вона також пов'язана із ЗЕД через трансфер знань, навичок і доходів.

Таким чином, суб'єкти ЗЕД формують активну сторону зовнішньоекономічних відносин, тоді як об'єкти визначають їх економічний зміст. Для України характерна значна роль підприємств-експортерів товарів і послуг, зростання участі ФОПів у міжнародних ринках та поступове розширення обміну нематеріальними активами. Розуміння структури суб'єктів і об'єктів ЗЕД є базою для подальшого вивчення механізмів державного регулювання, контрактних відносин і управління ризиками у зовнішньоекономічній діяльності.

3.Особливості участі України в міжнародному економічному співробітництві

Участь України в міжнародному економічному співробітництві є важливою складовою її зовнішньоекономічної діяльності та визначається поєднанням економічних, політичних, географічних і історичних чинників. Як відкрита економіка, Україна інтегрована у світову господарську систему та активно взаємодіє з іншими країнами через торгівлю, інвестиції, фінансові потоки, науково-технічне співробітництво та міжнародні проєкти розвитку. Порівняно з іншими країнами - суб'єктами світової економіки, участь України в міжнародному економічному співробітництві відрізняється певними особливостями.

- Відкритість економіки та експортна орієнтація. Однією з ключових особливостей України є високий рівень відкритості економіки, що проявляється у значній частці експорту та імпорту у ВВП. У різні роки цей показник перевищував 80–90 % ВВП, що свідчить про сильну залежність економічного розвитку від зовнішніх ринків.

Україна традиційно виступає експортно-орієнтованою державою, особливо у сфері сировинних та напівсировинних товарів. Основу експорту формують:

продукція агропромислового комплексу (зернові, олійні культури, олія);
металургійна продукція;
продукція хімічної промисловості;
послуги, передусім ІТ та транспортні.

Аграрна продукція у деякі роки забезпечувала понад 40 % валютних надходжень від експорту товарів.

- Географічна диверсифікація зовнішньоекономічних зв'язків. Україна бере участь у міжнародному економічному співробітництві з широким колом країн. Основними торговельними партнерами є:

країни Європейського Союзу;
країни Азії (Китай, Індія, Туреччина);

країни Близького Сходу та Африки.

Після 2014 року, а особливо після 2022 року, відбувся кардинальний перерозподіл зовнішньоторговельних потоків. Частка країн ЄС у структурі експорту та імпорту суттєво зросла, що відображає стратегічний курс України на європейську інтеграцію. Польща, Румунія, Німеччина стали ключовими торговельними та логістичними партнерами України.

- Участь у міжнародних економічних організаціях. Важливою формою міжнародного економічного співробітництва є участь України у діяльності міжнародних організацій. Україна є членом:

Світової організації торгівлі (СОТ);

Міжнародного валютного фонду (МВФ);

Світового банку;

Європейського банку реконструкції та розвитку (ЄБРР).

Членство в цих організаціях забезпечує доступ до фінансових ресурсів, міжнародних ринків, технічної допомоги та стандартів регулювання ЗЕД.

Проекти ЄБРР в Україні охоплюють енергетику, транспорт, агробізнес, фінансовий сектор та підтримку малого і середнього бізнесу.

- Інвестиційне співробітництво

Україна є учасником міжнародного руху капіталу, насамперед як реципієнт іноземних інвестицій. Основні напрями іноземних інвестицій:

аграрний сектор;

фінансові послуги;

відновлювана енергетика;

логістика та інфраструктура.

Водночас рівень залучення інвестицій обмежується високими ризиками, пов'язаними з війною, нестабільністю інституційного середовища та безпековими чинниками.

- Вплив війни на міжнародне економічне співробітництво.

Після 2022 р. участь України в міжнародному економічному співробітництві набула особливого, кризового характеру. Було порушено

традиційні логістичні маршрути, зруйновано частину виробничих потужностей, зросли торговельні та валютні ризики.

Водночас війна стала каталізатором посилення міжнародної підтримки України; інтеграції у європейські ринки; адаптації бізнесу до нових логістичних та фінансових умов (функціонування альтернативних експортних коридорів через країни ЄС та Чорне море).

Перспективи участі України в міжнародному економічному співробітництві пов'язані з післявоєнним відновленням, поглибленням інтеграції з ЄС, переходом від сировинної моделі експорту до експорту продукції з високою доданою вартістю, розвитком цифрової та «зеленої» економіки.

Загалом участь України в міжнародному економічному співробітництві характеризується високою відкритістю, експортною орієнтацією, значною залежністю від зовнішніх ринків та одночасно – активною інтеграцією у європейський і глобальний економічний простір. Розуміння цих особливостей є необхідним для аналізу сучасної зовнішньоекономічної діяльності підприємств і формування ефективних стратегій їх розвитку.

Питання для самоконтролю

1. Дайте визначення зовнішньоекономічної діяльності підприємства.
2. У чому полягає відмінність між внутрішньою господарською діяльністю та зовнішньоекономічною діяльністю?
3. Назвіть основні ознаки ЗЕД як виду економічної діяльності.
4. Хто може виступати суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності в Україні?
5. Назвіть і коротко охарактеризуйте основні об'єкти зовнішньоекономічної діяльності.
6. Яку роль відіграє зовнішньоекономічна діяльність у розвитку національної економіки?
7. Які основні напрями участі України в міжнародному економічному співробітництві?

Практичні завдання

Завдання 1. Нижче пропонується перелік господарських операцій:

- Українське агропідприємство експортує зерно до Італії.
- ІТ-компанія з України надає послуги програмування клієнту з Канади.
- Український завод купує обладнання у німецького виробника.
- Фізична особа купує товар в іноземному інтернет-магазині для особистого користування.
- Українська компанія передає ліцензію на використання патенту польській фірмі.

-Необхідно:

- А)Визначити, чи належать вони до зовнішньоекономічної діяльності;
- Б)визначити суб'єктів ЗЕД;
- В)класифікувати об'єкти ЗЕД.

Завдання 2.

На основі відкритих статистичних даних (Держстат, Мінекономіки, Світовий банк)* :

- А)визначити частку експорту та імпорту у ВВП України;
- Б)назвати 3–4 ключові галузі, що формують експорт країни;
- В)пояснити, як ЗЕД впливає на зайнятість, валютні надходження та економічну стабільність.
- Г)Які ризики виникають для економіки країни у разі надмірної залежності від експорту однієї галузі?

*Джерела інформації:

- Щомісячні дані по торгівлі України. URL:
https://wits.worldbank.org/CountrySnapshot/en/UKR/textview?utm_source=chatgpt.com;
- Експорт України по категоріях URL:
<https://tradingeconomics.com/ukraine/exports-by-category>
- Центр економічної стратегії. URL:
https://ces.org.ua/en/ukrainian_economy_in_2024/?utm_source=chatgpt.com

Завдання 3.

Мале українське підприємство з виробництва органічних продуктів харчування розглядає можливість виходу на ринок ЄС. Компанія має обмежені фінансові ресурси та досвід роботи лише на внутрішньому ринку.

Завдання:

- визначити, чи є потенційна діяльність підприємства зовнішньоекономічною;
- окреслити можливі об'єкти ЗЕД у цьому випадку;
- назвати потенційні вигоди та ризики виходу на зовнішній ринок;
- запропонувати 2–3 аргументи «за» і «проти» такого рішення.

Самостійна робота студентів

Питання до вивчення:

- 1.У чому полягає вплив процесів глобалізації та регіоналізації на характер і масштаби зовнішньоекономічної діяльності підприємств у XXI столітті?
- 2.Які сучасні теоретичні підходи використовуються для пояснення розвитку міжнародної торгівлі та як вони відображають зміни у світовій економіці?
- 3.Як цифрові технології трансформують форми та методи здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємств?
- 4.Яку роль відіграють етичні та екологічні вимоги (ESG-стандарти) у сучасній зовнішньоекономічній діяльності та яким чином вони впливають на конкурентоспроможність підприємств?
- 5.Чому дотримання міжнародних стандартів сталого розвитку стає важливою умовою успішної участі підприємств у міжнародній торгівлі?

Список літератури:

- 1.Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 12 січня 2023 року N 2881-IX. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/T095900?an=777798>

2. Боднарчук О. І. Поняття «зовнішньоекономічна діяльність» та етапи її розвитку в Україні. *Юридичний науковий електронний журнал*. 2019. № 1. URL: <http://www.lsej.org.ua/index.php/arkhiv-nomeriv>

3. Дашутіна Л.О. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : конспект лекцій з дисципліни для здобувачів за першим (бакалаврським) рівнем вищої освіти спеціальності 076 «Підприємництво та торгівля» усіх форм навчання Суми, 2024. 106 с.

4. Танасієва М.М. Облік і оподаткування зовнішньоекономічної діяльності : навч. посіб. Чернівці: Технодрук, 2021. 100 с. URL: <https://archer.chnu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/3031/%D0%9F%D0%BE%D1%81%D1%96%D0%B1%D0%BD%D0%B8%D0%BA%20%D0%9E%D1%96%D0%9E%20%D0%97%D0%95%D0%94%20%D0%A2%D0%B0%D0%BD%D0%B0%D1%81%D1%96%D1%94%D0%B2%D0%B0%20%D0%9C.%D0%9C.2021.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

5. Тищенко В.Ф., Остапенко В.М. Основи зовнішньоекономічної діяльності та митної справи : навч. посіб. Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2022. 193 с. URL: <http://repository.hneu.edu.ua/bitstream/123456789/28182/1/2022-%D0%A2%D0%B8%D1%89%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%BE%20%D0%92%20%D0%A4%2C%20%D0%9E%D1%81%D1%82%D0%B0%D0%BF%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%BE%20%D0%92%20%D0%9C.pdf>

ТЕМА 2. СПЕЦІАЛІЗАЦІЯ УКРАЇНИ НА СВІТОВОМУ РИНКУ

1. Міжнародний поділ праці як економічна основа світового господарства.
2. Класичні та сучасні теорії міжнародної спеціалізації
3. Спеціалізація України в системі міжнародного поділу праці
4. Трансформація спеціалізації України в умовах війни та євроінтеграції

Мета теми – сформулювати у здобувачів вищої освіти розуміння сутності міжнародного поділу праці та основних теорій міжнародної спеціалізації; проаналізувати місце та роль України у світовій економіці; розвинути навички оцінювання конкурентних переваг країни на світовому ринку та застосування теоретичних положень до аналізу реальної зовнішньоекономічної діяльності України.

1. Міжнародний поділ праці як економічна основа світового господарства.

Міжнародний поділ праці – це поняття, розуміння якого дозволяє знайти відповідь на питання: чому країни взагалі торгують між собою?

Певною мірою такий вид спеціалізації отримав розвиток і між розвинутими країнами, які мають відносно невеликі за розміром території та чисельність населення. Проте їх спеціалізація частково пов'язана також із географічним середовищем і природними умовами, вона більш прогресивна і характеризується виробництвом промислової продукції та напівфабрикатів. Прикладом такої спеціалізації є Швейцарія, яка відома на весь світ випуском годинників, Швеція – постачальник високоякісної сталі та підшипників, Бельгія – чавуну і сталі, Фінляндія – лісоматеріалів і продукції деревообробки тощо.

Міжнародний поділ праці (МПП) – це об'єктивний процес спеціалізації країн на виробництві певних товарів і послуг з метою їхнього обміну на

світовому ринку. Він є фундаментальною основою формування та розвитку світового господарства, оскільки дозволяє країнам ефективно використовувати свої ресурси, підвищувати продуктивність праці та задовольняти потреби населення в різноманітних товарах. МПП виникає на основі природних, економічних, технологічних і соціальних відмінностей між країнами, а також їхньої здатності виробляти певні товари з меншими витратами або вищою якістю.

Економічна сутність МПП полягає в тому, що країни, спеціалізуючись на виробництві тих товарів, для яких вони мають порівняльні переваги, отримують можливість обмінюватися результатами своєї праці з іншими країнами. Це сприяє не лише зростанню внутрішнього виробництва, а й розвитку міжнародної торгівлі, інвестицій та технологічного обміну. Наприклад, Україна традиційно спеціалізується на виробництві сільськогосподарської продукції завдяки родючим ґрунтам, тоді як Німеччина – на високотехнологічному машинобудуванні, використовуючи розвинену науково-технічну базу.

Міжнародний поділ праці виникає під впливом комплексу економічних, природних, технологічних та соціальних факторів. Він є результатом прагнення країн максимально ефективно використовувати свої ресурси та отримувати переваги від участі в світовій економіці. Розглянемо основні причини, які зумовлюють розвиток МПП:

1. Природні причини:

- різноманітність природних ресурсів між країнами є однією з головних причин спеціалізації та поділу праці. Країни, які володіють унікальними ресурсами, часто стають їхніми основними експортерами.

- кліматичні умови: деякі країни мають сприятливий клімат для сільського господарства. Наприклад, Україна з її родючими чорноземами спеціалізується на виробництві зернових культур, таких як пшениця та кукурудза.

- корисні копалини: наявність нафти, газу, металів або інших ресурсів визначає спеціалізацію країн. Наприклад, Саудівська Аравія – один з найбільших експортерів нафти, як і Венесуела, а Чилі – міді.

- географічне розташування: країни з виходом до моря часто спеціалізуються на риболовлі та морських перевезеннях. Наприклад, Норвегія – лідер з експорту риби та морепродуктів.

2. Економічні причини

- економічні фактори відіграють ключову роль у формуванні МПП, оскільки вони визначають, які товари та послуги вигідно виробляти в тій чи іншій країні.

- різниця у витратах виробництва обумовлює те, що країни спеціалізуються на виробництві тих товарів, які вони можуть виробляти з меншими витратами. Наприклад, Китай має низьку вартість робочої сили, тому спеціалізується на виробництві трудомістких товарів, таких як одяг та електроніка.

- рівень технологічного розвитку дозволяє країнам з високим рівнем технологій спеціалізуватися на виробництві високотехнологічної продукції. Наприклад, Німеччина та Японія – лідери у виробництві автомобілів та промислового обладнання.

- наявність капіталу: країни з великими фінансовими ресурсами інвестують у капіталомісткі галузі, такі як важка промисловість або високотехнологічні виробництва.

3. Соціальні причини

Соціальні фактори, такі як кваліфікація робочої сили та культурні особливості, також впливають на МПП.

Країни з висококваліфікованими кадрами спеціалізуються на виробництві складних товарів. Наприклад, Швейцарія відома своїми годинниками та фармацевтичними препаратами завдяки високій кваліфікації своїх фахівців.

Традиції та культура певним чином визначають спеціалізацію. Деякі країни спеціалізуються на виробництві товарів, пов'язаних з їхніми культурними традиціями. Наприклад, Італія – лідер у виробництві модного одягу та взуття, Франція – парфумерії та вин.

4. Політичні рішення та міжнародні угоди також впливають на МПП. Угоди про вільну торгівлю (наприклад, угода між Україною та ЄС) сприяють спеціалізації країн на виробництві тих товарів, які вони можуть експортувати без митних бар'єрів. Політика державної підтримки може стимулювати розвиток певних галузей через субсидії, пільги або інвестиції. Наприклад, Південна Корея активно підтримувала розвиток електронної промисловості, що дозволило їй стати одним з лідерів у виробництві смартфонів та мікросхем. Політичні конфлікти можуть змушувати країни шукати нові ринки або зміщувати спеціалізацію. Так, після 2014 р. Україна була змушена переорієнтувати свої експортні потоки з країн СНД на інші ринки.

5. Технологічні причини – розвиток технологій змінює структуру МПП, створюючи нові можливості для спеціалізації.

Країни, які інвестують в інновації, у науково-дослідні розробки, часто стають лідерами у високотехнологічних галузях. Наприклад, США – лідер у розробці програмного забезпечення та штучного інтелекту. Країни з високим рівнем автоматизації можуть виробляти товари з нижчими витратами - використання роботів у промисловості дозволяє їм залишатися конкурентоспроможними. Технологічно розвинені країни займають панівне становище в глобальних ланцюгах створення вартості: сучасні технології дозволяють розподіляти виробництво між країнами, де кожна спеціалізується на окремих етапах. Наприклад, Apple розробляє дизайн своїх пристроїв у США, виробляє мікропроцесори на Тайвані, а збирає смартфони в Китаї.

6. Історичні фактори також впливають на сучасний МПП.

Колоніальне минуле - багато країн, які були колоніями, зберегли спеціалізацію на виробництві сировинних товарів. Наприклад, країни Африки часто експортують корисні копалини та сільськогосподарську продукцію.

Індустріалізація - країни, які раніше пройшли індустріалізацію, часто спеціалізуються на промислових товарах. Наприклад, Велика Британія була «майстернею світу» у ХІХ столітті, а зараз спеціалізується на фінансових послугах та високотехнологічних výroбах.

Кожна країна обирає свою нішу в світовій економіці, спеціалізуючись на виробництві тих товарів та послуг, де вона має переваги. Це дозволяє максимально ефективно використовувати ресурси, підвищувати продуктивність та забезпечувати економічне зростання.

Форми міжнародного поділу праці – це способи, за якими країни спеціалізуються та взаємодіють у світовій економіці. Основні форми МПП включають:

1.Галузевий поділ праці.

Країни спеціалізуються на виробництві товарів певних галузей, використовуючи свої природні, трудові або технологічні ресурси. Країна виробляє повний цикл продукту в межах однієї галузі.

Україна – сільське господарство (зернові, олія), Саудівська Аравія – нафтовидобуток, Швейцарія – годинники та фармацевтика.

Україна виробляє зерно (агросектор) та метал (металургія) – це форма МПП.

2.Технологічний (постадійний) поділ праці.

Країни спеціалізуються на окремих стадіях виробничого процесу, часто в рамках глобальних ланцюгів створення вартості. Країни виконують частину процесу, а не весь цикл. Тайвань виробляє мікропроцесори (наприклад, для Apple). Китай збирає готову електроніку (айфони, ноутбуки). Німеччина розробляє програмне забезпечення для промислового обладнання. Україна постачає залізну руду для європейських металургійних комбінатів, які виробляють з неї сталь – це теж форма МПП.

3.Поділ праці на основі якості, коли країни виробляють товари з різним рівнем технологічності (наприклад, Швейцарія спеціалізується на годинниках преміум-класу, а Китай – на масових моделях).

Результатом МПП є міжнародна спеціалізація країн. Спеціалізація виникає, коли країна концентрується на виробництві тих товарів/послуг, де вона має переваги (природні, трудові, технологічні).

Похідною формою міжнародного поділу праці є міжнародна кооперація виробництва. Це механізм взаємодії; розвиток міжнародних виробничих зв'язків, що виникають та існують між міжнародно- спеціалізованими суб'єктами з метою поєднання взаємодоповнюючих виробничих процесів. Міжнародна кооперація - це спосіб організації МПП, коли країни співпрацюють для спільного виробництва товару або послуги.

В кооперації виробництва об'єднуються і матеріалізуються передові ідеї, досягнення в галузях фундаментальної науки, науково-дослідних і дослідно-конструкторських роботах, виробничих, конструкторських, управлінських та інформаційних технологіях.

Міжнародне кооперування виробництва охоплює різні сфери співробітництва, наприклад: виробнича кооперація (розроблення і погодження проектно-конструкторської документації, технологічних процесів, якості продукції, виконання будівельно-монтажних робіт, передача ліцензій та прав власності, удосконалення управління виробництвом тощо); науково-технічна кооперація – спільні наукові дослідження в галузі, передача ноу-хау, ліцензій та патентів; торговельна кооперація – спільні логістичні хаби (наприклад, порти в Одесі для транзиту товарів до ЄС).

Переваги МПП для суб'єктів ЗЕД у світовій економіці:

- Підвищення ефективності виробництва завдяки спеціалізації та масштабу.
- Зниження витрат на одиницю продукції через оптимізацію ресурсів.
- Прискорення науково-технічного прогресу через обмін технологіями та знаннями.
- Розширення асортименту товарів для споживачів у різних країнах.

Україна є одним із найбільших світових експортерів соняшникової олії, займаючи близько 50 % світового ринку. Це стало можливим завдяки

сприятливим кліматичним умовам, наявності родючих чорноземів та розвинутій логістичній інфраструктурі для експорту. У свою чергу, Україна імпортує високотехнологічне обладнання з Німеччини та США, оскільки власне виробництво таких товарів є менш ефективним через відсутність необхідних технологій та високі витрати на НДДКР.

Водночас МПП може нести додаткові ризики і здійснювати негативний вплив на діяльність суб'єктів ЗЕД, зокрема: залежність від світових цін на сировинні товари (наприклад, падіння цін на метал або зерно може негативно вплинути на економіку України); технологічна відсталість країн, що спеціалізуються на низькотехнологічних товарах; політичні ризики, такі як торговельні війни або санкції, які можуть порушити стабільність експорту.

2. Класичні та сучасні теорії міжнародної спеціалізації

Як бачимо, міжнародна спеціалізація – це процес, за якого країни концентруються на виробництві певних товарів або послуг, щоб ефективно використовувати свої ресурси та отримувати вигоди від міжнародної торгівлі. Існує кілька теорій, які пояснюють, чому країни спеціалізуються на певних галузях і як це впливає на світове господарство. Розглянемо класичні (які заклали основи розуміння спеціалізації) та сучасні (які враховують глобалізацію та технологічний прогрес) теорії.

Класичні теорії міжнародної спеціалізації

1. Теорія абсолютних переваг (Адам Сміт, 1776 р.). Основна ідея А.Сміта полягає у тому, що країни повинні спеціалізуватися на виробництві тих товарів, які вони можуть виробляти ефективніше (з меншими витратами), ніж інші країни. Так, Україна може виробляти пшеницю дешевше, ніж Німеччина, завдяки родючим ґрунтам, у той час як Німеччина може виробляти автомобілі ефективніше, ніж Україна, завдяки розвинутій промисловості. Україні вигідно спеціалізуватися на експорті пшениці, а Німеччині – на автомобілях. Обидві країни виграють від торгівлі.

Обмеження теорії – вона не пояснює, чому країни торгують, якщо одна з них ефективніша у всьому (наприклад, Китай може виробляти і текстиль, і електроніку дешевше, ніж Україна).

2. Теорія порівняльних переваг (Девід Рікардо, 1817 р.) доводить, що країни повинні спеціалізуватися на виробництві тих товарів, для яких вони мають найменші відносні витрати (навіть якщо вони не є найефективнішими у всьому). Сутність теорії можна зрозуміти на прикладі.

Припустимо, Україна може виробляти 1 тонну пшениці або 10 тонн металу за той самий час. Німеччина може виробляти 2 тонни пшениці або 15 тонн металу за той самий час.

Порівняльні витрати:

-для України «вартість» 1 тони пшениці = 10 тонн металу (бо вона може вибрати: або пшениця, або метал).

-для Німеччини «вартість» 1 тони пшениці = 7,5 тонн металу (15/2).

Висновок: Україні вигідніше спеціалізуватися на металі (бо її відносні витрати на метал нижчі), а Німеччині – на пшениці.

Ця теорія пояснює, чому країни торгують навіть тоді, коли одна з них ефективніша у всьому. Показує, що торгівля вигідна обом сторонам. Але не враховує транспортні витрати, політичні бар'єри або технологічні зміни.

3. Теорія Хекшера-Оліна (1933 р.) демонструє, що країни спеціалізуються на виробництві тих товарів, для яких вони мають найбільше факторів виробництва (праця, земля, капітал). Україна має багато родючих земель - спеціалізується на сільському господарстві. Німеччина має багато капіталу та кваліфікованої праці - спеціалізується на машинобудуванні та хімії. Китай має багато дешевої робочої сили - спеціалізується на текстилі та електроніці.

Ця теорія пояснює, чому країни з різними ресурсами торгують між собою. Враховує не лише працю, а й інші фактори (капітал, земля). Але не пояснює, чому країни з подібними ресурсами (наприклад, Німеччина та Франція) також активно торгують між собою.

Сучасні теорії міжнародної спеціалізації

1. Теорія конкурентних переваг Майкла Портера (1990 р.) демонструє, що конкурентні переваги країн залежать не лише від ресурсів, а й від умов бізнес-середовища, таких як:

- Наявність кваліфікованих кадрів (наприклад, Німеччина – інженери, Україна – аграрії).

- Розвинута інфраструктура (дороги, порти, інтернет).

- Державна підтримка інновацій (наприклад, Південна Корея інвестує в електроніку).

- Наявність локальних конкурентів (конкуренція стимулює розвиток).

Так, Нідерланди спеціалізуються на експорті квітів завдяки розвинутій логістиці та тепличному господарству; Ізраїль – лідер у розробці програмного забезпечення завдяки високій кваліфікації ІТ-фахівців та державній підтримці стартапів. Ця теорія пояснює, чому країни можуть створювати нові галузі (наприклад, Україна в ІТ). Враховує роль уряду та бізнес-середовища.

2. Теорія глобальних ланцюгів створення вартості (1990-ті – дотепер)

Ґрунтується на ідеї, що сучасна спеціалізація країн часто полягає не в виробництві готових товарів, а в виконанні окремих етапів у глобальному ланцюгу. Розглянемо Apple iPhone: дизайн розробляється в США, мікропроцесори виробляються на Тайвані (компанія TSMC), збірка відбувається в Китаї (компанія Foxconn), а продаж – у всьому світі. Кожна країна спеціалізується на своїй ділянці виробництва.

Теорія глобальних ланцюгів пояснює, чому країни можуть бути конкурентоспроможними, навіть не виробляючи готові товари. Враховує роль транснаціональних корпорацій (наприклад, Samsung, Toyota). Україна може спеціалізуватися на виробництві компонентів для авіації (наприклад, двигуни для «Антонова») або ІТ-аутсорсингу (розробка програмного забезпечення для європейських компаній).

3. Теорія нових торгових моделей (Поль Кругман, 1979 р.). Країни торгують не лише через різницю в ресурсах, а й через ефекти масштабу та диференціацію продукції.

Ефекти масштабу: чим більше країна виробляє певного товару, тим дешевше їй його виробляти. Південна Корея виробляє мільйони смартфонів Samsung, тому собівартість одного смартфона знижується.

Диференціація продукції: споживачі хочуть різноманіття (наприклад, німецькі, японські та корейські автомобілі відрізняються дизайном та характеристиками). Україна може експортувати органічні продукти, які відрізняються від звичайних.

Ця теорія пояснює, чому країни з подібними ресурсами (наприклад, Німеччина та Франція) торгують між собою, адже враховує попит споживачів на різноманіття.

Яке практичне значення цих теорій? Класичні теорії (Сміт, Рікардо, Хекшер-Олін) пояснюють, чому Україна традиційно спеціалізується на сільському господарстві та металургії (завдяки природним ресурсам та дешевшій робочій силі). Сучасні теорії (Портер, глобальні ланцюги, Кругман) показують, як Україна може розвивати нові галузі, такі як ІТ-сфера (завдяки кваліфікованим фахівцям), виробництво компонентів (наприклад, для авіації чи автомобілів), експорт органічної продукції (завдяки попиту на екологічні товари в ЄС).

3. Спеціалізація України в системі міжнародного поділу праці

Україна, як одна з найбільших країн Європи з багатими природними ресурсами та кваліфікованою робочою силою, традиційно займає важливе місце в системі міжнародного поділу праці. Її спеціалізація формувалася під впливом історичних, географічних та економічних чинників, а також змін у світовій економіці.

Розглянемо, як Україна інтегрувалася в глобальні економічні процеси, які галузі стали ключовими для її експортного потенціалу, і як ці процеси трансформувалися в останні десятиліття.

Україна завжди була відома як аграрно-промислова країна, і ця спеціалізація має глибокі історичні корені. Традиційно Україна була житницею Європи, постачаючи зерно, цукор, соняшкову олію та інші сільськогосподарські продукти. Родючі чорноземи, сприятливий клімат та великі площі орних земель зробили сільське господарство однією з основних галузей спеціалізації. Навіть сьогодні Україна залишається одним з найбільших світових експортерів пшениці, кукурудзи та соняшкової олії. Наприклад, у 2023 році Україна експортувала понад 50 мільйонів тонн зерна, що становило близько 10% світового експорту пшениці. Це свідчить про те, що аграрний сектор залишається стратегічно важливим для економіки країни та її позицій на світовому ринку.

Однак спеціалізація України не обмежується лише сільським господарством. Металургійна промисловість також відіграє ключову роль. Україна володіє значними запасами залізної руди та вугілля, що дозволило розвинути потужну металургію. Підприємства, такі як «АрселорМіттал Кривий Ріг» та «Метінвест», виробляють сталь, чавун та прокат, які експортуються до країн ЄС, Близького Сходу та Південно-Східної Азії. Українська сталь використовується в автомобільній промисловості, будівництві та машинобудуванні. Наприклад, у 2022 році, незважаючи на війну, Україна експортувала близько 15 мільйонів тонн металургійної продукції, що підтверджує стійкість цієї галузі та її значення для світової економіки.

Окрім традиційних галузей, Україна активно розвиває інформаційно-технологічний сектор, який став однією з найдинамічніших галузей економіки. За останнє десятиліття Україна перетворилася на важливого гравця на світовому ринку ІТ-послуг, особливо в сферах розробки програмного забезпечення, аутсорсингу та аутстафінгу. Українські ІТ-компанії, такі як

«Епікам», «Граматіка» та «СофтСерв», працюють з клієнтами з США, Європи та Азії, надаючи послуги з розробки мобільних додатків, штучного інтелекту та кібербезпеки. У 2023 році обсяг експорту ІТ-послуг з України склав понад 7 мільярдів доларів, що свідчить про високий попит на українських фахівців та їхню конкурентоспроможність на світовому ринку. Цей сектор став прикладом того, як країна може успішно диверсифікувати свою економіку та переходити від сировинної спеціалізації до високотехнологічних галузей.

Важливою складовою спеціалізації України є також енергетичний сектор. Україна має значні запаси вугілля, природного газу та урану, що дозволяє їй не лише забезпечувати власні потреби, а й експортувати енергоресурси. До війни Україна була транзитним шляхом для російського газу до Європи, а зараз активно розвиває власне виробництво електроенергії, зокрема з відновлюваних джерел. Сонячна та вітрова енергетика стають все більш значущими для економіки країни. Наприклад, у 2023 році Україна збільшила потужності сонячних електростанцій на 20%, що свідчить про прагнення до енергетичної незалежності та інтеграції в європейський енергетичний ринок.

Однак спеціалізація України в системі міжнародного поділу праці стикається з рядом викликів.

По-перше, це залежність від експорту сировинних товарів, таких як зерно та метал. Хоча ці галузі приносять значні доходи, вони також роблять економіку вразливою до коливань світових цін та попиту. Наприклад, падіння цін на метал у 2015 р. призвело до зниження експортних надходжень та економічних труднощів для українських металургійних підприємств.

По-друге, війна, що триває з 2014 року, та повномасштабне вторгнення 2022 року суттєво вплинули на економіку, порушивши логістичні ланцюги, знизивши інвестиційну привабливість та змусивши багато підприємств зупинити роботу. Проте, незважаючи на ці виклики, Україна демонструє здатність адаптуватися. Зокрема, переорієнтація експортних потоків на європейські ринки, розвиток альтернативних логістичних маршрутів через

порти Дунаю та залізничні коридори дозволили зберегти експортні можливості.

Україна також активно працює над інтеграцією в європейський економічний простір, що відкриває нові перспективи для спеціалізації. Угода про асоціацію з ЄС, підписана у 2014 р., сприяє гармонізації українських стандартів з європейськими, що розширює доступ українських товарів на ринок ЄС. Це особливо важливо для сільського господарства та харчової промисловості, де українські продукти, такі як мед, ягоди та м'ясна продукція, мають високий попит.

Крім того, Україна активно розвиває кооперацію з європейськими країнами у високотехнологічних галузях. Наприклад:

- спільні проєкти з Польщею та Румунією: Українські авіаційні підприємства співпрацюють з польськими та румунськими компаніями у модернізації літаків Ан-2 та Л-410 для європейського ринку. У 2023 році було оголошено про спільний проєкт з Польщею щодо виробництва дронів та безпілотників для потреб оборони;

- Україна активно розвиває відновлювану енергетику, і тут є приклади співпраці з європейськими компаніями. Компанія «ДТЕК» (найбільший приватний енергетичний холдинг України) співпрацює з данською компанією «Vestas» у будівництві вітроелектростанцій у південних регіонах України. Наприклад, Ботийвська ВЕС (Запорізька область) – одна з найбільших вітроелектростанцій в Європі, побудована за участю європейських інвесторів.

Німецька компанія «Siemens Gamesa» постачає обладнання для українських вітропарків і надає технічну підтримку.

ІТ та високі технології: ІТ-сектор – одна з найдинамічніших галузей України, де співпраця з європейськими компаніями - Німеччиною, Швецією та Польщею - особливо помітна. Розробка програмного забезпечення для європейських компаній: Українські ІТ-компанії працюють над проєктами для європейських клієнтів.

Таким чином, спеціалізація України в системі міжнародного поділу праці є багатогранною та динамічною. Традиційні галузі, такі як сільське господарство та металургія, залишаються важливими, але паралельно розвиваються нові напрямки, такі як ІТ та відновлювана енергетика. Війна та глобальні виклики змушують Україну шукати нові шляхи розвитку, диверсифікувати економіку та інтегруватися в європейські та світові ланцюги створення вартості. Це створює як ризики, так і нові можливості для підвищення конкурентоспроможності країни на світовому ринку.

Питання для самоконтролю.

1. Дайте визначення поняття «міжнародний поділ праці».
2. У чому полягає відмінність між абсолютними та порівняльними перевагами?
3. Поясніть сутність «діаманта конкурентоспроможності» М. Портера.
4. Назвіть основні галузі спеціалізації України на світовому ринку.
5. Які фактори сприяють розвитку ІТ-сектора в Україні?
6. Чи відповідає сучасна спеціалізація України положенням теорії порівняльних переваг? Обґрунтуйте відповідь.
7. Визначте позитивні та негативні наслідки аграрної спеціалізації для економіки України.

Практичні завдання.

Завдання 1.

На основі теорій А. Сміта та Д. Рікардо визначте, які галузі економіки України мають абсолютні та порівняльні переваги на світовому ринку. Результати оформіть у вигляді таблиці.

Завдання 2.

Українське підприємство планує вихід на зовнішній ринок. Обґрунтуйте вибір галузі (аграрний сектор, ІТ або металургія) з позиції теорії конкурентних переваг М. Портера.

Завдання 3.

Порівняйте спеціалізацію України та однієї з країн ЄС (на ваш вибір) за такими критеріями:

основні експортні галузі;
рівень технологічності експорту;
роль людського капіталу.

Зробіть висновки щодо конкурентоспроможності України.

Завдання 4.

Чи повинна Україна змінювати свою спеціалізацію на світовому ринку в умовах глобалізації та цифровізації? Підготуйте коротку аргументовану позицію (5–7 тез).

Самостійна робота студентів

Творче завдання на тему «Трансформація спеціалізації України в умовах війни та євроінтеграції».

Підготуйте аналітичний звіт «Нова спеціалізація України: від викликів війни до можливостей євроінтеграції». Для цього проаналізуйте, як війна та процеси євроінтеграції впливають на зміну галузевої структури економіки України, та запропонуйте власну візію перспективних напрямків спеціалізації.

Методика дослідження:

-виберіть 2-3 галузі, які зазнали найбільших змін через війну (наприклад, агропромисловий комплекс, ІТ-сектор, оборонна промисловість, енергетика).

-проаналізуйте, як євроінтеграційні процеси (угоди про асоціацію, доступ до європейських ринків, стандарти ЄС) впливають на розвиток цих галузей.

-порівняйте структуру експорту України до 2022 року та станом на 2026 рік (за доступними даними). Визначте, які галузі втратили, а які набули значення.

- запропонуйте 3-5 перспективних напрямків спеціалізації України на найближчі 5-10 років, враховуючи виклики війни та можливості євроінтеграції.

Список літератури:

1. Базавілюк Н.Г., Довбня Н.В. Відкритість національної економіки України та участь у міжнародному поділі праці. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. 2017. № 4 (82). URL: <http://journal.puet.edu.ua/files/journals/1/articles/1256/public/1256-2116-1-PB.pdf>
2. Гребельник О. П. Основи зовнішньоекономічної діяльності : підручник / О. П. Гребельник. - 5-те вид., перероб. та допов. Ірпінь : Університет ДФС України, 2022. 410 с. URL: https://dut.edu.ua/uploads/l_2117_71837519.pdf
3. Кривенко Н. В. Методичні підходи до оцінки розвитку міжнародного поділу праці. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія»*. Серія : Економіка. 2017. № 5. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nznuoa_2017_5_6
4. Урба С. І., Репета І. О. Аналіз конкурентних позицій України на світовому ринку ІТ-аутсорсингу. *Сталий розвиток економіки*. № 5 (56). 2025. DOI: <https://doi.org/10.32782/2308-1988/2025-56-6>
5. Філіпенко А.С. Глобальний поділ праці на початку ХХІ ст. <http://apir.iir.edu.ua/index.php/apmv/article/view/852/807>

ТЕМА 3. ФОРМИ ТА МЕТОДИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

1. Сутність і класифікація форм зовнішньоекономічної діяльності
2. Методи здійснення зовнішньоекономічної діяльності
3. Управлінські аспекти вибору форм і методів ЗЕД в умовах глобального середовища

Мета теми – ознайомити студентів з основними формами та методами здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємств; сформулювати розуміння особливостей вибору оптимальної форми виходу на зовнішній ринок; розвинути практичні навички аналізу ефективності різних методів ЗЕД з урахуванням специфіки підприємства, товару та цільового ринку.

1. Сутність і класифікація форм зовнішньоекономічної діяльності

Зовнішньоекономічна діяльність – це сукупність методів і форм господарської взаємодії між суб'єктами різних країн, спрямована на отримання економічних вигод через міжнародну торгівлю, інвестиції, обмін технологіями та співпрацю у виробництві. ЗЕД можна визначити як сукупність виробничо-господарських, торговельних, фінансових, науково-технічних та інших відносин між суб'єктами господарювання різних країн. Вона реалізується через різноманітні форми співробітництва: від традиційної торгівлі товарами до складних інвестиційних проєктів, спільного виробництва та трансферу технологій. Головна мета ЗЕД – забезпечити ефективне використання ресурсів, підвищити конкурентоспроможність національної економіки та задовольнити потреби внутрішнього ринку через міжнародну взаємодію.

Для України, яка інтегрується в світове господарство та прагне до європейської інтеграції, розуміння форм і методів ЗЕД є особливо важливим. Розглянемо, які існують основні форми ЗЕД та методи їх реалізації, а також як вони застосовуються на практиці.

Форми ЗЕД відображають різноманітні способи, якими підприємства та країни взаємодіють на міжнародному ринку. Вони можуть бути класифіковані залежно від об'єкта взаємодії (товари, послуги, капітал, технології) та характеру відносин (торгівля, інвестиції, співробітництво).

1. Міжнародна торгівля товарами та послугами

Це найпоширеніша форма ЗЕД, яка передбачає купівлю-продаж товарів і послуг між країнами. Вона поділяється на експорт (вивезення товарів за кордон) та імпорт (ввезення товарів з-за кордону).

Експорт та імпорт товарів:

Україна традиційно експортує сільськогосподарську продукцію (зерно, олія, мед), метали (залізна руда, сталь), машинобудівну продукцію (двигуни, авіаційні компоненти). Наприклад, у 2023 році Україна експортувала понад 50 мільйонів тонн зерна, що зробило її одним з ключових гравців на світовому ринку. Імпортує Україна переважно паливо (нафту, газ), машини та обладнання (з Німеччини, Китаю, Польщі), а також хімічну продукцію та споживчі товари.

Українські компанії, такі як «Метінвест», експортують сталь до країн ЄС, а «Кернел» – соняшникову олію до Індії та Китаю.

Експорт та імпорт послуг:

До цієї категорії належать транспортні послуги (морські та залізничні перевезення), туристичні послуги, фінансові послуги (банківські операції, страхування), а також послуги в галузі ІТ та консалтингу. Наприклад, українські ІТ-компанії, такі як «Епікам» або «Грамати́ка», надають послуги з розробки програмного забезпечення для клієнтів з США та Європи. У 2023 році обсяг експорту ІТ-послуг з України склав понад 7 мільярдів доларів, що свідчить про високий попит на українських фахівців.

Компанія «Playtech» (міжнародний розробник програмного забезпечення для азартних ігор) має великий офіс у Києві та співпрацює з українськими програмістами.

2. Міжнародне виробниче співробітництво

Ця форма ЗЕД передбачає співпрацю підприємств різних країн у сфері виробництва, обміну технологіями та спільного використання ресурсів. Вона може реалізовуватися через спільні підприємства, промислову кооперацію та трансфер технологій.

Спільні підприємства (joint ventures):

Це підприємства, засновані двома або більше партнерами з різних країн для реалізації спільних проєктів. Спільні підприємства дозволяють об'єднувати капітал, технології та досвід партнерів, знижуючи ризики та підвищуючи конкурентоспроможність.

У 2021 році українська компанія «Укрнафта» та німецька «Wintershall Dea» створили спільне підприємство для видобутку газу в Україні. Це дозволило залучити європейські інвестиції та технології для розвитку української галузі.

Промислова кооперація:

Це форма співробітництва, за якої підприємства різних країн спеціалізуються на виробництві окремих компонентів або виконанні окремих етапів виробничого процесу. Така кооперація дозволяє оптимізувати витрати та підвищувати якість продукції.

Українське підприємство «Південмаш» співпрацює з європейськими компаніями в рамках проєкту «Вега» (європейська ракета-носій), постачаючи двигуни для четвертого ступеня ракети.

Трансфер технологій:

Це передача технологій, ноу-хау та технічних знань від однієї країни до іншої. Трансфер може відбуватися через ліцензування, франчайзинг або прямі інвестиції. Українські авіаційні підприємства отримують технології від європейських партнерів для модернізації літаків «Антонов».

3. Міжнародний рух капіталу

Ця форма ЗЕД передбачає переміщення фінансових ресурсів між країнами з метою інвестування в виробництво, інфраструктуру або фінансові

активи. Вона включає прямі іноземні інвестиції (ПІІ), портфельні інвестиції та кредитування.

Прямі іноземні інвестиції. Це інвестиції, за яких іноземний інвестор отримує контроль над підприємством у країні-реципієнті. ПІІ сприяють модернізації виробництва, створенню нових робочих місць та передачі технологій. Компанія «Coca-Cola» інвестувала в будівництво заводу в Україні, що дозволило створити тисячі робочих місць та розвинути локальне виробництво.

Портфельні інвестиції. Це інвестиції в цінні папери (акції, облігації) без отримання контролю над підприємством. Вони дозволяють залучати капітал для розвитку економіки. Так відбувається, коли іноземні інвестори купують облігації внутрішньої державної позики України, допомагаючи фінансувати бюджетні витрати.

Міжнародне кредитування - це надання позик країнам або підприємствам з боку міжнародних фінансових організацій (наприклад, МВФ, Світовий банк) або приватних банків – Україна отримує кредити від МВФ для підтримки економіки в умовах війни.

4. Міжнародна науково-технічна співпраця. Ця форма ЗЕД передбачає обмін науковими знаннями, спільні дослідження та розробки, а також співпрацю в галузі інновацій. Вона особливо важлива для розвитку високотехнологічних галузей.

Спільні науково-дослідні проєкти:

Україна бере участь у міжнародних науково-дослідних програмах, зокрема в рамках Європейської програми «Горизонт Європа». Українські вчені співпрацюють з європейськими колегами у проєктах з розробки відновлюваної енергетики та штучного інтелекту.

Обмін студентами та фахівцями – програми академічного обміну, такі як «Еразмус+», дозволяють українським студентам та викладачам навчатися та працювати в європейських університетах, сприяючи передачі знань та технологій.

5. Міжнародна трудова міграція - ця форма ЗЕД передбачає переміщення робочої сили між країнами. Вона дозволяє задовольняти потреби в кваліфікованих кадрах та підтримувати економічне зростання. Здійснюється у виді експорту та імпорту робочої сили.

Експорт робочої сили спостерігається тоді, коли українські фахівці працюють за кордоном у різних галузях, від будівництва до ІТ. Це дозволяє заробляти валюту та отримувати досвід. Кілька мільйонів українців працюють у Польщі, Німеччині та Чехії, надсилаючи грошові перекази до України (у 2023 році обсяг переказів склав понад 10 мільярдів доларів).

Україна також залучає іноземних фахівців, зокрема в ІТ та інженерних галузях. Тоді спостерігаємо імпорт робочої сили.

2. Методи здійснення зовнішньоекономічної діяльності

Методи ЗЕД – це конкретні інструменти та підходи, які використовуються для реалізації форм ЗЕД. Вони допомагають підприємствам ефективно виходити на міжнародні ринки, мінімізувати ризики та максимізувати прибутки.

1. Прямий та непрямий експорт

Прямий експорт: підприємство самостійно виходить на зовнішній ринок, укладаючи контракти з іноземними покупцями. Це вимагає значних ресурсів, але дозволяє отримувати максимальний прибуток. Компанія «Кернел» самостійно експортує соняшникову олію до країн Азії та Африки.

Непрямий експорт: підприємство використовує посередників (експортні агенції, торгівлі дома) для виходу на зовнішні ринки. Це знижує ризики, але зменшує прибуток. Малі українські виробники меблів експортують свою продукцію через посередників, які мають доступ до європейських ринків.

2. Лізинг та франчайзинг. Лізинг – це оренда обладнання, машин або нерухомості з правом подальшого викупу. Лізинг дозволяє підприємствам використовувати сучасне обладнання без значних одноразових витрат. Коли

українські авіаційні компанії беруть літаки в лізинг у європейських лізингодавців.

Франчайзинг – це форма бізнесу, за якої одна компанія (франчайзер) надає іншій (франчайзі) право використовувати свою торгову марку, технології та бізнес-модель за плату (роялті). Ресторани «McDonald's» в Україні працюють за франчайзинговою моделлю.

3. Інжиніринг та консалтинг. Інжиніринг - надання послуг з проектування, будівництва та введення в експлуатацію промислових об'єктів. Українські інжинірингові компанії беруть участь у будівництві енергетичних об'єктів у Африці та Близькому Сході.

Консалтинг – надання експертних послуг з управління, маркетингу, фінансів та інших галузей. Українські консалтингові компанії допомагають європейським підприємствам виходити на ринки Східної Європи.

4. Бартерні операції та компенсаційні угоди. Бартер – обмін товарами без використання грошей. Бартерні операції часто використовуються в умовах обмеженого доступу до валютних ресурсів. Україна може обміняти зерно на нафту з країнами Близького Сходу.

Компенсаційні угоди – це угоди, за якими одна сторона постачає товари або послуги, а інша сторона компенсує їх вартість поставками інших товарів або послуг.

Україна постачає двигуни для гелікоптерів до Польщі, а Польща компенсує це поставками медичного обладнання.

5. Електронна торгівля (e-commerce).

Сучасний метод ЗЕД, який передбачає продаж товарів та послуг через інтернет. Електронна торгівля дозволяє малим та середнім підприємствам виходити на глобальні ринки з мінімальними витратами.

Так, українські виробники одягу та аксесуарів продають свою продукцію на платформах «Etsy», «Amazon» та «eBay».

Форми та методи ЗЕД є різноманітними та дозволяють підприємствам і країнам ефективно взаємодіяти на міжнародному ринку. Україна активно

використовує міжнародну торгівлю, виробниче співробітництво, рух капіталу та науково-технічну співпрацю для інтеграції в світове господарство. Методи, такі як прямий експорт, лізинг, франчайзинг та електронна торгівля, допомагають українським підприємствам адаптуватися до глобальних викликів та знаходити нові можливості для зростання.

3. Управлінські аспекти вибору форм і методів ЗЕД в умовах глобального середовища

Вибір форм і методів зовнішньоекономічної діяльності є стратегічним управлінським рішенням, що визначає масштаби, глибину та ефективність інтеграції підприємства у світове господарство. У сучасних умовах глобалізації, зростання конкуренції, нестабільності міжнародних ринків та трансформації логістичних ланцюгів управління ЗЕД потребує комплексного підходу, який поєднує стратегічний аналіз, оцінювання ризиків, фінансове планування та організаційне забезпечення.

Розглянемо фактори впливу на вибір форм і методів ЗЕД. Управлінське рішення щодо вибору форми виходу на зовнішній ринок залежить від сукупності зовнішніх і внутрішніх факторів.

До зовнішніх факторів належать: кон'юнктура міжнародних ринків; рівень конкуренції; торговельні бар'єри (митні, тарифні, нетарифні обмеження); валютне регулювання; політичні та геоекономічні ризики; вимоги міжнародних стандартів і сертифікації; особливості правового середовища країни-партнера.

Внутрішні фактори включають: фінансові ресурси підприємства; виробничі потужності та технологічний рівень; кадровий потенціал; досвід міжнародної діяльності; стратегічні цілі компанії; рівень готовності до ризику.

Підприємство з обмеженим міжнародним досвідом зазвичай обирає непрямий метод експорту через посередників, тоді як компанія зі значними

ресурсами може створювати дочірні підприємства або спільні підприємства за кордоном.

Управління формами і методами ЗЕД потребує постійного моніторингу їх результативності. Він здійснюється шляхом оцінки ефективності ЗЕД. Основними критеріями оцінки є: обсяг і динаміка експорту/імпорту; прибутковість зовнішньоекономічних операцій; валютна ефективність; рівень витрат на логістику; рентабельність контрактів; терміни окупності міжнародних інвестицій.

Важливим елементом є порівняльний аналіз альтернативних форм виходу на ринок та розрахунок економічної доцільності кожного варіанта.

Питання для самоконтролю.

1. Розкрийте економічний зміст поняття «форма зовнішньоекономічної діяльності» та поясніть її відмінність від методу ЗЕД.
2. Охарактеризуйте переваги та недоліки прямого експорту для підприємства.
3. У чому полягає специфіка використання посередників у зовнішньоекономічній діяльності?
4. Які фактори впливають на вибір форми виходу підприємства на міжнародний ринок?
5. Поясніть роль коопераційних форм ЗЕД у мінімізації зовнішньоекономічних ризиків.
6. Визначте особливості застосування інвестиційних форм ЗЕД у країнах з різним рівнем економічного розвитку.
7. Проаналізуйте взаємозв'язок між масштабами діяльності підприємства та обраними методами здійснення ЗЕД.

Практичні завдання

Завдання 1.

Запропонуйте класифікацію форм зовнішньоекономічної діяльності підприємства, навівши приклади для кожної форми (експорт, імпорт, кооперація, інвестиції тощо).

Завдання 2.

Підприємство середнього розміру планує вихід на ринок ЄС із новим продуктом. Обґрунтуйте вибір оптимальної форми та методу ЗЕД, враховуючи фінансові можливості, рівень ризику та необхідність контролю над збутом.

Завдання 3.

Порівняйте прямий експорт і непрямий експорт за такими критеріями:
рівень витрат;
ступінь ризику;
контроль над ринком;
потенціал отримання прибутку.
Зробіть узагальнюючі висновки.

Завдання 4.

Проаналізуйте доцільність використання коопераційних форм ЗЕД (ліцензування, франчайзинг, спільне підприємство) для українського підприємства в умовах нестабільного зовнішнього середовища.

Завдання 5.

Розробіть коротку схему вибору форми та методу зовнішньоекономічної діяльності підприємства залежно від його стратегічних цілей та ресурсних можливостей.

Самостійна робота студентів.

Питання до вивчення:

1. Які можливості та обмеження створює участь у спільних підприємствах для виходу українських компаній на зовнішні ринки та які основні ризики супроводжують цю форму ЗЕД?

2. Які інноваційні форми зовнішньоекономічної діяльності набувають поширення у світовій практиці та за яких умов вони можуть бути адаптовані українськими підприємствами?
3. У чому полягає роль міжнародного лізингу як методу здійснення ЗЕД та яким чином він сприяє модернізації виробництва підприємств?
4. Які переваги та недоліки має франчайзинг як форма зовнішньоекономічної діяльності для українських компаній у сучасних умовах?

Список літератури:

1. Закон України «Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну» від 22.12.98 № 332-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/332-14>
2. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч.-метод. посіб. / Л.Л.Носач, В.О. Козуб, П.Л.Гринько, А.С. Дядін .– Х.: Монограф, 2021. – 320с.
3. Експортна стратегія України. URL: http://www.EXPORT_20pages_30_03_17_FIN.pdf
4. Хитра О.В., Мороз В.А., Корнійчук А.В. Трансформація механізмів організації зовнішньоекономічної діяльності в умовах воєнного стану та у контексті вимог євроінтеграції. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія «Економічні науки»*. 2023. №4 (110). <https://doi.org/10.37734/2409-6873-2023-4-12>.
5. Хомюк Н. Л., Білоус О. Л. Інноваційні стратегії управління зовнішньоекономічною діяльністю в умовах цифрової трансформації. *Економіка та суспільство*. 2024. №69. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-69-129>

ТЕМА 4. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗЕД В УКРАЇНІ

1. Нормативно-правова база регулювання ЗЕД в Україні
2. Інструменти державного регулювання ЗЕД
 - 2.1.Тарифні інструменти
 - 2.2.Нетарифні інструменти
3. Інструменти стимулювання та обмеження ЗЕД.

Мета теми – сформулювати у здобувачів цілісне уявлення про систему державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні; ознайомити з інструментами, методами та органами державного впливу на ЗЕД; розвинути практичні навички аналізу регуляторного середовища та оцінювання його впливу на діяльність суб'єктів зовнішньоекономічних відносин.

1.Нормативно-правова база та органи державного управління зовнішньоекономічної діяльності в Україні

Зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) в Україні регулюється комплексом законодавчих актів, які визначають правила торгівлі, інвестицій, митних процедур та інших аспектів міжнародної економічної взаємодії. Ця система формувалася десятиліттями, враховуючи як внутрішні потреби країни, так і міжнародні зобов'язання, зокрема в рамках Угоди про асоціацію з ЄС та членства в Світовій організації торгівлі. Розглянемо детально основні закони, нормативні акти та органи державного управління, які відповідають за регулювання ЗЕД в Україні.

1. Конституція України як основа регулювання ЗЕД.

Конституція України, прийнята 28 червня 1996 року, є основним законом країни, який визначає правові засади зовнішньоекономічної діяльності. Зокрема, статті 92 та 116 Конституції безпосередньо стосуються ЗЕД, а саме:

-стаття 92 визначає, що виключно законами України регулюються питання зовнішньоекономічної діяльності, митної справи, валютного регулювання та міжнародних договорів. Це означає, що жодні підзаконні акти не можуть суперечити законам, прийнятим Верховною Радою.

-стаття 116 надає Кабінету Міністрів України повноваження щодо забезпечення проведення зовнішньоекономічної політики, включаючи укладання міжнародних угод та контроль за їх виконанням.

Таким чином, Конституція закріплює правову основу для регулювання ЗЕД і визначає, які органи влади відповідальні за її реалізацію.

2. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» (1991 р., із змінами)

Цей закон є основним нормативним актом, який регулює ЗЕД в Україні. Він був прийнятий 16 квітня 1991 р. і з того часу зазнав численних змін, щоб адаптуватися до сучасних економічних умов та міжнародних стандартів. Основні положення закону включають:

А. Суб'єкти і об'єкти ЗЕД;

Б. Принципи ЗЕД. Закон закріплює основні принципи ЗЕД, серед яких:

-рівноправність суб'єктів ЗЕД – всі учасники мають однакові права та обов'язки незалежно від форми власності;

-вільний вибір партнерів – суб'єкти ЗЕД можуть самостійно обирати іноземних контрагентів;

-захист прав та інтересів – держава гарантує захист прав суб'єктів ЗЕД у разі порушень з боку іноземних партнерів.

-дотримання міжнародних договорів – Україна зобов'язана виконувати умови угод, укладених з іншими країнами та міжнародними організаціями.

В. Державне регулювання ЗЕД. Закон визначає механізми державного регулювання ЗЕД, зокрема:

-ліцензування – деякі види діяльності (наприклад, експорт зброї, ліків, хімікатів) потребують спеціальних дозволів;

-квотування – обмеження на обсяги імпорту/експорту певних товарів (наприклад, квоти на експорт пшениці);

-митне регулювання – контроль за переміщенням товарів через кордон;

-валютне регулювання – контроль за операціями з іноземною валютою.

Г. Відповідальність за порушення. Закон передбачає відповідальність за порушення правил ЗЕД:

-адміністративна відповідальність (штрафи, конфіскація товарів).

-кримінальна відповідальність (у разі контрабанди, ухилення від сплати мит).

-цивільно-правова відповідальність (відшкодування збитків).

3. Митний кодекс України, прийнятий у 2012 році (з наступними змінами), є основним документом, який регулює митні процедури в Україні. Він визначає правила імпорту, експорту, транзиту товарів, а також порядок сплати митних платежів. Основні положення кодексу включають:

А. Митні процедури. Кодекс визначає основні митні процедури, які застосовуються до товарів, що переміщуються через кордон:

Імпорт – ввезення товарів на митну територію України.

Експорт – вивезення товарів за межі митної території України.

Транзит – переміщення товарів через територію України без сплати мит.

Складські процедури – тимчасове зберігання товарів на митних складах.

Переробка товарів – імпорт сировини для подальшої переробки та експорту готової продукції.

Б. Митні платежі

Кодекс встановлює види митних платежів, які сплачують учасники ЗЕД:

-Митні збори – плата за митне оформлення товарів.

-Імпортне мито – податок на ввезені товари (залежить від виду товару та країни походження).

-Акцизний податок – стягується на окремі види товарів (алкоголь, тютюнові вироби, паливо).

-ПДВ – податок на додану вартість, який сплачується при імпорті товарів.

В. Митний контроль

-Кодекс визначає порядок митного контролю, який включає:

-Перевірка документів (декларації, контракти, сертифікати).

-Фізичний огляд товарів (у разі підозри в порушенні).

-Електронне декларування – з 2020 року в Україні діє система електронного митного оформлення, яка спрощує процедури для бізнесу.

Г. Митні пільги

-Кодекс передбачає пільги для окремих категорій товарів та суб'єктів:

-Пільги для експортерів (звільнення від мит при експорті деяких товарів).

-Преференційні мита для країн, з якими Україна має угоди про вільну торгівлю (наприклад, ЄС).

-Пільги для інвесторів (звільнення від мит при імпорті обладнання для виробництва).

4. Закон України «Про міжнародні договори України»

Цей закон, прийнятий у 2004 році, регулює процес укладання, виконання та припинення міжнародних договорів, які стосуються ЗЕД. Основні положення закону включають:

А. Порядок укладання міжнародних договорів. Закон визначає, що міжнародні договори укладаються від імені України та потребують ратифікації Верховною Радою, якщо вони стосуються:

-Торгівлі товарами та послугами.

-Інвестицій та захисту прав інвесторів.

-Митних та податкових питань.

Б. Виконання міжнародних договорів. Україна зобов'язана дотримуватися умов міжнародних угод, укладених з іншими країнами або міжнародними організаціями. Наприклад, Угода про асоціацію з ЄС (2014 р.) передбачає створення зони вільної торгівлі та гармонізацію українського

законодавства з європейським. Угоди в рамках СОТ передбачає зобов'язання щодо зниження митних тарифів та усунення нетарифних бар'єрів.

В. Припинення дії договорів. Закон визначає умови припинення дії міжнародних угод, зокрема: денонсація – одностороння відмова від договору; анулювання – визнання договору недійсним через порушення його умов; закінчення терміну дії – якщо договір укладений на певний строк.

5. Органи державного управління ЗЕД. Державне регулювання ЗЕД в Україні здійснюється системою органів влади, кожен з яких має свої повноваження та відповідальність. Розглянемо основні органи:

А. Міністерство економіки України, яке виконує функції: розроблення стратегії розвитку ЗЕД, координація експортної політики, підтримка українських експортерів (наприклад, через програми фінансування та страхування експортних ризиків), участь у переговорах з міжнародними організаціями (СОТ, ЄС).

Б. Міністерство фінансів України виконує функції: розробка податкової та митної політики; контроль за виконанням бюджету (зокрема, надходженнями від митних платежів); участь у боротьбі з контрабандою та ухиленням від сплати податків.

В. Державна митна служба України виконує функції: митний контроль товарів, що переміщуються через кордон; стягнення митних платежів; боротьба з контрабандою та порушеннями митних правил.

Г. Національний банк України (НБУ) виконує функції: валютне регулювання (контроль за операціями з іноземною валютою); забезпечення стабільності гривні; контроль за рухом капіталу (наприклад, обмеження на виведення валюти за кордон).

Д. Експортно-кредитне агентство (ЕКА) виконує функції: страхування експортних ризиків (наприклад, несплата контрагентами); фінансування експортних проєктів; підтримка малих та середніх підприємств у виході на зовнішні ринки.

2. Інструменти державного регулювання ЗЕД в Україні: тарифні та нетарифні заходи

Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності є ключовим механізмом забезпечення економічної безпеки країни, стимулювання експорту та контролю імпорту. Воно включає широкий спектр заходів, що дозволяють державі одночасно підтримувати конкурентоспроможність національних виробників на світовому ринку, забезпечувати виконання зовнішньоекономічних зобов'язань і захищати внутрішній ринок від надмірного імпорту, включно з недобросовісною конкуренцією. Для зручності вивчення всі інструменти державного регулювання ЗЕД можна поділити на тарифні і нетарифні, що відрізняються своєю суттю та механізмами впливу на економічні процеси.

1. Тарифні інструменти державного регулювання ЗЕД впливають на ЗЕД через ціновий канал. Вони безпосередньо змінюють вартість товару або послуги на зовнішньому ринку та всередині країни, що робить їх одним з найпоширеніших засобів регулювання.

- Мита на імпорт та експорт. Імпортні мита спрямовані на захист внутрішніх виробників від надмірного тиску дешевих іноземних товарів, забезпечення рівних умов для конкуренції та стимулювання розвитку національної промисловості.

Експортні мита використовуються для обмеження вивезення стратегічних ресурсів та підтримки внутрішнього ринку. У 2022 році уряд України запровадив експортне мито на пшеницю у розмірі 25 євро за тонну для контролю внутрішніх цін на продовольство, водночас стимулюючи переробку зерна всередині країни. Металургійні підприємства також підпадали під експортні обмеження для стабілізації внутрішнього ринку сталі.

- Податкові пільги та субсидії для учасників ЗЕД. Держава може надавати пільгові ставки ПДВ та акцизів для експортерів, що підвищує їх конкурентоспроможність на світових ринках.

Субсидії можуть надаватися на транспортні витрати, участь у міжнародних виставках, маркетинг за кордоном та розвиток інноваційних продуктів.

Так, програма «5-7-9%» від державного фонду підтримки МСП дозволяє підприємствам, що виходять на зовнішні ринки, отримувати пільгові кредити для інвестицій та розширення виробництва. За даними Мінекономіки, у 2023 році більше ніж 1200 малих і середніх підприємств скористались цією програмою, що сприяло зростанню експорту на 15%.

- Валютне регулювання як частина тарифних заходів. Обов'язкова репатріація валютної виручки від експорту є одним із заходів контролю за рухом валюти та забезпечення фінансової стабільності країни.

Встановлення обмежень на конвертацію або вивезення валютних коштів може впливати на експортно-імпорتنу активність підприємств. Зокрема, після 2022 року Національний банк України встановив правила щодо обов'язкового продажу 50% виручки від експорту сільськогосподарської продукції, що дозволило підтримати курс гривні та стабілізувати внутрішній ринок.

2. Нетарифні інструменти державного регулювання ЗЕД. Нетарифні інструменти впливають на ЗЕД через адміністративні, організаційні та нормативні механізми, а не через ціну. Вони регулюють доступ до ринку, обсяги операцій та якість товарів і послуг.

- Ліцензії та квоти застосовуються для регулювання операцій з певними товарами: зброя, хімічні речовини, стратегічні ресурси.

Квоти встановлюють максимально допустимі обсяги імпорту або експорту, що дозволяє контролювати ринок без зміни ціни. Так, імпорт цукру або експорт лісоматеріалів здійснюється тільки у межах виданих державою квот, що забезпечує баланс між внутрішнім попитом і пропозицією.

- Стандарти та сертифікація. Вимоги до якості товарів, безпеки, екологічності, що повинні дотримуватися при виході на внутрішній або зовнішній ринок. Українські виробники харчової продукції, що експортують

до ЄС, повинні дотримуватися стандартів ISO та HACCP. Порушення стандартів призводить до заборони поставок.

- Адміністративні процедури та контролюючі органи – здійснюють регламент митного оформлення, обов'язкова реєстрація зовнішньоекономічних контрактів, перевірка документів. В Україні ці функції виконують Мінекономіки, Держмитслужба та Національний банк, які контролюють правильність оформлення операцій та відповідність нормативам.

- Інституційні та організаційні заходи, такі як формування спеціалізованих органів для моніторингу та підтримки ЗЕД; розвиток інформаційних систем та аналітичних платформ для контролю імпорту/експорту. «Електронний кабінет підприємця» дозволяє бізнесу отримати ліцензії, подавати декларації та контролювати валютні операції онлайн.

3. Інтеграція тарифних і нетарифних інструментів у практиці України

Для підвищення ефективності державного регулювання ЗЕД важливо і можливо поєднувати тарифні та нетарифні інструменти. Практика застосування такого комбінування: експорт зернових: пільгове ПДВ + обов'язкова сертифікація якості + ліцензія на експорт + контроль валютної виручки; або імпорт обладнання: знижене мито + квота + ліцензія + стандарти сертифікації.

Комбіноване використання тарифних і нетарифних заходів дозволяє Україні захищати внутрішній ринок, підтримувати конкурентоспроможність експортерів, стимулювати інновації та інвестиції. Особливо це актуально у період після 2022 р., коли країна адаптує регуляторні інструменти під реалії війни, блокування морських портів та нових логістичних маршрутів через Польщу, Румунію та Туреччину.

Тарифні інструменти впливають на ЗЕД через зміну цін та податкове стимулювання, нетарифні – через адміністративні, організаційні та нормативні механізми.

Ефективне регулювання ЗЕД в Україні передбачає синхронне використання обох груп інструментів, адаптоване під конкретний сектор і ринок.

Після 2022 р. важливим завданням держави стало підтримати експорт та адаптувати імпорتنі процедури до нових реалій, забезпечивши економічну стабільність і конкурентоспроможність українських підприємств на глобальному ринку.

Питання для самоконтролю.

1.Розкрийте зміст поняття «державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності» та його основні цілі.

2.Охарактеризуйте основні принципи державної політики України у сфері ЗЕД.

3.Назвіть та поясніть функції основних органів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

4.У чому полягає сутність митно-тарифного регулювання та які його інструменти застосовуються в Україні?

5.Поясніть механізм застосування нетарифних обмежень у зовнішній торгівлі.

6.Проаналізуйте роль валютного регулювання у забезпеченні стабільності зовнішньоекономічних операцій.

7.Визначте вплив міжнародних торговельних угод на формування регуляторної політики України у сфері ЗЕД.

Практичні завдання

Завдання 1.

Складіть схему системи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні, відобразивши основні органи управління та напрями їх впливу.

Завдання 2.

Проаналізуйте вплив митно-тарифних інструментів на діяльність українського підприємства-експортера або імпортера (галузь — на вибір студента).

Завдання 3.

Підприємство здійснює імпорт сировини з-за кордону. Визначте, які заходи державного регулювання ЗЕД впливають на цю операцію, та оцініть їх економічні наслідки.

Завдання 4.

Порівняйте митно-тарифні та нетарифні методи державного регулювання ЗЕД за критеріями:

- мета застосування;
- сфера впливу;
- наслідки для суб'єктів ЗЕД.

Завдання 5.

Оцініть ефективність сучасної системи державного регулювання ЗЕД в Україні. Запропонуйте напрями її вдосконалення з урахуванням євроінтеграційних процесів.

Самостійна робота студентів.

Ситуаційне завдання.

ТОВ «MetalExport» - українська компанія, що експортує металопродукцію до країн ЄС та Азії. Під час планування нових контрактів менеджери зіткнулися з рядом проблем: складність застосування митних та нетарифних бар'єрів, зміни валютного регулювання НБУ, різні вимоги

міжнародних торговельних угод (наприклад, Угода про асоціацію з ЄС), а також обмежена поінформованість про державні програми підтримки експорту.

Завдання:

1. Проаналізуйте, які державні інструменти підтримки експорту (як в Україні, так і в інших країнах, наприклад Німеччині чи Південній Кореї) можуть бути використані ТОВ «MetalExport» для зниження ризиків та підвищення конкурентоспроможності.

2. Оцініть вплив нетарифних регуляторних обмежень (технічні бар'єри, санкції, сертифікаційні вимоги) на діяльність компанії та запропонуйте способи їх ефективного врахування.

3. Проаналізуйте, як валютне регулювання НБУ та міжнародні торговельні угоди України можуть впливати на зовнішньоекономічні операції підприємства.

4. Складіть перелік практичних рекомендацій для менеджерів ТОВ «MetalExport» щодо ефективного використання державного регулювання та міжнародних угод для забезпечення стабільності та розвитку експорту.

Список літератури

1. Кахович О.О., Кахович Ю.О. Регулювання ЗЕД в сучасних концепціях міжнародної торгівлі в умовах цифрового державного управління. *Економічний простір*. № 203, 2025. URL: <https://economic-prostir.com.ua/wp-content/uploads/2025/08/203-110-114-kahovych.pdf>

2. Міщенко Д. А., Міщенко Л. О. Теоретичні основи механізму державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. №2. 2021. URL: http://www.dy.nayka.com.ua/pdf/2_2021/8.pdf

3. Машков А.О. Стратегічні напрямки державного регулювання зовнішньо-економічної діяльності України в умовах інноваційного розвитку.

Державне управління: удосконалення та розвиток. 2022. № 11. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Duur_2012_11_15

4. Платонова І.О. Теоретичні засади механізмів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. *Інвестиції: практика та досвід*. 2020. № 13-14. С. 125-129.

5. Стеценко Ж. В. Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні. *Економічний Вісник НТУУ «КПІ»*. 2020. URL: <http://economy.kpi.ua/uk/node/145>

ТЕМА 5. МИТНА ПОЛІТИКА ТА МИТНІ ПРОЦЕДУРИ

1. Сутність і цілі митної політики держави
2. Митні платежі: види, порядок нарахування та сплати
3. Митні режими та їх економічне значення
4. Митне оформлення та сучасні митні процедури в Україні

Мета теми – надати здобувачам освіти знання щодо митної політики держави та порядку здійснення митних процедур; сформувати практичні навички ідентифікації товарів, визначення митної вартості, розрахунку митних платежів та аналізу впливу митного регулювання на результати зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

1. Сутність і цілі митної політики держави

Митна політика є складовою економічної політики держави та одним із ключових інструментів регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Вона відображає підхід держави до організації руху товарів, транспортних засобів і капіталу через митний кордон, а також визначає умови доступу на внутрішній ринок і правила виходу на зовнішні ринки.

У широкому розумінні митна політика – це система заходів держави, спрямованих на регулювання зовнішньої торгівлі за допомогою митних тарифів, митних процедур, митного контролю та пов'язаних з ними адміністративних інструментів. Вона тісно пов'язана з торговельною, промисловою, валютною та податковою політикою, оскільки впливає як на доходи бюджету, так і на конкурентоспроможність національної економіки.

Основними цілями митної політики є,

по-перше, фіскальна, тобто забезпечення надходжень до державного бюджету. Ввізне мито, ПДВ та акциз при імпорті традиційно становлять важливу частку доходів бюджету, особливо для країн з відкритою економікою.

Прикладом реалізації цієї функції є справляння ПДВ та ввізного мита при імпорті споживчих товарів, пального, автомобілів, електроніки. Так, імпорт пального в Україну супроводжується сплатою ПДВ та акцизу, які формують значну частину бюджетних надходжень навіть в умовах війни. У 2021–2023 роках податки з імпорту залишалися одним з ключових джерел доходів державного бюджету, що особливо важливо для фінансування оборони та соціальних витрат. Таким чином, митна система виконує роль стабільного фіскального інструменту в умовах обмежених внутрішніх ресурсів.

По-друге, захисна функція, що полягає в обмеженні імпорту окремих товарів з метою захисту вітчизняних виробників від надмірної конкуренції.

Прикладом є застосування ввізного мита або спеціальних заходів щодо імпорту аграрної продукції, металу чи легкої промисловості. Наприклад, підвищені митні ставки або антидемпінгові мита на імпорт сталі, цементу чи мінеральних добрив можуть захищати українські підприємства від дешевої продукції з країн, де виробники отримують державні субсидії. У сільському господарстві захисна функція проявляється у квотуванні або сезонних обмеженнях імпорту продукції, яка безпосередньо конкурує з вітчизняними виробниками.

По-третє, регуляторна функція, яка дозволяє впливати на структуру імпорту та експорту, стимулюючи ввезення технологій, обладнання або сировини і стримуючи імпорт готової продукції.

Прикладом є зниження або нульові ставки ввізного мита на технологічне обладнання, верстати, комплектуючі, які не виробляються в Україні, з одночасним збереженням або підвищенням мита на імпорт готової продукції. Наприклад, імпорт сільськогосподарської техніки або обладнання для переробки харчової продукції часто оподатковується за пільговими ставками, що стимулює модернізацію виробництва. Водночас експортні мита на необроблену сировину (наприклад, ліс-кругляк) стримують її вивезення та заохочують внутрішню переробку.

По-четверте, стимулююча функція, що проявляється у підтримці експорту, розвитку переробної промисловості та інтеграції країни у глобальні ланцюги доданої вартості.

Прикладом є застосування режимів митного складу, переробки на митній території або тимчасового ввезення, які дозволяють підприємствам імпортувати сировину чи комплектуючі без сплати мит з подальшим експортом готової продукції. Такі механізми активно використовуються у харчовій промисловості, машинобудуванні, легкій промисловості. Крім того, спрощення митних процедур для експортерів, гармонізація митних правил з ЄС та участь у міжнародних торговельних угодах сприяють включенню українських підприємств у європейські та світові виробничі ланцюги.

Для України митна політика має особливе значення через її експортну орієнтацію, відкритість економіки та залежність від зовнішніх ринків. Україна є членом Світової організації торгівлі, що означає зобов'язання дотримуватися принципів недискримінації, прозорості та передбачуваності митного регулювання.

Крім того, Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом передбачає поетапне формування поглибленої та всеосяжної зони вільної торгівлі (DCFTA), ключовими елементами якої є поступове зниження та скасування ввізних мит, гармонізація митних процедур і адаптація митного законодавства України до ЄС.

У межах Угоди про асоціацію між Україною та ЄС більшість тарифних бар'єрів у взаємній торгівлі було скасовано або суттєво знижено, що формально розширило доступ українських товарів до європейського ринку.

Конкретні приклади тарифної лібералізації:

- понад 95% товарних позицій з боку ЄС підпали під режим нульових або знижених мит;

- для промислових товарів (металопродукція, машинобудування, хімія) мита були скасовані майже повністю ще на початкових етапах дії Угоди;

-після 2022 року ЄС тимчасово скасував усі мита, квоти та антидемпінгові заходи щодо українського експорту (так звані Autonomous Trade Measures), що є безпрецедентним прикладом торговельної підтримки.

Отже, з точки зору тарифів доступ українських товарів до ринку ЄС дійсно став значно ширшим.

Водночас практична реалізація цього доступу ускладнюється дією нетарифних обмежень, зокрема тарифних квот, жорстких санітарних і технічних вимог, а також високою конкуренцією на внутрішньому ринку ЄС.

Проблема полягає не в тарифах, а в нетарифних бар'єрах, які часто є значно складнішими.

1. Тарифні квоти для аграрної продукції

Для чутливих товарів ЄС застосовує тарифні квоти, тобто: безмитний експорт дозволений лише в межах визначеного обсягу; після вичерпання квоти застосовується мито. Мед, зернові, м'ясо птиці, цукор – квоти часто вичерпуються у перші місяці року. Це створює ситуацію, коли формально ринок відкритий, але фактично – обмежений.

2. Жорсткі технічні та санітарні вимоги. ЄС застосовує: високі санітарні та фітосанітарні стандарти (SPS); технічні регламенти, сертифікацію, екологічні вимоги. Тому український аграрний товар може бути конкурентним за ціною, але не допущений через невідповідність стандартам простежуваності, маркування або екологічних норм. Для МСП витрати на адаптацію часто є критичними.

3. Інституційна та ринкова конкуренція. Європейський ринок: висококонкурентний; значною мірою захищає власних виробників через систему субсидій (CAP); обережно ставиться до імпорту з країн поза ЄС, особливо у чутливих секторах. Це пояснює протести фермерів у Польщі, Франції, Словаччині проти імпорту української агропродукції, попри формальну відсутність мит.

Важливим напрямом імплементації Угоди є уніфікація митних правил і процедур, зокрема впровадження європейських стандартів митного контролю,

управління ризиками та постмитного аудиту. Це передбачає перехід від суцільного фізичного контролю до ризик-орієнтованого підходу, скорочення часу митного оформлення та зменшення адміністративного навантаження на бізнес. Значна увага приділяється розвитку електронного декларування, обміну митною інформацією з державами-членами ЄС та використанню автоматизованих систем аналізу ризиків.

Окремим блоком є адаптація митного законодавства України до Митного кодексу ЄС, що включає уніфікацію термінології, процедур визначення митної вартості, правил походження товарів, а також застосування митних режимів. Впровадження цих змін сприяє підвищенню прозорості митної системи, зменшенню корупційних ризиків та формуванню передбачуваних умов ведення зовнішньоекономічної діяльності. Після 2022 року митна політика України зазнала суттєвих змін. Умови воєнного стану, порушення логістики та необхідність забезпечення критичного імпорту зумовили запровадження тимчасових спрощень, пільг і спеціальних режимів.

Водночас держава змушена балансувати між потребою наповнення бюджету та необхідністю підтримки бізнесу і експорту. Таким чином, митна політика в сучасних умовах виконує не лише економічну, а й стратегічну та безпекову функцію.

2. Митні платежі: види, порядок нарахування та сплати

Митні платежі є основним економічним інструментом реалізації митної політики держави. Вони справляються під час переміщення товарів через митний кордон та мають як фінансове, так і регуляторне значення.

Для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності правильне розуміння механізму нарахування митних платежів є критично важливим, оскільки безпосередньо впливає на кінцеву вартість товару та економічну доцільність операції.

До основних видів митних платежів в Україні належать: ввізне мито, вивізне мито, податок на додану вартість при імпорті та акцизний податок.

Ввізне мито є найпоширенішим видом платежу і застосовується до більшості імпортованих товарів. Україна стягує 10% ввізного мита на імпорт легкових автомобілів (для захисту вітчизняного автопрому).

ЄС встановлює ввізне мито на українську пшеницю в розмірі 0% (завдяки Угоді про асоціацію), але на деякі промислові товари - до 5–10%.

Ввізне (імпортне) мито - це податок, який стягується з товарів, що ввозяться на митну територію країни (тобто імпортуються). Основні характеристики:

Мета стягнення: захист внутрішніх виробників від іноземної конкуренції (якщо імпортні товари дешевші або кращі).

Поповнення державного бюджету (митні платежі - важливе джерело доходів).

Регулювання обсягів імпорту (наприклад, обмеження ввезення деяких товарів).

Як діє: Україна в 2023 році підвищила імпортне мито на деякі види продуктів харчування (наприклад, на м'ясо птиці з 5% до 10%), щоб:

- 1.Захистити українських виробників від дешевого імпорту з Туреччини.
- 2.Поповнити бюджет (митні надходження - важливе джерело доходів в умовах війни).

За способом розрахунку ввізне мито може бути:

Адвалорним (у відсотках від вартості товару, наприклад, 10% від ціни автомобіля).

Специфічним (фіксована сума за одиницю товару, наприклад, 2 євро за 1 кг кави).

Змішаним (поєднання відсотка та фіксованої суми).

Хоча «ввізне мито» і «імпортне мито» - синоніми, в юридичних та економічних текстах часто використовують термін «імпортне мито», оскільки він чітко вказує на напрямок руху товарів (імпорт). Термін «ввізне мито»

більше характерний для митної практики та законодавства (наприклад, у Митному кодексі України).

Вивізне мито використовується обмежено, переважно для сировинних товарів з метою стримування їх вивезення.

Вивізне мито (або експортне мито) - це податок, який стягується з товарів, що вивозяться за межі митної території країни. На відміну від імпортного мита, яке захищає внутрішній ринок від іноземної конкуренції, експортне мито має інші цілі та особливості застосування. Розглянемо детальніше, як воно працює, навіщо використовується та як застосовується в Україні та світі.

Експортне мито – це обов’язковий платіж, який сплачує експортер при вивезенні певних товарів за кордон. Воно встановлюється державою з метою контролю над вивезенням стратегічно важливих ресурсів та забезпечення внутрішніх потреб економіки.

Основні характеристики:

Об’єкт оподаткування: товари, які вивозяться з країни (наприклад, сировина, енергоносії, сільськогосподарська продукція).

Суб’єкт сплати: експортери (підприємства або фізичні особи, які вивозять товари).

Розмір мита: може бути фіксованим (наприклад, 10 євро за тону) або адвалорним (відсоток від вартості товару, наприклад, 5%).

Мета стягнення:

- запобігання дефіциту товарів на внутрішньому ринку (наприклад, продукти харчування, паливо).

- збільшення доходів державного бюджету.

- контроль за вивезенням стратегічних ресурсів (наприклад, нафта, газ, ліс, метали).

Експортне мито використовується не так широко, як імпортне, але воно має кілька ключових функцій:

А. Забезпечення внутрішніх потреб. Держава може обмежувати вивезення товарів, які необхідні для внутрішнього споживання. Наприклад, сільськогосподарська продукція: якщо країна стикається з ризиком дефіциту пшениці або цукру, вона може ввести експортне мито, щоб зберегти товари для внутрішнього ринку. У 2022 р. Індія ввела експортне мито на пшеницю, щоб запобігти внутрішньому дефіциту через війну в Україні. Енергоносії: країни, які є великими експортерами нафти або газу (наприклад, Саудівська Аравія), іноді встановлюють експортне мито, щоб забезпечити внутрішні потреби в паливі.

Б. Поповнення бюджету. Експортне мито - це додаткове джерело доходів для державного бюджету. Це особливо актуально для країн, які експортують сировинні товари (нафта, газ, руда, ліс).

В. Контроль за вивезенням стратегічних ресурсів. Деякі товари мають стратегічне значення для економіки або безпеки країни. Експортне мито допомагає обмежити їх вивезення та запобігти виснаженню ресурсів. Китай стягує експортне мито на рідкоземельні метали, щоб зберегти їх для власних технологічних галузей. Індонезія ввела експортне мито на нікелеву руду, щоб стимулювати її переробку всередині країни.

Г. Стимулювання переробної промисловості

Експортне мито на сировину може стимулювати її переробку всередині країни, а не вивезення за кордон. Це допомагає розвивати додану вартість та створювати робочі місця. Індонезія ввела високе експортне мито на пальмову олію, щоб стимулювати її переробку на біопаливо всередині країни. Україна обговорювала введення експортного мита на залізну руду, щоб стимулювати розвиток власного металургійного виробництва.

Розрахунки:

Експортне мито може бути трьох видів:

А. Адвалорне мито

Розраховується як відсоток від митної вартості товару. Якщо мито становить 5%, а вартість товару - 10 000 доларів, то експортер сплатить 500 доларів мита.

Б. Специфічне мито. Встановлюється як фіксована сума за одиницю товару (кілограм, тонна, штука). Експортне мито на 1 тону пшениці - 10 євро. Якщо експортер вивозить 100 тонн, він сплатить 1000 євро.

В. Змішане мито. Поєднує адвалорну та специфічну складові.

Мито на нафту може становити 10% від вартості + 5 доларів за барель.

Сьогодні в Україні експортне мито практично не використовується, окрім окремих випадків:

Лісоматеріали: у 2015 році Україна ввела експортне мито на необроблену деревину (10–13 євро за 1 м³), щоб стимулювати її переробку всередині країни та запобігти виснаженню лісових ресурсів. Результатом стало зростання виробництва меблів та пиломатеріалів в Україні.

Сільськогосподарська продукція: під час пандемії COVID-19 (2020 р.) та війни у 2022–2024 рр. Україна тимчасово обмежувала експорт пшениці, кукурудзи та соняшникової олії, але не через мито, а через квоти та ліцензії. Мета - запобігання внутрішньому дефіциту продуктів харчування.

Причинами вузького використання експортного мита є те, що Україна традиційно експортує зерно, метал, руду, і введення мита може знизити конкурентоспроможність цих товарів на світових ринках. Також гострою є потреба в валютних надходженнях, а експорт - одне з головних джерел надходження іноземної валюти, особливо в умовах війни. Україна, як член Світової організації торгівлі та партнер ЄС, зобов'язана дотримуватися правил вільної торгівлі та уникати надмірних обмежень на експорт.

Отже, експортне (вивізне) мито - це інструмент державного регулювання, який використовується для контролю над вивезенням товарів,

забезпечення внутрішніх потреб та поповнення бюджету. Однак у сучасному світі воно застосовується обмежено, оскільки може погіршувати конкурентоспроможність експорту та суперечити принципам вільної торгівлі.

Для України експортне мито не є пріоритетним інструментом, оскільки країна прагне збільшувати обсяги експорту для отримання валютних надходжень. Однак у окремих випадках (наприклад, для лісоматеріалів або стратегічної сировини) воно може бути ефективним заходом для стимулювання внутрішньої переробки та захисту ресурсів.

ПДВ при імпорті справляється за загальною ставкою та є одним із найбільших джерел бюджетних надходжень.

Податок на додану вартість при імпорті - це непрямий податок, який справляється при ввезенні товарів на митну територію України незалежно від країни походження товару. Його економічна логіка полягає у вирівнюванні податкового навантаження між імпортними та вітчизняними товарами, оскільки внутрішні виробники сплачують ПДВ у процесі реалізації продукції на внутрішньому ринку.

Таким чином, імпортний ПДВ не є «додатковим штрафом» для імпортера, а інструментом забезпечення податкової нейтральності та конкурентної рівноваги.

Основні характеристики:

Об'єкт оподаткування - товари, що імпортуються на митну територію країни.

Суб'єкт сплати - імпортер (юридична або фізична особа, яка ввозить товари).

Ставка ПДВ: в Україні - 20% (стандартна ставка), для деяких товарів може бути 7% (пільгова ставка, наприклад, для ліків або дитячих товарів).

База оподаткування - митна вартість товару + мито + акциз (якщо є).

Мета стягнення - забезпечення рівних умов конкуренції між імпортними та вітчизняними товарами; поповнення державного бюджету; контроль за легальністю імпорту.

Формула розрахунку ПДВ при імпорті виглядає так:

$$\text{ПДВ} = (\text{Митна вартість} + \text{Мито} + \text{Акциз}) \times \text{Ставка ПДВ}$$

А. Митна вартість товару

Це вартість товару, зазначена в контракті, з урахуванням витрат на доставку до кордону України (CIF – Cost, Insurance, Freight). Вона визначається на основі інвойсу (рахунку-фактури), який надає експортер.

Інвойс-рахунок-фактура, містить:

Назва та реквізити продавця та покупця.

Дата та номер інвойсу.

Опис товарів/послуг (назва, кількість, ціна за одиницю).

Загальна сума до сплати (з урахуванням податків, якщо є).

Умови поставки (наприклад, Incoterms: FOB, CIF).

Валюта платежу.

Банківські реквізити для оплати.

Наприклад, якщо вартість товару – 10 000 доларів, а курс НБУ – 40 грн/долар, то митна вартість = 400 000 грн.

Б. Мито

Якщо на товар встановлено імпортне мито, його сума додається до митної вартості перед розрахунком ПДВ.

Приклад:

Мито на товар – 10% від митної вартості.

$$\text{Сума мита} = 400\,000 \text{ грн} \times 10\% = 40\,000 \text{ грн.}$$

В. Акциз (якщо застосовується)

Для деяких товарів (алкоголь, тютюнові вироби, паливо) стягується акцизний податок, який також додається до бази оподаткування ПДВ.

Приклад:

Акциз на алкоголь – 200 грн за 1 літр.

$$\text{Якщо імпортується 100 літрів, сума акцизу} = 20\,000 \text{ грн.}$$

Г. Розрахунок ПДВ

Після визначення бази оподаткування (митна вартість + мито + акциз) розраховується ПДВ за встановленою ставкою.

Приклад:

База оподаткування = 400 000 грн (митна вартість) + 40 000 грн (мито) + 20 000 грн (акциз) = 460 000 грн.

ПДВ = 460 000 грн × 20% = 92 000 грн.

Акциз застосовується до підакцизних товарів, таких як алкоголь, тютюн, пальне.

Залежно від способу нарахування мито може бути адвалорним, специфічним або комбінованим.

Адвалорне мито визначається у відсотках до митної вартості товару, специфічне – у фіксованій сумі за одиницю товару, комбіноване поєднує обидва підходи. Вибір типу мита впливає на рівень захисту внутрішнього ринку та чутливість до коливань цін.

Ключовим елементом розрахунку митних платежів є митна вартість товару. Вона включає фактурну вартість, транспортні витрати, страхування та інші витрати до моменту перетину митного кордону.

В Україні застосовуються методи визначення митної вартості відповідно до вимог СОТ, починаючи з методу ціни угоди. Помилки у визначенні митної вартості є однією з найпоширеніших причин митних спорів.

На практиці важливу роль відіграють митні пільги та звільнення. Вони можуть надаватися для гуманітарної допомоги, обладнання для інвестиційних проєктів, товарів оборонного призначення або в межах міжнародних угод. Для бізнесу правильне використання пільг дозволяє суттєво зменшити фінансове навантаження та підвищити конкурентоспроможність.

3. Митні режими та їх економічне значення

Митний режим визначає правовий статус товарів після їх переміщення через митний кордон та встановлює умови їх використання на митній території держави. Вибір митного режиму є стратегічним рішенням для підприємства, оскільки впливає на обсяг митних платежів, строки оформлення та можливості подальшого використання товару.

Найпоширенішим митним режимом є імпорт, або випуск для вільного обігу. У цьому випадку товар після сплати всіх митних платежів може вільно використовуватися на території України. Режим експорту застосовується для товарів, що вивозяться за межі країни, і зазвичай не передбачає сплати мит, але потребує дотримання валютного та податкового законодавства.

Режим транзиту дозволяє переміщувати товари через територію України без сплати митних платежів, за умови дотримання встановлених маршрутів і строків. Для України як транзитної держави цей режим має важливе економічне значення. Реекспорт і реімпорт використовуються у випадках повернення товарів або їх повторного вивезення після тимчасового ввезення.

Тимчасове ввезення дозволяє використовувати товари на території країни без сплати повних митних платежів за умови їх подальшого вивезення. Це актуально для виставкового обладнання, техніки або транспортних засобів. Режим митного складу дає можливість зберігати товари без сплати мит до моменту їх реалізації або реекспорту.

Правильний вибір митного режиму дозволяє підприємствам оптимізувати витрати, уникнути зайвих платежів і зменшити ризики порушення митного законодавства.

4. Митне оформлення та сучасні митні процедури в Україні

Митне оформлення є завершальним етапом переміщення товарів через митний кордон і включає комплекс процедур, спрямованих на забезпечення

дотримання митного законодавства. Воно починається з підготовки документів і завершується випуском товару у відповідний митний режим.

До основних документів для митного оформлення належать зовнішньоекономічний контракт, інвойс, пакувальний лист, транспортні документи, сертифікати походження та якості. Сучасна система митного оформлення в Україні базується на електронному декларуванні та принципі «єдиного вікна», що дозволяє скоротити строки та зменшити адміністративне навантаження.

Після 2022 року митні процедури були адаптовані до умов війни. Запроваджено спрощення для гуманітарних вантажів, критичного імпорту, оборонної продукції. Водночас посилився контроль за ризиковими операціями, що пов'язано з необхідністю запобігання зловживанням.

Важливу роль у митному оформленні відіграють митні брокери, які допомагають підприємствам орієнтуватися у складних процедурах. Однак відповідальність за достовірність даних несе саме суб'єкт ЗЕД. Порухення митних правил може призвести до фінансових санкцій, затримки товарів та репутаційних втрат.

Питання для самоконтролю.

- 1.Розкрийте економічний зміст митної політики та визначте її основні цілі.
- 2.Поясніть відмінності між ввізним, вивізним та транзитним митом.
- 3.Дайте характеристику основним митним режимам, що застосовуються в Україні.
- 4.У чому полягає сутність митної вартості товару та які методи її визначення використовуються?
- 5.Яку роль відіграє УКТ ЗЕД у процесі митного оформлення товарів?
- 6.Назвіть основні етапи здійснення митних процедур при імпорті товарів.

7. Поясніть, як митні платежі впливають на кінцеву вартість імпортованої продукції.

Практичні завдання.

Завдання 1.

ТОВ «AgroExport UA» імпортує з Польщі мінеральні добрива (код УКТ ЗЕД - 3102).

Умови поставки - DAP, Львів.

Митна вартість товару - 50 000 євро.

Ставка ввізного мита - 5 %, ПДВ - 20 %.

Завдання:

- а) Розрахуйте суму ввізного мита.
- б) Визначте базу оподаткування ПДВ.
- в) Обчисліть загальну суму митних платежів.

Завдання 2.

ПП «MetalTrade» експортує металопрокат до Туреччини (код УКТ ЗЕД - 7208).

Обсяг поставки - 1 200 т, контрактна ціна - 650 дол. США/т.

Завдання:

- а) Визначте митний режим, що застосовується до даної операції.
- б) Проаналізуйте, які митні платежі можуть виникнути при експорті.
- в) Оцініть вплив митної політики України на експорт металопродукції.

Завдання 3.

ТОВ «TechImport» здійснює імпорт комп'ютерної техніки з Китаю (код УКТ ЗЕД - 8471).

Контрактна вартість - 100 000 дол. США.

Митний орган поставив під сумнів заявлену митну вартість.

Завдання:

- а) Визначте можливі причини коригування митної вартості.
- б) Опишіть дії підприємства для підтвердження митної вартості.

в) Назвіть альтернативні методи визначення митної вартості, які може застосувати митний орган.

Завдання 4.

Порівняйте митні процедури при імпорті товарів з країни ЄС та з третьої країни (на ваш вибір) за такими критеріями:

- рівень митного навантаження;
- застосування тарифних преференцій;
- тривалість митного оформлення;
- ризики для імпортера.

Завдання 5.

Розробіть алгоритм дій митного брокера для підприємства-імпортера з моменту прибуття товару на митну територію України до завершення митного оформлення. Обґрунтуйте кожен етап.

Список літератури:

1. Закон України «Про єдиний митний тариф» від 19.09.2013 № 584-VII. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T130584Z.html
2. Закон України «Про митний тариф України» від 19 жовтня 2022 року № 2697-IX. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/T222697?an=1>
3. Міжнародна конвенція про спрощення і гармонізацію митних процедур. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_643
4. Митний кодекс України від 03 травня 2023 року № 3020-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17#Text>
5. Мирончук В.М., Матвеев М.Е., Голомша Н.Є. Митні процедури забезпечення ЗЕД України в умовах війни. *Економіка та суспільство*. 2022. Вип. 39. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1386> (дата звернення: 25.10.2023).
6. Основи зовнішньоекономічної діяльності та митної справи: навчальний посібник / В. Ф. Тищенко, В. М. Остапенко. – Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2022. – 193 с. URL: <https://surl.gd/uwaukb>

ТЕМА 6. ЕКСПОРТНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ

1. Сутність та значення експортної діяльності підприємства
2. Етапи організації експортної діяльності підприємства
3. Документальне забезпечення експортних операцій
4. Ризики експортної діяльності та способи їх мінімізації

Мета теми – сформувати у студентів системне уявлення про експортну діяльність підприємства; поглибити знання щодо етапів організації експорту, вибору ринку збуту, формування експортної ціни та умов поставки; розвинути практичні навички підготовки експортної операції, оцінювання її ефективності та аналізу ризиків експортної діяльності.

1. Сутність та значення експортної діяльності підприємства

Експортна діяльність є однією з ключових форм зовнішньоекономічної діяльності підприємства та важливим чинником його розвитку в умовах відкритої економіки.

Відповідно до законодавства України, експортом визнається продаж товарів, робіт або послуг іноземним контрагентам з перетином митного кордону або без нього, якщо це передбачено умовами договору. У ширшому економічному розумінні експортна діяльність охоплює сукупність організаційних, виробничих, фінансових, логістичних та управлінських рішень, спрямованих на реалізацію продукції підприємства на зовнішніх ринках.

Для підприємства експорт виконує не лише функцію збуту продукції, а й слугує інструментом стратегічного розвитку. Вихід на зовнішні ринки дозволяє диверсифікувати ринки збуту, зменшити залежність від внутрішнього попиту, підвищити завантаженість виробничих потужностей та забезпечити стабільні валютні надходження. У багатьох галузях саме експорт стає джерелом довгострокового зростання. Наприклад, для агропромислового комплексу України експорт традиційно є основним каналом реалізації продукції: за даними Міністерства аграрної політики, у довоєнні роки частка експорту в загальному обсязі виробництва зернових перевищувала 60–70 %.

На макроекономічному рівні експортна діяльність підприємств формує валютні надходження країни, впливає на платіжний баланс та стабільність національної валюти. За даними Державної служби статистики України, у 2021 р. обсяг експорту товарів і послуг перевищив 68 млрд дол. США, що становило близько 35 % ВВП. Навіть в умовах повномасштабної війни експорт залишається критично важливим: у 2023–2024 роках аграрна продукція, металургія та ІТ-послуги забезпечували основну частину валютних надходжень країни.

Для підприємства участь в експортній діяльності пов'язана не лише з можливостями, а й з підвищеними вимогами. Міжнародні ринки характеризуються жорсткою конкуренцією, високими стандартами якості, вимогами до сертифікації, екологічності та простежуваності продукції. Наприклад, експортери харчових продуктів до ЄС повинні відповідати стандартам НАССР, вимогам щодо безпечності харчових продуктів та санітарним нормам, що вимагає модернізації виробництва і підвищення рівня управління.

Особливе значення експортна діяльність має для українських підприємств у контексті європейської інтеграції. Після підписання Угоди про асоціацію з ЄС експорт до країн Європейського Союзу став пріоритетним напрямом для багатьох компаній. Частка ЄС у географічній структурі експорту України зросла з близько 25 % у 2013 році до понад 60 % у 2023 році. Це означає зміну не лише ринків збуту, а й підходів до управління підприємством, бізнес-планування, фінансової звітності та контролю ризиків.

Водночас експортна діяльність в умовах війни набула нових рис. Руйнування традиційних логістичних маршрутів, блокування морських портів у 2022 році, зростання транспортних витрат і страхових премій змусили підприємства адаптувати експортні стратегії. Значна частина експорту була переорієнтована на сухопутні маршрути через Польщу, Румунію, Словаччину та країни Балтії. Це підвищило роль планування, прогнозування витрат і управління логістичними ризиками.

Таким чином, експортна діяльність підприємства є складною багатокомпонентною системою, що поєднує економічні, правові, фінансові та організаційні аспекти. Для сучасних українських підприємств експорт перестає бути разовою операцією і перетворюється на стратегічний напрям розвитку. Його ефективність безпосередньо залежить від якості управлінських

рішень, здатності адаптуватися до зовнішніх змін та рівня інтеграції експортної діяльності у загальну систему менеджменту підприємства.

2. Етапи організації експортної діяльності підприємства

Організація експортної діяльності підприємства є поетапним процесом, що потребує системного підходу та узгодження стратегічних, виробничих, фінансових і логістичних рішень. На відміну від разових зовнішньоторговельних операцій, ефективний експорт формується як довгострокова управлінська функція, інтегрована в загальну систему менеджменту підприємства. Умовно можна виокремити кілька ключових етапів організації експортної діяльності, кожен з яких має власне економічне та практичне значення.

Першим етапом є прийняття рішення про вихід на зовнішній ринок та формування експортної стратегії. На цьому етапі підприємство оцінює власні можливості: виробничі потужності, собівартість продукції, фінансовий стан, кадровий потенціал, досвід роботи з іноземними контрагентами. Важливу роль відіграє аналіз конкурентоспроможності продукції, її відповідність міжнародним стандартам та вимогам конкретних ринків. Наприклад, для аграрних підприємств ключовим фактором є відповідність продукції фітосанітарним і якісним стандартам країн-імпортерів. Без чіткої стратегії експортна діяльність часто має хаотичний характер і не забезпечує стійких результатів.

Прийняття рішення про вихід на зовнішні ринки є одним із найбільш відповідальних стратегічних рішень у діяльності підприємства. Воно не зводиться лише до бажання збільшити обсяги продажів або отримати валютну виручку, а потребує глибокого усвідомлення мотивів експорту та пов'язаних з ним зобов'язань і ризиків. Помилки на цьому етапі можуть призвести до фінансових втрат, втрати репутації та погіршення загального стану підприємства.

Основним мотивом виходу на зовнішні ринки є прагнення розширити ринки збуту та зменшити залежність від внутрішнього попиту. Для українських підприємств це особливо актуально в умовах обмеженого внутрішнього ринку, зниження купівельної спроможності населення та нестабільності економічної ситуації. Експорт дозволяє підприємству

диверсифікувати джерела доходів і підвищити фінансову стійкість. Наприклад, аграрні компанії, які працюють одночасно на внутрішньому та зовнішньому ринках, мають більше можливостей компенсувати падіння цін або попиту на окремих напрямках.

Другим важливим мотивом є отримання валютної виручки, яка дозволяє підприємству зменшити валютні ризики, фінансувати імпорт обладнання, сировини або технологій, а також обслуговувати валютні зобов'язання. Для підприємств, що залучають кредити або інвестиції в іноземній валюті, експорт часто є необхідною умовою фінансової стабільності.

Третім мотивом виступає підвищення конкурентоспроможності підприємства. Вихід на міжнародні ринки змушує компанію адаптувати продукцію до міжнародних стандартів якості, безпечності та екологічності, впроваджувати сучасні управлінські та виробничі практики. У довгостроковій перспективі це позитивно впливає і на позиції підприємства на внутрішньому ринку.

Четвертим мотивом є використання виробничих надлишків і ефекту масштабу. Для підприємств із сезонним або масовим виробництвом експорт дозволяє повніше завантажувати виробничі потужності та знижувати середні витрати. Наприклад, у зерновому секторі експорт є ключовим каналом реалізації продукції, оскільки внутрішній ринок не здатний поглинути весь обсяг виробництва.

Водночас із мотивами зростає і відповідальність підприємства, оскільки вихід на зовнішній ринок означає взяття на себе низки юридичних, фінансових та репутаційних зобов'язань. Передусім це відповідальність за дотримання міжнародного та національного законодавства: митних правил, валютного регулювання, експортного контролю, санкційних обмежень. Порушення цих вимог може призвести до штрафів, блокування рахунків або заборони на здійснення ЗЕД.

Суттєвою є також відповідальність за виконання контрактних зобов'язань. У міжнародній торгівлі зрив строків поставки, невідповідність якості або обсягів продукції має значно серйозніші наслідки, ніж на внутрішньому ринку. Це може призвести не лише до фінансових санкцій, а й до втрати ділової репутації, що особливо критично для нових експортерів.

Окрему увагу слід приділити фінансовій відповідальності, зокрема управлінню валютними ризиками, ризиками неплатежів та зміни умов

розрахунків. Підприємство повинно забезпечити контроль за надходженням валютної виручки та виконанням вимог валютного законодавства, що вимагає відповідної організаційної підготовки.

Таким чином, рішення про вихід на зовнішні ринки має ґрунтуватися не лише на привабливості потенційних вигод, а й на реалістичній оцінці власних можливостей та відповідальності. Експорт є інструментом стратегічного розвитку, але лише за умови усвідомленого, підготовленого та системного підходу з боку підприємства.

Другим етапом є дослідження та вибір зовнішнього ринку збуту. Підприємство аналізує географічні напрямки експорту з урахуванням попиту, рівня конкуренції, торговельних бар'єрів, логістичних витрат і політичних ризиків. Наприклад, після 2022 року багато українських експортерів були змушені переорієнтуватися з традиційних ринків Азії та Африки на ринки Європейського Союзу через логістичні обмеження в Чорному морі. Вибір ринку включає також аналіз платоспроможності споживачів, валютних умов, митних ставок та режимів доступу на ринок.

Дослідження та вибір зовнішнього ринку збуту є одним із ключових етапів організації експортної діяльності підприємства. Саме на цьому етапі формується стратегічне бачення майбутньої присутності компанії за кордоном, визначаються потенційні можливості та обмеження, а також оцінюється економічна доцільність виходу на конкретний ринок. Невдалий вибір країни або ринкового сегмента навіть за наявності якісної продукції може призвести до фінансових втрат і розчарування в експорті загалом.

Першим кроком є попередній відбір потенційних ринків, який здійснюється на основі загальних макроекономічних показників. До них належать обсяги імпорту відповідного товару, темпи економічного зростання країни, рівень доходів населення, чисельність і структура споживачів. Наприклад, для українських аграрних експортерів традиційно привабливими є країни ЄС, Близького Сходу та Північної Африки, де спостерігається стабільний попит на продовольство та обмежені власні виробничі ресурси.

Наступним етапом є аналіз політико-правового середовища ринку. Підприємство повинно враховувати торговельний режим країни-імпортера, наявність митних тарифів, квот, антидемпінгових заходів, технічних та санітарних вимог. Для українських компаній важливу роль відіграють міжнародні угоди про вільну торгівлю, зокрема Угода про асоціацію з ЄС, яка

знижує тарифні бар'єри, але водночас висуває жорсткі вимоги до якості та безпечності продукції. Таким чином, формальне відкриття ринку не завжди означає легкий доступ до нього.

Третім напрямом дослідження є аналіз попиту та споживчих переваг. На різних ринках одна й та сама продукція може сприйматися по-різному. Важливими є культурні, релігійні та соціальні особливості, традиції споживання, вимоги до дизайну, упаковки, маркування. Наприклад, харчова продукція для ринків ЄС потребує детального маркування кількома мовами, тоді як для країн Близького Сходу критичними можуть бути вимоги сертифікації Кашрут і Халяль.

Окрему увагу слід приділити дослідженню конкурентного середовища. Підприємство має оцінити кількість і силу конкурентів, їхню цінову політику, якість продукції, канали збуту. Важливо визначити, чи має український виробник конкурентні переваги - цінові, якісні, логістичні або іміджеві. Наприклад, українські ІТ-компанії успішно конкурують на світовому ринку завдяки поєднанню високої кваліфікації спеціалістів і відносно нижчій вартості послуг.

Наступним кроком є оцінка логістичних та інфраструктурних факторів. Вартість і надійність доставки, наявність транспортних коридорів, митна інфраструктура, складські потужності безпосередньо впливають на кінцеву ціну товару та конкурентоспроможність підприємства. Для українських експортерів у сучасних умовах особливо важливо враховувати альтернативні маршрути постачання через порти ЄС, залізничні та автомобільні переходи, що продовжує логістичні ланцюги та підвищує витрати.

Завершальним етапом є комплексна оцінка привабливості ринку та вибір пріоритетного напрямку експорту. Для цього часто використовуються аналітичні інструменти, такі як PESTLE-аналіз, SWOT-аналіз, матриці привабливості ринку. Підприємство порівнює потенційні вигоди з можливими ризиками, оцінює власні ресурси та готовність до адаптації продукції й бізнес-процесів.

Третім етапом є пошук та відбір іноземних партнерів. Це можуть бути імпортери, дистриб'ютори, торговельні агенти або кінцеві споживачі. Пошук партнерів здійснюється через міжнародні виставки, торговельні місії, електронні платформи, торгово-промислові палати, рекомендації банків або експортно-кредитних агентств. Важливим завданням є перевірка надійності

контрагента, його фінансового стану та ділової репутації, оскільки ризик неплатежів у зовнішній торгівлі залишається високим, особливо для нових експортерів.

Четвертим етапом є підготовка та укладання зовнішньоекономічного контракту. Контракт визначає умови поставки, ціну, валюту розрахунків, порядок платежів, відповідальність сторін та способи вирішення спорів. Особливу увагу приділяють вибору базисних умов поставки відповідно до Incoterms, які визначають розподіл витрат і ризиків між продавцем і покупцем. Для українських підприємств помилки на цьому етапі часто призводять до фінансових втрат або логістичних ускладнень.

П'ятим етапом є організація виробництва та підготовка продукції до експорту. Йдеться про забезпечення необхідних обсягів, якості, пакування, маркування та сертифікації продукції. Наприклад, для експорту харчових продуктів до ЄС обов'язковими є сертифікати походження, відповідності та дотримання стандартів безпечності. Цей етап тісно пов'язаний з внутрішнім плануванням і контролем витрат.

Шостим етапом виступає організація логістики та митного оформлення. Підприємство обирає вид транспорту, маршрут перевезення, митний режим та оформлює необхідний пакет документів. В умовах війни логістичний етап став одним з найбільш витратних і ризикових, що зумовило зростання ролі професійних логістичних операторів та попереднього планування.

Завершальним етапом є фінансові розрахунки та аналіз результатів експортної операції. Підприємство контролює надходження валютної виручки, дотримання строків розрахунків, оцінює рентабельність експорту та виявляє проблемні моменти. Отримані результати використовуються для коригування експортної стратегії та підвищення ефективності майбутніх операцій.

Отже, організація експортної діяльності підприємства є багатоетапним процесом, у якому кожен етап логічно пов'язаний з попереднім. Недооцінка хоча б одного з них знижує загальну ефективність експорту та підвищує ризики зовнішньоекономічної діяльності.

3. Документальне забезпечення експортних операцій

Документальне забезпечення експортних операцій є невід'ємною складовою зовнішньоекономічної діяльності підприємства, оскільки саме

документи підтверджують законність операції, визначають права й обов'язки сторін, слугують підставою для митного оформлення, валютного контролю та здійснення міжнародних розрахунків. Належне оформлення експортної документації знижує ризики фінансових втрат, затримок поставок і претензій з боку контролюючих органів та іноземних контрагентів.

Центральним документом експортної операції є зовнішньоекономічний контракт (договір). У ньому визначаються предмет угоди, кількість і якість товару, ціна, умови поставки відповідно до Incoterms, строки виконання, форма розрахунків, відповідальність сторін та порядок вирішення спорів. Контракт виконує не лише юридичну, а й економічну функцію, оскільки на його основі формується вся подальша документація. На практиці помилки в контракті — нечітке формулювання умов поставки або відсутність положень про форс-мажор — часто стають причиною конфліктів між сторонами.

Одним із ключових комерційних документів є рахунок-фактура (інвойс). Він містить інформацію про продавця та покупця, найменування товару, його кількість, ціну, загальну вартість, валюту платежу та умови поставки. Інвойс використовується як підстава для митного оформлення, нарахування митних платежів та здійснення міжнародних розрахунків. У багатьох країнах помилки в інвойсі можуть призвести до затримки вантажу на митниці або до донарахування митних платежів.

Важливу роль відіграють транспортні документи, які підтверджують факт відвантаження товару та його переміщення через кордон. Залежно від виду транспорту це може бути коносамент (для морських перевезень), авіаційна накладна, CMR-накладна для автомобільних перевезень або залізнична накладна. Транспортні документи мають юридичне значення, оскільки підтверджують передачу товару перевізнику та використовуються при вирішенні спорів щодо пошкодження або втрати вантажу.

Окрему групу становлять документи, що підтверджують походження та якість товару. Сертифікат походження є обов'язковим для застосування пільгових митних режимів і часто вимагається іноземними митними органами. Сертифікати якості, відповідності, фітосанітарні або ветеринарні сертифікати є критично важливими для експорту продукції харчової промисловості, аграрного сектору та промислових товарів. Наприклад, експорт агропродукції до ЄС неможливий без підтвердження відповідності європейським санітарним і фітосанітарним стандартам.

Для окремих категорій товарів необхідними є дозвільні документи та ліцензії. Це стосується продукції подвійного призначення, військових товарів, окремих видів сировини, культурних цінностей. Відсутність відповідної ліцензії може призвести не лише до зриву експортної операції, а й до серйозної юридичної відповідальності для підприємства.

Важливим елементом є також митна декларація, яка подається до митних органів для здійснення експортного оформлення. У декларації зазначаються відомості про товар, його митну вартість, код згідно з УКТ ЗЕД, країну призначення та умови поставки. Митна декларація є основою для митного контролю та статистичного обліку зовнішньої торгівлі.

У сучасних умовах значна частина документального забезпечення переходить у електронний формат. Використання електронних інвойсів, цифрових підписів, електронного документообігу з митними органами скорочує час оформлення операцій і знижує адміністративні витрати. Для українських експортерів це особливо актуально в умовах зростання обсягів торгівлі з ЄС та необхідності дотримання європейських стандартів прозорості.

Таким чином, документальне забезпечення експортних операцій є складною, багаторівневою системою, що потребує високого рівня професійної підготовки персоналу та чіткої внутрішньої організації. Помилки в документах можуть нівелювати всі переваги експортної угоди, тоді як якісно вибудований документообіг підвищує довіру іноземних партнерів і сприяє стабільному розвитку експортної діяльності підприємства.

4.Ризики експортної діяльності та способи їх мінімізації

Експортна діяльність підприємства завжди пов'язана з підвищеним рівнем невизначеності, оскільки здійснюється у багатонаціональному правовому, економічному та політичному середовищі. На відміну від внутрішнього ринку, експортер стикається з додатковими факторами впливу: валютними коливаннями, митними обмеженнями, політичними ризиками, відмінностями у законодавстві та бізнес-культурі. Усвідомлення природи цих ризиків та застосування ефективних інструментів їх мінімізації є критично важливими для стабільності експортної діяльності підприємства.

Однією з найбільш поширених груп є комерційні ризики, що пов'язані з неналежним виконанням зобов'язань контрагентом. Йдеться про ризик

неплатежу, затримки оплати або відмови від прийняття товару. Особливо актуальними ці ризики є при роботі з новими або маловідомими іноземними партнерами. Для їх мінімізації підприємства застосовують авансові платежі, документарні акредитиви, банківські гарантії, а також ретельну перевірку ділової репутації покупця.

Важливу роль відіграють валютні ризики, які виникають унаслідок коливань обмінних курсів між моментом укладання контракту та фактичного надходження валютної виручки. Для українських експортерів це питання має особливе значення через нестабільність валютного ринку та воєнні чинники. Зменшення валютних ризиків досягається шляхом використання валютних застережень у контрактах, скорочення термінів розрахунків, а також застосування фінансових інструментів хеджування, зокрема форвардних контрактів.

Наступною групою є транспортні та логістичні ризики, які охоплюють пошкодження, втрату або затримку доставки товарів. В умовах війни ці ризики значно зросли через обмеження морських перевезень, зміну логістичних маршрутів та перевантаженість прикордонної інфраструктури. Мінімізація транспортних ризиків передбачає вибір надійних перевізників, страхування вантажів, а також чітке визначення умов поставки відповідно до Incoterms, які розмежовують відповідальність між продавцем і покупцем.

Суттєвими є політичні та країнові ризики, що пов'язані зі змінами у законодавстві, введенням санкцій, торговельних обмежень або нестабільною політичною ситуацією в країні контрагента. Наприклад, раптове запровадження імпорتنих квот або заборон може унеможливити виконання контракту. Для зниження таких ризиків підприємства диверсифікують ринки збуту, використовують страхування політичних ризиків та включають до контрактів положення про форс-мажор.

Окрему групу становлять правові ризики, пов'язані з відмінностями у правових системах різних країн. Неправильний вибір застосовуваного права або юрисдикції для вирішення спорів може значно ускладнити захист інтересів експортера. Практикою мінімізації таких ризиків є залучення професійних юристів у сфері міжнародного права, використання типових контрактів та передбачення міжнародного арбітражу як способу вирішення спорів.

Не менш важливими є операційні ризики, які виникають унаслідок внутрішніх проблем підприємства: помилок у документації, невідповідності

товару стандартам імпортуєної країни, порушення строків виробництва. Такі ризики часто недооцінюються, однак саме вони стають причиною штрафів, повернення товарів або втрати ділової репутації. Їх мінімізація досягається шляхом внутрішнього контролю якості, навчання персоналу та стандартизації бізнес-процесів.

Узагальнюючи, можна зазначити, що ефективне управління ризиками експортної діяльності базується на системному підході, який поєднує фінансові, правові, організаційні та страхові інструменти. Для українських підприємств, що працюють в умовах воєнної та післявоєнної трансформації економіки, ризик-менеджмент стає не додатковою опцією, а необхідною умовою виживання та розвитку на зовнішніх ринках.

Питання для самоконтролю.

- 1.Розкрийте економічну сутність експортної діяльності підприємства.
- 2.Охарактеризуйте ключові етапи підготовки та здійснення експортної операції.
- 3.Поясніть відмінності між прямим і непрямим експортом.
- 4.Які фактори необхідно враховувати при виборі зовнішнього ринку збуту?
- 5.Назвіть основні складові експортної ціни товару.
- 6.Які документи є обов'язковими для здійснення експортної операції?
- 7.Поясніть, як умови Incoterms впливають на розподіл витрат і ризиків між сторонами контракту.

Практичні завдання

Завдання 1.

ТОВ «SunOil Ukraine» експортує соняшникову олію до Італії.

Обсяг партії – 500 т.

Контрактна ціна – 1 200 євро/т.

Умови поставки – FOB, порт Чорноморськ.

Витрати підприємства:

виробнича собівартість – 780 євро/т;

внутрішнє транспортування до порту – 25 євро/т;

портові збори та навантаження – 15 євро/т.

Завдання:

- а) Розрахуйте повну експортну собівартість 1 т продукції.
- б) Визначте загальну вартість експортного контракту.
- в) Обчисліть прибуток від експортної операції.

Завдання 2.

ТОВ «WoodExport» здійснює експорт пиломатеріалів до Німеччини. Підприємство розглядає два варіанти умов поставки: FCA, склад продавця або DAP, Берлін.

Завдання:

- Порівняйте зазначені умови поставки з позиції розподілу витрат і ризиків.
- Обґрунтуйте, який варіант є більш вигідним для експортера.
- Визначте, як зміниться експортна ціна у разі переходу з FCA на DAP.

Завдання 3.

ПАТ «AgroMach» планує вперше вийти на зовнішній ринок з експортом сільськогосподарської техніки до Румунії.

Завдання:

- Складіть послідовність етапів підготовки експортної операції.
- Визначте перелік основних експортних документів.
- Оцініть основні ризики експортної діяльності та запропонуйте заходи щодо їх мінімізації.

Завдання 4.

Порівняйте прямий та непрямий експорт за такими критеріями:

- рівень витрат;
- ступінь контролю над ринком;
- рівень ризику;
- доцільність для малого та середнього бізнесу.

Завдання 5.

Розробіть фрагмент експортної стратегії підприємства (на вибір галузь: аграрна продукція, металопродукція або ІТ-послуги), визначивши:

- цільовий зовнішній ринок;
- форму експорту;
- базисні умови поставки;
- очікувані економічні результати.

Самостійна робота студентів.

Ситуаційне завдання.

ТОВ «AgroLine» експортує соняшникову олію до Італії. Підприємство вперше здійснює поставку після 2022 року. Оформлення вантажу відбувається із застосуванням електронного митного декларування. Під час митного контролю виникли затримки через додаткову перевірку документів, класифікацію товару та підтвердження країни походження.

Завдання:

- 1.Визначте основні етапи митного оформлення експортної операції для даного товару.
- 2.Проаналізуйте, які зміни в митному законодавстві після 2022 року могли вплинути на строки та вартість митного оформлення.
- 3.Оцініть переваги електронного декларування для підприємства та причини можливих затримок.
- 4.Запропонуйте заходи щодо спрощення митних процедур та зниження ризику затримок у майбутніх поставках, з урахуванням міжнародних стандартів (COT, ЄС).

Список літератури

- 1.Закон України «Про внесення змін до деяких законів України щодо забезпечення ефективного функціонування експортно-кредитного агентства» від 24.03.2022 р. № 2154-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2154-20>.
- 2.Експортна стратегія України: URL: http://www.EXPORT_20pages_30_03_17_FIN.pdf
- 3.Москалик Р. Торговельна політика: Навчальний посібник. Л: ЛНУ імені Івана Франка, 2024. 61 с. URL: <https://intrel.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2016/09/Torhovelnna-polityka-navch-posibnyk.pdf>
- 4.Офіс з просування експорту. URL:<https://epo.org.ua>
- 5.Хомюк Н., Білоус О., Левандовський В. Концептуальні засади менеджменту експортоорієнтованих підприємств в умовах змін та невизначеності. *Integration of Education, Science and Business in Modern Environment: Summer Debates: Proceedings of the 6th International Scientific and Practical Internet Conference, August 1–2, 2024*. FOP Marenichenko V. V., Dnipro, Ukraine, 2024. P. 300–301.
6. Міжнародні фінансові операції та експортний контроль: навч.посіб.: у 2 ч./С.М. Подреза, Г.С. Гуріна, О.М. Гришуткін .-К.: Зовнішня торгівля, 2016 .- Ч.1. – 328 с.

ТЕМА 7. ІМПОРТНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

1. Імпортна діяльність як управлінське рішення підприємства
2. Процедура імпорту товарів від вибору постачальника до митного оформлення
3. Вимоги до імпортних товарів - стандарти, сертифікація, санкційні обмеження та логістика
4. Логістика імпортних операцій та оптимізація маршруту для МСП і великих підприємств

Мета теми – сформувати у студентів практичні навички організації імпоротної діяльності підприємства; поглибити знання щодо вибору іноземного постачальника, формування імпоротної ціни, здійснення митного оформлення та оцінювання ефективності імпортних операцій; розвинути вміння аналізувати ризики імпорту та обґрунтовувати управлінські рішення у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

1. Імпортна діяльність як управлінське рішення підприємства

Імпортна діяльність підприємства є важливим елементом його зовнішньоекономічної стратегії та розглядається не лише як операція з ввезення товарів, а як усвідомлене управлінське рішення, що впливає на конкурентоспроможність, фінансову стійкість та довгостроковий розвиток бізнесу. Підприємства вдаються до імпорту у випадках, коли внутрішній ринок не може забезпечити необхідні ресурси, технології або продукцію відповідної якості, ціни чи обсягу.

Основними мотивами здійснення імпоротної діяльності є потреба у сировині, комплектуючих, обладнанні, технологіях або готовій продукції, яка не виробляється в Україні або виробляється в недостатніх обсягах. Для багатьох українських підприємств імпорт є ключовою умовою підтримання безперервності виробничого процесу. Наприклад, у машинобудуванні значна частка високоточних комплектуючих імпортується з країн ЄС та Азії, в

фармацевтичній промисловості – активні фармацевтичні інгредієнти, у харчовій промисловості – харчові добавки, пакувальні матеріали та обладнання.

Імпортна діяльність також виконує інноваційну функцію. Через імпорт сучасного обладнання, програмного забезпечення, технологічних рішень підприємства отримують доступ до нових знань і виробничих стандартів. Це особливо важливо в умовах інтеграції України до європейського економічного простору, де конкурентоспроможність дедалі більше залежить від технологічного рівня виробництва. Так, оновлення основних фондів через імпорт обладнання дозволяє підприємствам знижувати собівартість, підвищувати якість продукції та відповідати міжнародним стандартам.

Водночас імпортна діяльність пов'язана з формуванням імпортозалежності, яка може мати як позитивні, так і негативні наслідки. З одного боку, імпорт дозволяє підприємствам працювати стабільно навіть за відсутності внутрішніх альтернатив. З іншого боку, надмірна залежність від зовнішніх постачальників підвищує вразливість бізнесу до валютних коливань, логістичних збоїв, торговельних обмежень або політичних ризиків. Події після 2022 року наочно продемонстрували, що зупинка поставок з окремих країн або блокування транспортних маршрутів може призводити до тимчасового припинення виробництва.

Прийняття рішення про імпорт вимагає комплексної оцінки економічної доцільності. Підприємство має порівняти імпорتنу закупівлю з можливістю використання вітчизняних аналогів, враховуючи не лише ціну товару, а й витрати на транспортування, митне оформлення, податки, сертифікацію, зберігання та фінансування оборотного капіталу. Наприклад, дешевший товар за кордоном може виявитися дорожчим після сплати ввізного ПДВ, мита та витрат на логістику.

Імпортна діяльність є також сферою підвищеної відповідальності підприємства. Укладаючи імпортні контракти, компанія бере на себе зобов'язання дотримуватися валютного законодавства, митних правил,

технічних і санітарних норм, а також умов міжнародних договорів. Помилки в організації імпорту можуть призвести до фінансових втрат, штрафних санкцій, затримок на митниці або навіть конфіскації товарів. Тому імпорт не може розглядатися як разова операція, а потребує системного управління.

Для багатьох українських підприємств імпорт у воєнний період набув вимушеного характеру. Руйнування виробничих потужностей, порушення внутрішніх ланцюгів постачання, дефіцит енергоносіїв та матеріалів змусили бізнес активніше звертатися до зовнішніх ринків. Водночас це підвищило роль стратегічного планування імпортних операцій, диверсифікації постачальників та пошуку альтернативних логістичних маршрутів.

Таким чином, імпортна діяльність підприємства є складним управлінським процесом, що поєднує виробничі, фінансові, логістичні та правові рішення. Ефективно організований імпорт дозволяє підприємству підтримувати конкурентоспроможність, впроваджувати інновації та забезпечувати стабільність діяльності навіть у несприятливих зовнішніх умовах. Водночас помилки у прийнятті рішень щодо імпорту можуть значно підвищити ризики та знизити ефективність господарської діяльності.

2. Процедура імпорту товарів: від вибору постачальника до митного оформлення

Процедура імпорту товарів включає кілька послідовних етапів, кожен із яких критично важливий для успішної організації зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Від правильного виконання цих кроків залежить своєчасність поставки, економічна ефективність операцій та мінімізація ризиків, пов'язаних із затримками, штрафами або порушенням нормативних вимог.

1. Вибір постачальника та оцінка ринку

Першим кроком у процедурі імпорту є пошук і оцінка потенційних постачальників. Підприємство повинно визначити, які країни та компанії

можуть забезпечити необхідну продукцію або обладнання у потрібному обсязі, якості та за конкурентними цінами. При цьому враховуються такі критерії, як надійність постачальника, його фінансова стабільність, технічні характеристики продукції, відповідність міжнародним стандартам (ISO, CE), наявність сертифікатів якості та історія виконання контрактів.

Наприклад, українські виробники харчових продуктів при імпорті пакувальних матеріалів або харчових добавок часто орієнтуються на постачальників з Польщі, Німеччини та Італії через їх відповідність європейським стандартам та наявність сертифікатів ISO та HACCP. У машинобудуванні значну частку імпорту складають точні компоненти з Німеччини та Японії, оскільки вітчизняні аналоги не завжди забезпечують необхідний рівень точності та надійності.

Для об'єктивної оцінки постачальників часто застосовують рейтингові системи та аналіз ключових показників: строків поставки, обсягу партій, рівня сервісу, політики повернення та умов гарантії. Велику роль відіграє також валютна стабільність країни-постачальника, адже різкі коливання обмінного курсу можуть суттєво збільшити собівартість товару.

2. Укладання контракту та погодження умов поставки

Після вибору постачальника підприємство укладає контракт, який визначає всі умови поставки. Міжнародні контракти зазвичай регулюються системою Incoterms 2020, що визначає обов'язки продавця та покупця щодо доставки, страхування та розподілу ризиків.

Наприклад, використання умови FOB (Free On Board) означає, що продавець відповідає за доставку товару до порту відвантаження, а ризики переходять до покупця з моменту завантаження на судно. За умовою CIF (Cost, Insurance, Freight) продавець оплачує транспортування та страхування вантажу до порту призначення, знижуючи фінансові та логістичні ризики для покупця.

При укладанні контракту також погоджуються строки поставки, форма розрахунків (акредитив, інкасо, банківський переказ), умови пакування та маркування, а також порядок перевірки якості товару. Для українських

підприємств важливим є включення пунктів щодо відповідності продукції технічним регламентам України, ЄС або інших ринків збуту.

3. Логістика та транспортування

Після підписання контракту починається етап організації транспортування товару. Вибір виду транспорту залежить від характеристик продукції, вартості, строків доставки та наявності транспортної інфраструктури.

Морські перевезення використовуються для об'ємних вантажів і забезпечують економічну доставку великих партій.

Авіаційні перевезення – швидкий, але дорогий спосіб, актуальний для високотехнологічних комплектуючих або продуктів із обмеженим терміном зберігання.

Залізничні та автомобільні перевезення забезпечують доставку до внутрішніх логістичних вузлів, часто використовуються для країн ЄС.

Українські компанії після 2022 року були змушені адаптувати логістику, активно використовуючи маршрути через Польщу, Румунію, Туреччину, що стало ключовим чинником збереження імпорту сировини та комплектуючих.

4. Митне оформлення є завершальним, але критично важливим етапом імпортової процедури. Підприємство подає митну декларацію та супровідні документи: інвойс, пакувальний лист, сертифікати відповідності, ліцензії (за потреби). Важливим аспектом є правильне визначення коду товару за УКТ ЗЕД, який впливає на ставку ввізного мита та ПДВ.

Підприємство також відповідає за своєчасну сплату податків та зборів, зокрема:

Ввізного мита (якщо товар не звільнений від мит),

ПДВ на імпорт (20% в Україні, розраховується від митної вартості товару + ввізне мито),

Акцизного збору для підакцизних товарів.

Помилки у митному оформленні можуть призвести до затримки товару на митниці, накладення штрафів або відмови у ввезенні. Тому більші

підприємства залучають спеціалізованих митних брокерів, а малі та середні — активно використовують державні сервіси та консультації торгово-промислових палат.

Процедура імпорту – це не лише технічна операція, а комплексне управлінське рішення, що поєднує вибір постачальника, укладання контракту, організацію транспортування та митне оформлення. Ефективність цього процесу визначає:

- конкурентоспроможність підприємства;
- здатність знижувати витрати та оптимізувати запаси;
- стабільність виробництва;
- мінімізацію ризиків затримок, штрафів та валютних коливань.

Управлінський підхід до імпорту передбачає системність: кожен етап має аналізуватися з точки зору фінансів, логістики та правових вимог. Наприклад, для машинобудівних компаній оптимізація митного оформлення та контрактних умов може скоротити термін поставки на 15–20 днів, що у конкурентних умовах є критичною перевагою.

Таким чином, процедура імпорту вимагає від підприємства комплексного планування, правильного розподілу відповідальності між відділами (закупівлі, логістики, фінансів, юридичного департаменту) та стратегічного бачення довгострокових цілей бізнесу. Це забезпечує не лише економічну ефективність, а й стійкість до зовнішніх шоків та зміни ринкових умов.

3. Вимоги до імпортних товарів: стандарти, сертифікація, санкційні обмеження та логістика

Імпорт товарів в Україні супроводжується низкою вимог, спрямованих на забезпечення безпеки, якості продукції, дотримання екологічних норм та законодавчих обмежень. Недотримання цих вимог може призвести до відмови у ввезенні, накладення штрафів, затримок на митниці або репутаційних втрат

для підприємства. Відповідно, знання стандартів, процедур сертифікації та актуальних санкцій є обов'язковим для кожного імпортера.

1. Стандарти та технічні регламенти

Імпортвані товари мають відповідати державним та міжнародним стандартам. В Україні регулювання стандартів здійснюється через Державне агентство з технічного регулювання та метрології, а також через технічні регламенти, імплементовані з урахуванням гармонізації з ЄС.

Харчові продукти повинні відповідати технічному регламенту безпечності харчових продуктів, що регулює вміст шкідливих речовин, харчові добавки та упаковку.

Електротехнічне обладнання імпортується з дотриманням стандартів ІЕС та національних стандартів України, що забезпечують безпеку експлуатації.

Будівельні матеріали повинні відповідати вимогам технічних регламентів щодо вогнестійкості, міцності та екологічності.

Використання сертифікованих продуктів спрощує проходження митного контролю та знижує ризики відмови у ввезенні.

2. Сертифікація та ліцензування

Деякі категорії товарів потребують обов'язкової сертифікації перед ввезенням. Це стосується продуктів харчування, медичних виробів, хімічних речовин, засобів захисту рослин, косметики та електроніки.

Процедура сертифікації включає:

подання технічної документації,

проведення лабораторних випробувань,

отримання сертифіката відповідності або декларації про відповідність.

Наприклад, при імпорті молочної продукції з ЄС обов'язково надається сертифікат відповідності НАССР та ветеринарний сертифікат країни-виробника. Для електроніки часто потрібен сертифікат відповідності ДСТУ або СЕ, що підтверджує відповідність стандартам безпеки.

Ліцензування імпорту застосовується до підакцизних товарів, вогнепальної зброї, хімічної продукції, рідкісних рослин та тварин. Для таких категорій підприємство повинно отримати спеціальні дозволи від відповідних державних органів.

3. Санкційні та обмежувальні заходи

Імпортні операції також регулюються економічними та політичними санкціями, які можуть стосуватися конкретних країн, компаній або категорій товарів.

Після 2022 року Україна ввела обмеження на імпорт продукції з окремих країн, що підтримували агресію проти України, а також контроль на товари подвійного використання, що можуть мати військове застосування. Підприємство зобов'язане перевіряти санкційні списки та інші обмежувальні заходи перед укладанням контракту.

На рівні міжнародних ринків також діють санкції, наприклад, на російську нафту чи деякі технологічні товари, що впливає на маршрути постачання та вартість логістики.

4. Логістика та адаптація до нормативних вимог

Складність імпорту полягає у поєднанні логістики з нормативними вимогами. Підприємство повинно враховувати:

- специфіку перевезення товарів, що потребують особливих умов (температурний режим, вологість, безпека),
- строки сертифікації та видачі дозволів,
- можливі затримки на митниці через перевірку документів або лабораторні дослідження.

Наприклад, імпорт продуктів харчування з ЄС у великих обсягах потребує планування поставок із запасом часу для проходження ветеринарного та санітарного контролю. У сфері фармацевтики необхідно забезпечити дотримання умов транспортування (температурний контроль) та наявність сертифікатів якості, що підтверджують відповідність стандартам GMP (Good Manufacturing Practice).

Отже, для підприємства критично важливим є створення системи контролю та відповідальності:

контроль відповідності продукції стандартам і технічним регламентам;
моніторинг змін у законодавстві та санкційних списках;
планування логістики з урахуванням сертифікаційних процедур.

Реальні приклади:

Українські виробники ІТ-компонентів при імпорті серверного обладнання з Німеччини та США повинні підтвердити сертифікацію CE та FCC.

Харчові підприємства імпортують упаковку та інгредієнти з ЄС, плануючи поставки так, щоб сертифікація і митне оформлення збігалися з виробничими графіками.

У підсумку, дотримання стандартів, процедур сертифікації та санкційних обмежень забезпечує законність, безпеку і ефективність імпорتنих операцій. Без системного підходу до цього процесу підприємство ризикує витратити час і ресурси на повернення товарів, штрафи та затримки у виробництві.

4. Логістика імпорتنих операцій та оптимізація маршруту для МСП і великих підприємств

Логістика є критично важливим елементом імпоротної діяльності підприємства. Вона включає планування, організацію та контроль переміщення товарів від постачальника до кінцевого споживача, при цьому забезпечуючи відповідність вимогам якості, строків і витрат. Для українських підприємств логістика імпорту особливо важлива через геополітичні ризики, санкції та необхідність оптимізації витрат, щоб залишатися конкурентоспроможними на внутрішньому ринку.

1. Основні компоненти логістики імпорту

Логістика імпортних операцій охоплює кілька етапів:

Планування маршруту постачання – вибір оптимального транспортного коридору, що враховує витрати, швидкість доставки та ризики затримок.

Організація транспортування – вибір виду транспорту: морського, залізничного, автомобільного або авіаційного, з урахуванням обсягів і специфіки вантажу.

Складська логістика – організація тимчасового зберігання, митне оформлення на складі, управління запасами.

Контроль та моніторинг – відстеження руху товарів, контроль дотримання умов транспортування, комунікація з митними та перевізними органами.

Для прикладу, імпорт меблів з ЄС до України часто здійснюється морським транспортом через порти Польщі чи Румунії, далі – автомобільним або залізничним транспортом. Контроль за дотриманням правил упаковки та температурного режиму (для лакофарбових матеріалів чи елементів зі спеціальним покриттям) є обов'язковим.

2. Вибір оптимального маршруту та виду транспорту

Вибір маршруту залежить від специфіки вантажу, терміновості поставки та витрат:

Морський транспорт – економічно вигідний для великих партій, особливо не термінових вантажів. Наприклад, імпорт промислового обладнання з Китаю часто здійснюється через морські порти Польщі, Румунії та Туреччини, а далі автотранспортом в Україну.

Автомобільний транспорт – швидкий для коротких маршрутів, підходить для МСП з партіями середнього обсягу. Наприклад, імпорт комплектуючих для ІТ-компаній з Польщі або Німеччини часто здійснюється саме автомобілем.

Залізничний транспорт – оптимальний для важких і об’ємних вантажів, що не потребують термінової доставки. Наприклад, імпорт металопродукції з ЄС у вагонах-контейнерах.

Авіатранспорт – найбільш дорогий, проте швидкий для малих партій високовартісних товарів, таких як електроніка або фармацевтика.

Підприємства повинні враховувати не лише вартість перевезення, але й витрати на страхування, митне оформлення, пакування та додаткові ризики, пов’язані з геополітичною ситуацією.

3. Специфіка логістики для МСП та великих підприємств

Малі та середні підприємства часто мають обмежені фінансові ресурси і не можуть створювати власні логістичні відділи. Тому вони орієнтуються на сторонніх операторів та експедиторів, що забезпечують повний спектр послуг: від митного оформлення до доставки «під ключ». Наприклад, українські виробники органічної продукції використовують сервіси експедиторів для доставки партій до країн ЄС, комбінуючи морські та автомобільні маршрути.

Великі підприємства та корпорації мають змогу створювати власні логістичні підТЕМАи та впроваджувати цифрові системи управління ланцюгами постачання. Вони оптимізують маршрути за допомогою аналітичних платформ, прогнозують терміни доставки та управляють запасами, знижуючи ризики простоїв виробництва. Наприклад, великі імпортери харчової продукції використовують спеціальні системи моніторингу температури в контейнерах та автоматизовані склади для швидкого розподілу товарів на внутрішньому ринку.

4. Оптимізація логістичних витрат та ризиків

Підприємства впроваджують різні методи оптимізації:

Консолідація вантажів – об’єднання невеликих партій в один контейнер для зниження витрат.

Мультиmodalьні перевезення – комбінування різних видів транспорту для оптимізації часу та вартості.

Страхування вантажів – покриття ризиків пошкодження, втрати або затримки.

Планування запасів – баланс між обсягами замовлень і фінансовими можливостями підприємства, щоб уникнути дефіциту або надлишкових запасів.

Наприклад, українська компанія, що імпортує промислові комплектуючі з Німеччини, консолідує вантажі кількох постачальників у контейнер, що проходить морем до порту Гданська, а далі автотранспортом доставляється до Києва. Завдяки плануванню маршруту та страхуванню, компанія зменшила витрати на 15% і скоротила час доставки на 3 дні.

Логістика імпорту є невід’ємною частиною зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Вона потребує комплексного підходу: врахування виду вантажу, специфіки транспортування, митного оформлення, страхування та оптимізації маршруту. Для МСП важливо ефективно використовувати сторонніх операторів і цифрові сервіси, а великі компанії можуть інтегрувати власні логістичні системи для підвищення контролю та зниження витрат. Успішна логістика імпортних операцій забезпечує своєчасність поставок, конкурентоспроможність продукції та стійкість бізнесу в умовах глобальних ринкових викликів.

Питання для самоконтролю

- 1.Імпортна діяльність як складова зовнішньоекономічної діяльності підприємства.
- 2.Основні мотиви та цілі здійснення імпорту підприємствами.
- 3.Етапи організації імпоротної операції та їх характеристика.
- 4.Вибір іноземного постачальника та критерії оцінювання його надійності.
- 5.Формування імпоротної ціни товару та структура імпортних витрат.
- 6.Роль митних процедур і митних платежів у здійсненні імпортних операцій.

7.Валютні та комерційні ризики імпортої діяльності.

8.Вплив імпорту на фінансові результати та конкурентоспроможність підприємства.

Підсумковий кейс. Теми 6,7

Експортно-імпортна діяльність підприємства

ТОВ «AgroTech Solutions» (Україна, м. Вінниця) – середнє виробничє підприємство, що спеціалізується на виготовленні ґрунтообробної сільськогосподарської техніки.

У 2026 р. підприємство планує:

- експорт культиваторів до Румунії;
- імпорт комплектуючих (гідравлічні системи) з Італії для модернізації виробництва.

Керівництво компанії потребує комплексного обґрунтування зовнішньоекономічних операцій.

1.Вихідні дані для експортної операції.

Товар: культиватори сільськогосподарські

Код УКТ ЗЕД: 8432

Кількість: 40 одиниць

Контрактна ціна: 8 500 євро/од.

Умови поставки: DAP, Бухарест (Incoterms 2020)

Витрати експортера:

- виробнича собівартість – 5 900 євро/од.
- транспортування по Україні – 120 євро/од.
- міжнародне перевезення – 380 євро/од.
- страхування – 70 євро/од.
- експортне митне оформлення – 30 євро/од.

2. Вихідні дані для імпоротної операції.

Товар: гідравлічні системи

Код УКТ ЗЕД: 8412

Кількість: 60 комплектів

Контрактна ціна: 2 000 євро/комплект

Умови поставки: FCA, Мілан

Додаткові витрати імпортера:

- міжнародне транспортування – 150 євро/комплект

- ввізне мито – 5 %

- ПДВ – 20 %

- митний збір – 0,2 %

- внутрішнє транспортування – 40 євро/комплект

Завдання 1 до кейсу. Розрахунок ефективності експортної операції.

Розрахуйте повну експортну собівартість одного культиватора.

Визначте загальну вартість експортного контракту.

Обчисліть прибуток від експортної операції (на одиницю та загалом).

Оцініть рівень рентабельності експорту.

Завдання 2 до кейсу. Аналіз імпоротної операції

Визначте митну вартість імпортованих гідравлічних систем.

Розрахуйте суму ввізного мита, ПДВ та загальні митні платежі.

Обчисліть імпорتنу собівартість одного комплекту.

Проаналізуйте вплив імпорту на собівартість готової продукції підприємства.

Завдання 3 до кейсу. Документація ЗЕД

Складіть перелік основних документів, необхідних: для здійснення експортної операції; для митного оформлення імпорту. Визначте, які з документів є комерційними, транспортними та митними.

Завдання 4 до кейсу. Аналіз ризиків.

Ідентифікуйте основні ризики експортної та імпоротної діяльності підприємства: валютні; комерційні; логістичні; митні. Запропонуйте заходи щодо мінімізації кожного з ризиків.

Завдання 5 до кейсу. На основі проведених розрахунків та аналізу
-оцініть загальну доцільність реалізації експортно-імпоротної моделі діяльності підприємства.

-запропонуйте рекомендації щодо: оптимізації умов поставки; зниження митного навантаження; підвищення ефективності ЗЕД.

Методичні рекомендації до кейсу.

Рекомендована структура виконання кейсу:

Коротка характеристика підприємства.

Розрахунок ефективності експортної операції: експортна собівартість; дохід, прибуток, рентабельність.

Аналіз імпоротної операції: митна вартість; митні платежі; імпортна собівартість.

Документальне забезпечення експортно-імпортних операцій.

Аналіз ризиків та заходи з їх мінімізації.

Управлінські висновки та рекомендації.

Методичні поради:

Усі витрати слід чітко розмежовувати за етапами (виробництво, логістика, митне оформлення).

ПДВ та мито розраховувати відповідно до митної вартості.

Рентабельність визначати як відношення прибутку до повної собівартості.

При аналізі ризиків рекомендується використовувати таблицю «ризик – наслідки – заходи мінімізації».

Управлінські рішення мають бути практично орієнтованими та реалістичними.

Список літератури:

1.Закон України «Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну» від 13 лютого 2020 року № 440-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/332-14>

2.Закон України «Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту» від 13 лютого 2020 року № 440-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/330-14>

3.Закон України «Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту» від 16 жовтня 2020 року № 124-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/331-14>

4.Москалик Р. Торговельна політика: Навчальний посібник. Л: ЛНУ імені Івана Франка, 2024. 61 с. URL: <https://intrel.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2016/09/Torhovelna-polityka-navch-posibnyk.pdf>

5.Плекан М.В., Мартинюк В.П. Особливості обліку та оподаткування експортно-імпортних операцій в умовах війни. Економіка та суспільство. 2022. Вип. 45. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1932>

6.Фоміна О., Ромашко О., Шаповалова А. Державне регулювання операцій з імпорту в умовах воєнного стану. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2022. № 6. URL: <https://journals.knute.edu.ua/foreign-trade/article/view/1601>

ТЕМА 8. ОРГАНІЗАЦІЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ ДЛЯ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

1. Специфіка ЗЕД для малого та середнього бізнесу
2. Переваги та недоліки участі МСП у зовнішньоекономічній діяльності
3. Державна підтримка та програми стимулювання участі МСП у ЗЕД
4. Аналіз стратегій МСП у ЗЕД: успішні практики та кейси

Мета теми – сформувати у студентів практичні навички організації експортно-імпортних операцій для суб'єктів малого та середнього бізнесу; ознайомити з особливостями виходу МСБ на зовнішні ринки, вибору форм ЗЕД, партнерів і логістичних рішень; розвинути вміння приймати економічно обґрунтовані рішення в умовах обмежених фінансових, кадрових і інформаційних ресурсів.

1. Роль та специфіка ЗЕД для малого та середнього бізнесу

Зовнішньоекономічна діяльність малого та середнього бізнесу (МСП) має низку специфічних особливостей, які обумовлені як розміром підприємств, так і обмеженими ресурсами, структурою управління та рівнем компетенцій. На відміну від великих корпорацій, які мають власні відділи експорту, імпорту та логістики, МСП часто обмежені у фінансових, кадрових та технологічних можливостях, що впливає на всю систему організації ЗЕД.

По-перше, фінансові обмеження є ключовим фактором. Більшість малих і середніх підприємств не мають значного оборотного капіталу, який дозволяв би здійснювати попередню закупівлю сировини для експорту або великих партій товарів для імпорту. Наприклад, середній обсяг інвестицій для українських аграрних стартапів, що виходять на зовнішні ринки, за даними Державної служби статистики, не перевищує 0,5–1 млн грн на рік, тоді як великі агрохолдинги інвестують десятки мільйонів гривень у закупівлю обладнання та логістику. Це змушує МСП шукати альтернативні фінансові

джерела: кредити, гранти, програми державної підтримки, а також активно використовувати кооперацію та аутсорсинг логістики.

По-друге, кадровий потенціал часто є недостатнім для ведення ЗЕД у повному обсязі. У великих компаніях є окремі відділи експорту та імпорту, юристи та фахівці з митних процедур, фінансові аналітики та менеджери з ризиків. У МСП ці функції часто виконуються одним або двома співробітниками, які одночасно ведуть бухгалтерію, документообіг та маркетинг. Це збільшує ризик помилок у документах, порушення митних процедур або неправильної оцінки ризиків при укладанні міжнародних контрактів. Водночас, саме гнучкість і швидкість прийняття рішень дозволяють МСП швидко реагувати на зміни на ринку та адаптуватися до попиту.

По-третє, МСП активно використовують сторонні сервіси, які допомагають компенсувати нестачу власних ресурсів. До таких сервісів відносяться експедитори, митні брокери, логістичні компанії, консалтингові агентства та онлайн-платформи для пошуку партнерів і замовлень. Наприклад, українські виробники органічної продукції для експорту до ЄС часто працюють через сертифікованих брокерів, які забезпечують відповідність стандартам HACCP та GLOBALG.A.P., що дозволяє їм отримати доступ до ринків Німеччини та Польщі. Також багато ІТ-компаній МСП використовують фріланс-платформи для міжнародних контрактів та аутсорсинг бухгалтерії для дотримання податкового та валютного законодавства.

Ще одна особливість – необхідність поступового освоєння зовнішніх ринків. МСП зазвичай починають з регіональних партнерів, невеликих постачальників або посередників, щоб протестувати попит і налагодити логістику. Наприклад, українські виробники ремісничих товарів і дизайнерського текстилю спершу експортують продукцію до Польщі та Литви, а потім, отримавши досвід і відгуки споживачів, виходять на ринки Німеччини та США. Це дозволяє зменшити ризики та знизити витрати на маркетинг і сертифікацію.

Не менш важливим є аспект цифровізації та використання сучасних інформаційних технологій. МСП активно використовують онлайн-платформи для пошуку партнерів (Alibaba, Amazon, Etsy), електронний документообіг для оформлення контрактів і митних декларацій, а також сервіси для оцінки валютних ризиків та калькуляції собівартості експорту. Наприклад, українські аграрні стартапи застосовують ERP-системи на базі хмарних сервісів, що дозволяє автоматизувати облік сировини, розрахунок митних платежів та управління запасами при експорті.

Важливо також зазначити, що МСП часто мають високу залежність від міжнародних партнерів і зовнішніх ринків. За даними Міністерства економіки України, понад 60% малих підприємств, які займаються експортом, працюють на 1–2 зовнішніх ринки, що створює ризик концентрації та вразливості до коливань валютного курсу, санкцій або зміни митних вимог. Тому для МСП стратегічно важливо диверсифікувати ринки, шукати кілька каналів збуту та використовувати страхові та фінансові інструменти хеджування ризиків.

Макроекономічна роль МСП у ЗЕД:

- Диверсифікація експорту. Хоча основними експортерами залишаються великі корпорації, МСП забезпечують ширший асортимент продукції на міжнародних ринках, зокрема нішеві товари, високотехнологічні послуги та інноваційні продукти.

- Підтримка зайнятості та регіонального розвитку. МСП генерують значну частину робочих місць у країні та стимулюють розвиток регіональних економік. Вихід на зовнішні ринки дозволяє їм збільшувати обсяги виробництва та створювати нові робочі місця, що позитивно впливає на економічну стабільність.

- Стимулювання конкуренції та інновацій. Активна участь МСП у ЗЕД сприяє підвищенню якості продукції та послуг, оскільки підприємства змушені відповідати міжнародним стандартам та реагувати на конкурентні виклики.

- Підвищення експортної стійкості країни. Хоча частка МСП у загальному обсязі експорту невелика порівняно з великими корпораціями, їхня

присутність на різних ринках забезпечує додаткову стійкість економіки до шоків і коливань попиту.

Німеччина відома своєю моделлю «Mittelstand» – малих та середніх сімейних підприємств, які є основою економіки. Близько 99% німецьких компаній – МСП, і вони генерують понад 60% експорту країни у виробничому секторі. Ці підприємства часто спеціалізуються на високотехнологічному обладнанні, інструментальних системах та нішевих компонентах для автомобільної та машинобудівної промисловості. Компанія Trumpf – невелика на початку сімейна компанія, яка стала лідером у лазерних технологіях та експортує продукцію у понад 70 країн.

Італійські МСП домінують у текстильному, швейному, крафтовому харчовому та меблевому секторах. Близько 90% експортерів з Італії – саме МСП. Вони забезпечують значну частину нішевого та преміального експорту, наприклад, дизайнерських меблів, модного одягу, оливкової олії та сиру. Barilla, хоча сьогодні великий бренд, свій успіх на світовому ринку почав як сімейне МСП у виробництві макаронних виробів.

Польські МСП активно розвивають експорт у країни ЄС завдяки географічній близькості та адаптованій державній підтримці. Близько 70% експорту Польщі у промисловому секторі забезпечують саме МСП. Відомий приклад: компанія Solaris Bus & Coach, невеликий виробник автобусів і тролейбусів, яка експортує продукцію у понад 30 країн світу, включаючи Німеччину, Швецію та Італію.

МСП у США складають 99,9% всіх підприємств, але основна частина експорту – великі корпорації. Проте МСП забезпечують приблизно 33% експорту послуг та високотехнологічних продуктів, особливо у секторі програмного забезпечення, консалтингу, ІТ-рішень та стартапів. Стартапи з Кремнієвої долини часто починають з МСП, розвивають програмні продукти і виходять на міжнародний ринок через SaaS-моделі, постачаючи послуги компаніям у Європі та Азії.

В Україні у 2023 р. МСП складали понад 99% усіх підприємств, але їхня частка в експорті – менш ніж 10% від загального обсягу. Основні ніші: аграрна продукція (органічні продукти, насіння, мед), ІТ-послуги, крафтові харчові продукти, меблі.

Отже, специфіка ЗЕД для МСП полягає в поєднанні обмежених ресурсів і високої гнучкості, активному використанні аутсорсингу та сучасних технологій, поступовому освоєнні ринків і необхідності державної підтримки. Прикладом успішного МСП в Україні може бути компанія «Натуральні Соки», яка за допомогою грантів та партнерства з логістичними компаніями у 2023 році налагодила регулярні поставки до Польщі та Німеччини, збільшивши експорт на 35% у порівнянні з попереднім роком. Таких кейсів сьогодні в Україні дедалі більше, що демонструє, що правильна організація ЗЕД для МСП не лише можлива, а й вигідна, навіть у умовах складної економічної ситуації.

2. Переваги та недоліки участі МСП у зовнішньоекономічній діяльності

Участь малого та середнього бізнесу (МСП) у зовнішньоекономічній діяльності має низку стратегічних переваг, проте супроводжується і суттєвими викликами. Розуміння цих аспектів дозволяє підприємствам ефективно планувати вихід на зовнішні ринки та мінімізувати ризики.

Переваги участі МСП у ЗЕД можна поділити на кілька основних груп:

Розширення ринків збуту та збільшення доходів. Вихід на зовнішні ринки дозволяє МСП збільшити обсяги продажів понад внутрішні потреби країни. Наприклад, українські виробники органічних продуктів, які експортують до ЄС, отримують від 20% до 40% додаткового доходу у порівнянні з реалізацією лише на внутрішньому ринку. Доступ до міжнародних ринків також знижує залежність від кон'юнктури національного ринку та дозволяє стабілізувати фінансові потоки у періоди локальних економічних криз.

Підвищення конкурентоспроможності та рівня якості продукції. Для успіху на зовнішніх ринках МСП вимушені дотримуватися міжнародних стандартів якості та безпеки продукції, таких як ISO, HACCP, GLOBALG.A.P. Це підвищує загальний рівень конкурентоспроможності підприємства і сприяє впровадженню сучасних технологій та інновацій. Наприклад, українські меблеві компанії, що експортують до країн ЄС, змушені застосовувати сертифіковані екологічні лаки та клейові суміші, що одночасно підвищує їхню репутацію і на внутрішньому ринку.

Доступ до нових знань і технологій. МСП отримують можливість налагоджувати контакти з міжнародними партнерами, що відкриває доступ до сучасних технологій, управлінських практик і маркетингових стратегій. Наприклад, українські ІТ-стартапи активно співпрацюють з європейськими та американськими компаніями через аутсорсингові платформи, що дозволяє їм освоювати передові методи розробки програмного забезпечення та управління проектами.

Можливість залучення інвестицій та державної підтримки. Участь у ЗЕД робить МСП більш привабливими для інвесторів та фінансових організацій. Так, Український фонд стартапів та програми «5-7-9%» надають кредити та гранти підприємствам, які виходять на зовнішні ринки. За даними Міністерства економіки, у 2023 році близько 15% малих підприємств, що отримали грантову підтримку, здійснювали експортні операції, що допомогло їм подвоїти обсяги виробництва.

Попри ці переваги, участь МСП у ЗЕД супроводжується низкою недоліків та ризиків, які слід враховувати:

Фінансові ризики. МСП часто стикаються з високою капіталомісткістю виходу на зовнішні ринки: закупівля продукції, сертифікація, транспортні витрати та митні платежі можуть складати значну частину бюджету. Наприклад, експерти оцінюють, що для невеликого виробника кондитерських виробів вихід на ринок ЄС може потребувати інвестицій від 1 до 2 млн грн лише на сертифікацію та адаптацію упаковки.

Юридичні та митні бар'єри. МСП часто не мають власних юристів і фахівців з митного законодавства, що створює ризик порушення нормативів. У 2022–2023 роках частина українських підприємств стикалася з труднощами при ввезенні продукції до Польщі та Литви через невідповідність маркування або сертифікатів походження.

Валютні ризики. Залежність від валютних операцій призводить до нестабільності доходів у разі коливання курсу гривні. Наприклад, під час різких змін курсу у 2022–2023 роках прибуток МСП, що реалізовували товари за євро, зменшувався на 10–15%, що впливало на рентабельність бізнесу.

Логістичні та транспортні складнощі. Для МСП організація доставки товарів за кордон може стати критичною проблемою. Нестача власного транспорту, залежність від експедиторів та зміни маршрутів через військові дії чи пандемію COVID-19 призводили до затримок поставок і збільшення витрат на логістику на 20–30%.

Обмежений ринок та концентрація ризиків. Часто МСП орієнтовані на 1–2 зовнішні ринки, що робить їх вразливими до змін митних правил, конкуренції та політичної ситуації. Наприклад, українські виробники фруктових соків у 2023 році стикнулися з обмеженнями експорту до Росії та Білорусі, що змусило шукати альтернативні ринки у ЄС і Туреччині.

Висновок: участь МСП у ЗЕД має значні переваги, зокрема зростання доходів, доступ до нових ринків, підвищення конкурентоспроможності та можливість залучення інвестицій. Водночас підприємствам необхідно уважно оцінювати фінансові, юридичні, валютні та логістичні ризики та використовувати інструменти їх мінімізації. Стратегії успіху включають диверсифікацію ринків, використання державної підтримки, залучення консультантів і партнерів для аутсорсингу складних процесів.

3. Державна підтримка та програми стимулювання участі МСП у ЗЕД

Малі та середні підприємства стикаються з численними бар'єрами на зовнішньому ринку. До них належать обмежені фінансові ресурси, недостатній досвід ведення зовнішньоекономічної діяльності, складнощі з логістикою, митними процедурами та сертифікацією продукції. Саме тому держава відіграє ключову роль у стимулюванні участі МСП у ЗЕД, надаючи фінансову, інформаційну та організаційну підтримку.

1. Фінансова підтримка МСП у ЗЕД

Одним із головних інструментів є фінансова підтримка експортерів через гранти, субсидії та пільгове кредитування. В Україні діють програми, які спрямовані на покриття частини витрат на сертифікацію продукції для експорту, участь у виставках та ярмарках, маркетингові дослідження ринків. Наприклад, програма «Український експортний пакет», запроваджена у 2022 році, передбачає відшкодування до 70% витрат МСП на участь у міжнародних виставках та оплату сертифікацій, що значно знижує фінансовий тиск на малий бізнес.

Банківські механізми підтримки включають пільгові кредити та гарантії, зокрема програма «5-7-9%», що дозволяє малим підприємствам залучати кошти на розвиток експорту під мінімальні відсотки. Крім того, фінансова підтримка МСП може надаватися через міжнародні фінансові організації – ЄБРР, IFC або програми ЄС, такі як COSME, які надають гранти та консультації для малих експортерів.

2. Інформаційна та консультаційна підтримка

Одним із ключових бар'єрів для МСП є брак знань про ринки збуту, правила сертифікації, логістичні маршрути та правові аспекти ЗЕД. В Україні створено кілька інструментів для інформаційної підтримки:

Офіси підтримки експорту при Торгово-промисловій палаті України та регіональних торгових представництвах;

Онлайн-платформи з аналізом ринків і конкурентів, наприклад, Export.gov.ua, що надає огляди ринків, статистику та рекомендації щодо експорту конкретних товарів;

Консультації з митного оформлення, сертифікації та підготовки контрактів, що особливо важливо для малих підприємств, які не мають власних спеціалістів із ЗЕД.

3. Організаційна підтримка та спрощення процедур

Держава також сприяє спрощенню процедур виходу на зовнішні ринки. Для МСП створюються кластери та промислові хаби, де підприємства можуть об'єднувати ресурси для експорту. Наприклад, у сфері харчової промисловості діють експортні кооперативи, які дозволяють малим фермерам разом пакувати, сертифікувати та експортувати продукцію під єдиним брендом.

Крім того, Україна адаптує законодавство до європейських та світових стандартів, що сприяє зменшенню адміністративного навантаження для МСП. Наприклад, гармонізація стандартів та сертифікаційних процедур з ЄС дозволяє малим підприємствам легше проходити сертифікацію продукції і уникати подвійного контролю на зовнішніх ринках.

Світовий досвід демонструє багато прикладів успішної державної підтримки МСП.

Німеччина: програма «EXIST» підтримує стартапи та МСП у технологічному секторі, включно з виходом на міжнародні ринки. Фінансування покриває витрати на ринки збуту та патенти.

Польща: програма «Go to Brand» спрямована на підтримку малих експортерів у фармацевтиці та харчовій промисловості, включає відшкодування витрат на міжнародні виставки та маркетинг.

Південна Корея: програма KOTRA надає МСП безкоштовні консультації, доступ до міжнародних тендерів і допомогу у логістиці.

Дослідження показують, що державна підтримка значно підвищує ймовірність успішного виходу МСП на зовнішні ринки. Наприклад, за даними ЄБРР, українські МСП, які брали участь у програмі «Український експортний

пакет», збільшили експорт на 15–25% протягом першого року участі. Спільне використання фінансових, консультаційних і організаційних інструментів дозволяє малим підприємствам конкурувати у нішевих сегментах та інтегруватися у глобальні ланцюги доданої вартості.

Державна підтримка МСП у ЗЕД є комплексною і включає фінансові, інформаційні та організаційні інструменти. Вона сприяє зменшенню ризиків, подоланню бар'єрів та інтеграції малих підприємств у міжнародну економіку. Підтримка дає змогу МСП не лише виживати у глобальній конкуренції, але й активно розвивати експортну діяльність, створюючи нові робочі місця та підвищуючи макроекономічну стабільність країни.

Щоб ефективно користуватися підтримкою, треба знати, де шукати достовірну інформацію. Ось узагальнений і систематизований огляд джерел:

1. Державні органи та офіційні сайти

-Міністерство економіки України (Мінекономіки). Сайт: <https://www.me.gov.ua>. ТЕМАи про зовнішньоекономічну діяльність та підтримку експортерів. Інформація про програми кредитування, гранти, субсидії, страхування експортних ризиків. Контакти для консультацій з конкретними питаннями ЗЕД.

-Офіс з розвитку підприємництва та експорту (ОРЕХ). Надає консультації МСП щодо експортних стратегій, доступу до ринків ЄС та інших країн. Публікує рейтинги програм підтримки та актуальні запити на участь у грантових ініціативах.

-Державна служба зайнятості та програми підтримки МСП. Через місцеві центри підтримки бізнесу можна отримати безкоштовні тренінги та інформацію про субсидії для ЗЕД.

2. Міжнародні програми та донорські організації.

-Європейський Союз (EU4Business, Horizon Europe, COSME). Сприяє пошуку партнерів у ЄС, участі у виставках, сертифікації продукції. Публікує гранти та програми кредитування, які українські компанії можуть використовувати.

-Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР). Кредити та гарантії для МСП, які виходять на зовнішні ринки. Консультації щодо експортної стратегії та фінансового менеджменту.

-Світовий банк та Міжнародна фінансова корпорація (IFC). Програми розвитку експорту та модернізації виробництва для підприємств середнього бізнесу.

-Програми міжнародного співробітництва (GIZ, USAID, UNIDO). Консультації та тренінги, включаючи вивчення ринків, логістики, стандартів та сертифікації.

3. Профільні асоціації та торгові палати

-Торгово-промислова палата України (ТПП). Інформація про договірні стандарти, сертифікацію, митні процедури та доступ до ринків. Організовує бізнес-місії, ярмарки та виставки для експортерів.

-Асоціації виробників певних галузей (аграрії, IT-компанії, металурги). Публікують огляди програм підтримки, кейси успішних експортерів та контакти до консультантів.

4. Онлайн-платформи та портали

Export.gov.ua – державний портал для експортерів.

SME Global / EU4Business portal – міжнародні програми для МСП.

Портали митних брокерів та логістичних компаній – актуальна інформація про зміни у законодавстві та митні процедури.

Отже, рекомендації менеджерам ЗЕД - регулярно моніторити офіційні сайти Мінекономіки та Офісу з розвитку підприємництва. Підписатися на інформаційні бюлетені міжнародних донорських організацій. Звертатися до галузевих асоціацій за кейсами та практичними рекомендаціями. Планувати вихід на зовнішні ринки з урахуванням доступних грантів, кредитів та консультаційних послуг.

4. Аналіз стратегій МСП у ЗЕД

Малі та середні підприємства, виходячи на зовнішні ринки, стикаються з численними викликами, серед яких фінансова обмеженість, недосконале законодавство, логістичні труднощі, необхідність адаптації продукції під міжнародні стандарти та висока конкуренція. Для подолання цих бар'єрів МСП застосовують різні стратегії, які можна класифікувати за трьома основними напрямками: кооперація та об'єднання ресурсів, інноваційні та нішеві стратегії, використання державної та міжнародної підтримки.

1. Коопераційні та інтеграційні стратегії

Одним із ефективних підходів є об'єднання ресурсів через кооперативи, асоціації або промислові кластери. Спільна діяльність дозволяє малим підприємствам зменшити витрати на логістику, маркетинг, сертифікацію та участь у виставках.

Наприклад, у секторі агропродовольчих товарів України невеликі фермерські господарства об'єднуються у кооперативи для експорту зерна, олії, меду та молочної продукції. Така стратегія дозволяє подолати розрив у масштабі порівняно з великими агрохолдингами та збільшити конкурентоспроможність продукції на зовнішніх ринках. Кооперативи також забезпечують централізоване сертифікування продукції за міжнародними стандартами ISO чи HACCP, що відкриває доступ до ЄС та країн Азії.

У Польщі, наприклад, МСП у сфері меблевої промисловості об'єднуються у регіональні кластери для участі у міжнародних виставках, що дозволяє маленьким виробникам конкурувати з великими компаніями на ринках Німеччини та Франції. Дослідження показують, що завдяки цій стратегії експорт кластерних МСП зростає у середньому на 20% на рік.

2. Інноваційні та нішеві стратегії

Малі підприємства часто не можуть конкурувати на масових ринках за ціною, тому обирають стратегію нишевого маркетингу або орієнтацію на інноваційні продукти. Це дозволяє зменшити вплив глобальних конкурентів і зайняти спеціалізовану позицію на зовнішньому ринку.

Наприклад, українські ІТ-стартапи орієнтуються на розробку програмного забезпечення для фінансових послуг, кібербезпеки або агротехнологій. Така стратегія дозволяє їм швидко інтегруватися в глобальні ланцюги доданої вартості, не маючи великого виробничого капіталу. У 2022–2023 роках понад 60% ІТ-компаній у Києві та Львові здійснювали понад 50% своєї виручки від експорту в США, Канаду та країни ЄС, що підтверджує ефективність нішевої стратегії.

У харчовій промисловості МСП орієнтуються на екологічні та органічні продукти, які користуються високим попитом у ЄС, Японії та Південній Кореї. Так, українські виробники органічної олії та меду виходять на ринки Німеччини та Нідерландів завдяки унікальній якості продукції та відповідності стандартам органічного виробництва.

3. Використання державної та міжнародної підтримки

Успішні стратегії МСП обов'язково включають активне використання державних програм підтримки експорту, грантів та пільгового кредитування. Досвід показує, що МСП, які беруть участь у програмах, таких як «Український експортний пакет», COSME (ЄС) або програми ЄБРР, швидше освоюють зовнішні ринки та зменшують ризики неплатежів і логістичних затримок.

Наприклад, підприємство «XYZ» з Київської області, що виробляє безглютенові продукти, використало грант на участь у виставці у Франкфурті та сертифікацію продукції за стандартом EU Organic. Результатом стало укладання контрактів з п'ятьма французькими дистриб'юторами протягом шести місяців, що дозволило збільшити експорт на 30% за перший рік.

4. Ризики та методи їх мінімізації

Стратегії МСП враховують ризики, характерні для малого бізнесу: валютні коливання, затримки логістики, невиконання контрактів партнерами. Важливо поєднувати фінансові інструменти (страхування вантажів, хеджування валютних ризиків) та організаційні механізми (договори з декількома постачальниками та клієнтами, використання торгових платформ).

Успішні кейси включають, наприклад, співпрацю українських виробників меблів з польськими логістичними компаніями, що дозволяє уникати затримок і забезпечувати своєчасну доставку на європейський ринок. Інший приклад – МСП у сфері ІТ, що укладають договори з кількома міжнародними партнерами для диверсифікації ризиків.

Малі та середні підприємства, незважаючи на обмежені ресурси, можуть ефективно здійснювати зовнішньоекономічну діяльність за умови застосування комбінованих стратегій: кооперації, інноваційного розвитку, нішевої орієнтації та активного використання державної та міжнародної підтримки. Успішні кейси з України та світу підтверджують, що МСП здатні конкурувати на зовнішніх ринках, підвищувати власну стійкість та вкладати свій внесок у макроекономічний розвиток країни.

Питання для самоконтролю

1. У чому полягають ключові відмінності організації ЗЕД у малому, середньому та великому бізнесі?
2. Які основні ризики зовнішньоекономічної діяльності притаманні МСБ?
3. Назвіть найбільш поширені форми експорту та імпорту, які використовує МСБ.
4. Поясніть доцільність використання посередників у ЗЕД для малих підприємств.
5. Які фінансові інструменти можуть застосовувати МСБ для забезпечення експортно-імпортних операцій?
6. Охарактеризуйте роль цифровізації у спрощенні ЗЕД для МСБ.
7. Які види державної підтримки є найбільш важливими для МСБ-експортерів?

Практичні завдання

Завдання 1.

ФОП «GreenBerry» (Україна) спеціалізується на виробництві заморожених ягід. Підприємство планує перший експорт до Литви.

Вихідні дані:

обсяг партії – 10 т;
експортна ціна – 2 400 євро/т;
виробнича собівартість – 1 650 євро/т;
логістичні витрати – 180 євро/т;
митне оформлення – 25 євро/т;
умови поставки – DAP, Вільнюс.

Завдання:

- а) розрахуйте прибуток від експортної операції.
- б) оцініть економічну доцільність експорту для малого підприємства.
- в) визначте ключові ризики першої експортної операції.

Завдання 2.

ТОВ «CoffeeTime» імпортує кавове обладнання з Італії для власної мережі кав'ярень.

Вихідні дані:

кількість обладнання – 8 одиниць;
контрактна ціна – 6 000 євро/од.;
умови поставки – EXW, Мілан;
ввізне мито – 5 %;
ПДВ – 20 %;
логістика та страхування – 900 євро/од.

Завдання:

- а) розрахуйте імпорتنу собівартість одиниці обладнання.
- б) проаналізуйте вплив імпорту на фінансові результати підприємства.
- в) обґрунтуйте доцільність імпорту порівняно з лізингом в Україні.

Завдання 3.

Мале підприємство «CraftDesign» виготовляє дизайнерські меблі ручної роботи та планує продаж продукції до країн ЄС.

а) запропонуйте оптимальну форму виходу на зовнішній ринок (прямий експорт, маркетплейс, агент).

б) обґрунтуйте вибір з урахуванням ресурсів МСБ.

в) визначте перелік необхідних документів для початку ЗЕД.

Самостійна робота студентів

Питання до вивчення:

1. Які державні програми підтримки малого та середнього бізнесу в Україні можуть сприяти розвитку зовнішньоекономічної діяльності та як забезпечити їх ефективне використання?

2. Які переваги дає об'єднання МСП у кластери або асоціації для виходу на міжнародні ринки і які умови необхідні для їх успішного функціонування?

3. Які цифрові інструменти (електронні платформи, CRM-системи) можуть застосовуватися МСП у ЗЕД і як мінімізувати витрати та ризики при їх впровадженні?

4. Які можливості та ризики виникають для МСП при використанні франчайзингу для виходу на міжнародні ринки?

Список літератури

1. Дюк А.А., Чаланов В.В. Малий та середній бізнес в Україні: стан, тенденції, та виклики під час дії воєнного стану. *Економіка та суспільство*. Випуск 74. 2025. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-74-95>

2. Забезпечення розвитку експортно-імпоротної діяльності підприємств : кол. моногр. / авт. кол. : Л. М. Малярець, Т. П. Скляр, А. О. Віжунов і ін. Харків, 2025. URL:

eponository.hneu.edu.ua/bitstream/123456789/36238/1/Монографія%20Забезпечення

ня%20розвитку%20експортно-

імпоротної%20діяльності%20підприємств%20Малярець%20та%20інш..pdf

3.Зовнішньоекономічна діяльність для ФОП-єдинника: правила експорту товарів з України. URL: <https://online.novaposhta.education/blog/zovnishnoekonomichna-diyalnist-dlya-fop-edinnika-pravila-eksportu-tovariv-z-ukraini>

4.Науменко Н.С., Грабко О.І. Малі та середнє підприємництво в Україні та ЄС: аналіз і порівняльна характеристика. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. URL: <http://vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2021/51-2021/5.pdf>

5.Проблеми розвитку малого та середнього бізнесу в Україні як основного джерела робочих місць. URL: <https://niss.gov.ua/doslidzhennya/sotsialna-polityka/problemy-rozvytku-maloho-ta-serednoho-biznesu-v-ukrayini-yak>

ТЕМА 9. КОНТРАКТИ В ЗЕД: СТРУКТУРА ТА ОСОБЛИВОСТІ УКЛАДАННЯ

1. Види міжнародних контрактів і їх особливості
2. Основні елементи контракту в ЗЕД
3. Базові умови поставки (Incoterms 2020) та їх значення у міжнародних контрактах
4. Типові помилки при укладанні міжнародних контрактів та шляхи їх уникнення

Мета теми – сформувати у здобувачів вищої освіти практичні знання щодо структури та змісту зовнішньоекономічного контракту; ознайомити з особливостями укладання, погодження та виконання контрактів у ЗЕД; розвинути навички аналізу умов контракту, виявлення потенційних ризиків і формування пропозицій щодо їх мінімізації.

1. Види міжнародних контрактів і їх особливості

Міжнародні контракти є фундаментом зовнішньоекономічної діяльності підприємства, оскільки визначають права, обов'язки та відповідальність сторін у процесі обміну товарами, послугами або технологіями. Вони не лише регламентують фінансові та комерційні умови, але й створюють юридичну основу для мінімізації ризиків у ЗЕД.

Основні види міжнародних контрактів включають:

Контракти купівлі-продажу (sale contracts) – найпоширеніша форма, що передбачає поставку товарів від одного підприємства іншому за визначеною ціною та умовами. У цих договорах чітко визначається кількість товару, якість, умови доставки та оплати. Для українських експортерів прикладом може слугувати поставка зернових культур або олії до країн ЄС та Близького Сходу, де контракти укладаються на сезонний період із фіксацією обсягів та ціни у валюті контракту. За даними Державної служби статистики України, у 2023

році понад 40% експорту зернових відбувалося за рамковими угодами купівлі-продажу з іноземними трейдерами, що підкреслює важливість правильно складених контрактів.

Контракти поставки (supply contracts) – використовуються для регулярного постачання товарів або комплектуючих. Їх особливість полягає у довгостроковому характері та гнучкості у плануванні обсягів. Прикладом є контракти українських металургійних підприємств з європейськими або азійськими заводами на постачання прокату та труб, де узгоджується графік постачання на 6–12 місяців. Це дозволяє зменшити логістичні ризики та гарантувати стабільність поставок.

Контракти підряду (contract for work / services) – передбачають виконання робіт або надання послуг. У міжнародній практиці це можуть бути інжинірингові або будівельні контракти, контракт на встановлення обладнання чи програмного забезпечення. Українські ІТ-компанії, наприклад, укладають контракти підряду з іноземними клієнтами, де прописується обсяг роботи, терміни та стандарти якості. Такий контракт часто супроводжується додатковими угодами про конфіденційність та права інтелектуальної власності.

Агентські та дистриб'юторські контракти – регламентують діяльність представників або партнерів у країні-імпортері. Українські компанії, що постачають продукти харчування чи промислові товари, укладають дистриб'юторські угоди з місцевими компаніями, які забезпечують реалізацію товару та маркетингову підтримку. Ці контракти особливо актуальні для МСП, що не мають власних філій за кордоном.

Особливості укладання міжнародних контрактів полягають у врахуванні правових систем обох країн, митних та валютних регуляцій, відмінностей у стандартах продукції та сертифікації. Наприклад, українські виробники молочної продукції, що експортують до ЄС, повинні враховувати вимоги НАССР та європейські норми маркування, що обов'язково відображається у контракті.

Крім того, контракти мають враховувати політичні, економічні та валютні ризики. Для цього часто включаються положення про форс-мажор – непередбачувані обставини, такі як війни, санкції або стихійні лиха, що можуть впливати на виконання умов договору. Наприклад, під час початку повномасштабного вторгнення у 2022 році багато українських експортерів зерна використовували форс-мажорні положення для переформатування умов поставок та логістики.

З точки зору практики, українські підприємства часто стикаються з проблемами неправильного визначення предмету контракту, термінів поставки, валютних умов та Інкотермс. Неврахування цих аспектів може призвести до штрафів, затримок або збитків. Наприклад, відсутність конкретизації правил доставки (EXW, FOB, CIF) у контрактах на постачання металопродукції призводила до суперечок щодо моменту передачі ризику між продавцем та покупцем.

У результаті, правильне розуміння різновидів контрактів та їх особливостей дозволяє підприємству не лише ефективно здійснювати зовнішньоекономічну діяльність, а й мінімізувати комерційні, фінансові та логістичні ризики, забезпечити стабільність поставок та реалізацію продукції на зовнішніх ринках. Професійне укладання контрактів – це стратегічний інструмент для виходу українських компаній на міжнародні ринки та інтеграції у глобальні ланцюги доданої вартості.

2. Основні елементи контракту в ЗЕД

Структура зовнішньоекономічного контракту формується з урахуванням норм національного законодавства, міжнародного приватного права, торговельних звичаїв і усталеної міжнародної практики. Водночас незалежно від предмета угоди більшість контрактів містять типові елементи, що забезпечують їх юридичну визначеність і виконуваність.

Першим ключовим елементом є преамбула, у якій зазначаються повні найменування сторін, їх організаційно-правова форма, країна реєстрації, правовий статус та підстави представництва осіб, які підписують документ. Коректність цих даних має принципове значення, оскільки помилки можуть ускладнити виконання контракту або судовий захист прав сторін.

Центральним ТЕМАом контракту є предмет договору. У ньому чітко визначається, який саме товар, робота чи послуга є об'єктом угоди. Для товарних контрактів важливо максимально детально описати найменування продукції, її характеристики, асортимент, комплектність, технічні параметри, стандарти якості та можливі посилання на специфікації чи каталоги. Невизначеність предмета договору створює підґрунтя для спорів і фінансових втрат.

Наступним важливим елементом виступають умови кількості та якості товару. Кількість може визначатися у фізичних одиницях виміру, вагових показниках або іншими способами, прийнятими у міжнародній практиці. Якість підтверджується сертифікатами, стандартами, технічними умовами або результатами інспекцій. У міжнародній торгівлі часто застосовуються положення щодо контролю якості незалежними експертними організаціями.

Особливе місце в контракті займають умови ціни та загальної вартості угоди. Визначається валюта контракту, базисна ціна, можливість її перегляду та складові, що входять до вартості товару. У міжнародних контрактах широко використовуються базисні умови поставки відповідно до правил Incoterms, які регламентують розподіл витрат, ризиків та обов'язків між продавцем і покупцем щодо транспортування, страхування та митного оформлення товару.

ТЕМА щодо умов поставки конкретизує строки виконання зобов'язань, порядок відвантаження, вимоги до упаковки та маркування. Врахування логістичних аспектів є надзвичайно важливим, оскільки затримки або порушення умов транспортування можуть спричинити фінансові санкції та втрату ділової репутації.

Умови платежу визначають форму міжнародних розрахунків, строки здійснення платежів та банківські реквізити сторін. У практиці ЗЕД застосовуються акредитиви, інкасо, банківські перекази та інші інструменти, що дозволяють знизити комерційні ризики. Вибір форми розрахунків залежить від рівня довіри між партнерами, вартості контракту та стабільності економічного середовища.

Важливим структурним елементом є положення про відповідальність сторін. У цьому ТЕМАі передбачаються штрафні санкції за порушення строків поставки або платежів, компенсація збитків, а також порядок пред'явлення претензій. Чітко сформульовані санкції дисциплінують сторони та стимулюють належне виконання зобов'язань.

Контракт у сфері ЗЕД обов'язково містить умови щодо форс-мажорних обставин. Визначаються події, які звільняють сторони від відповідальності за невиконання зобов'язань, а також порядок підтвердження таких обставин. З огляду на сучасні геополітичні та економічні виклики, цей ТЕМА набуває особливої актуальності.

Не менш значущим є положення про порядок вирішення спорів. У міжнародних контрактах часто передбачається арбітражне застереження із зазначенням конкретної арбітражної установи або визначення компетентного суду. Також визначається право, що застосовується до договору, що дозволяє уникнути правової невизначеності.

Завершальними елементами є строк дії контракту, умови внесення змін та доповнень, порядок розірвання договору, юридичні адреси та реквізити сторін. Усі зміни, як правило, оформлюються письмовими додатковими угодами, що є невід'ємною частиною контракту.

3. Базові умови поставки (Incoterms 2020) та їх значення у міжнародних контрактах

Одним із ключових елементів міжнародного контракту є визначення умов поставки товару, що дозволяє сторонам точно знати, хто несе відповідальність за транспортування, страхування, митне оформлення та ризику під час перевезення.

Для стандартизації цих умов у світі використовують Incoterms 2020 – міжнародні правила, розроблені Міжнародною торговою палатою (ICC), які діють як додаток до контрактів купівлі-продажу.

Основне призначення Incoterms полягає у:
чіткому розподілі обов'язків між продавцем і покупцем;
визначенні моменту переходу ризику та права власності;
стандартизації процедур доставки і зменшенні суперечок у міжнародній торгівлі.

Всього існує 11 базових правил Incoterms 2020, які можна умовно поділити на дві групи:

Для будь-якого виду транспорту: EXW (Ex Works), FCA (Free Carrier), CPT (Carriage Paid To), CIP (Carriage and Insurance Paid To), DAP (Delivered at Place), DPU (Delivered at Place Unloaded), DDP (Delivered Duty Paid).

Для морського та внутрішнього водного транспорту: FAS (Free Alongside Ship), FOB (Free on Board), CFR (Cost and Freight), CIF (Cost, Insurance and Freight).

Коротко розглянемо приклади та практичне застосування:

1. EXW (Ex Works – «з заводу»)

Суть: Продавець зобов'язаний лише підготувати товар для відвантаження на своєму підприємстві. Всі витрати та ризику під час транспортування несе покупець.

Ризики: Покупець організовує транспортування, страхування, митне оформлення.

Приклад: Український виробник меблів продає замовнику у Польщі EXW Львів – покупець самостійно везе товар, оформлює експорт та імпорт.

2. FCA (Free Carrier – «вільно перевізнику»)

Суть: Продавець доставляє товар перевізнику, обраного покупцем, у визначеному місці. Ризики переходять у момент передачі перевізнику.

Приклад: Українська компанія постачає обладнання на склад у порту Одеси, де його приймає перевізник покупця для доставки в Італію.

3. CPT (Carriage Paid To – «фрахт оплачено до»)

Суть: Продавець оплачує доставку до вказаного місця призначення, але ризик переходить покупцю вже після передачі товару перевізнику.

Приклад: Український виробник меду відправляє вантаж у Німеччину CPT Франкфурт – він оплачує фрахт, але ризик пошкодження товару вже на перевізнику.

4. CIP (Carriage and Insurance Paid To – «фрахт та страхування оплачено до»)

Суть: Як CPT, але продавець також оплачує мінімальне страхування вантажу.

Приклад: Український експортер обладнання для АПК відправляє вантаж CIP Варшава – він оплачує фрахт і страхування до місця призначення.

5. DAP (Delivered at Place – «доставлено до місця»)

Суть: Продавець несе витрати і ризики до моменту прибуття товару на місце призначення, але без розмитнення та сплати мит.

Приклад: Українська компанія експортує промислові запчастини DAP Будапешт – покупець самостійно оформлює імпорт.

6. DPU (Delivered at Place Unloaded – «доставлено до місця, розвантажено»)

Суть: Продавець несе витрати та ризики до моменту доставки і розвантаження на складі покупця.

Приклад: Експортер меблів з Києва доставляє DPU склад покупця у Львові – розвантаження та транспортування на складі – його обов'язок.

7. DDP (Delivered Duty Paid – «доставлено з оплатою митних зборів»)

Суть: Продавець відповідає за всі витрати: транспорт, страхування, митне оформлення, ПДВ і мита до складу покупця.

Приклад: Українська ІТ-компанія постачає сервери DDP Берлін – покупець отримує товар «під ключ», не займаючись митними формальностями.

8. FAS (Free Alongside Ship – «вільно біля борту судна»)

Суть: Продавець забезпечує доставку товару до борту судна у порту відвантаження; ризик переходить після розміщення товару поруч із судном.

Приклад: Експортер зерна в Одесі доставляє товар FAS на причал біля корабля для Туреччини.

9. FOB (Free on Board – «франко-борт»)

Суть: Продавець відповідає за витрати і ризики до моменту завантаження товару на борт судна.

Приклад: Український постачальник металопрокату завантажує вантаж на корабель у Маріуполі FOB – ризик переходить після завантаження.

10. CFR (Cost and Freight – «вартість і фрахт»)

Суть: Продавець оплачує фрахт до порту призначення, але ризик переходить на покупця після завантаження на борт.

Приклад: Постачальник української соняшникової олії CFR порт Роттердам – він оплачує морську перевезення, а ризик пошкодження товару – відразу після завантаження.

11. CIF (Cost, Insurance and Freight – «вартість, страхування і фрахт»)

Суть: Як CFR, але продавець оплачує мінімальне страхування вантажу до порту призначення.

Приклад: Український експортер металу CIF порт Гамбург – ризик переходить після завантаження, а страхування покриває можливі пошкодження під час транспортування.

Таблиця 1.

Умови поставки Incoterms 2020

Умова	Момент переходу ризику	Обов'язки продавці	Обов'язки покупця	Практичні приклади
EXW	При передачі на заводі	Підготувати товар, пакування	Транспорт, страхування, митне оформлення	Меблі Львів → Польща: покупець організовує доставку самостійно
FCA	При передачі перевізнику	Доставка до перевізника у визначеному місці	Транспорт далі, страхування, митне оформлення	Обладнання на склад у порту Одеси для італійського перевізника
CPT	Після передачі перевізнику	Оплата фрахту до місця призначення	Ризики з моменту передачі перевізнику	Мед з України СРТ Франкфурт – продавець платить фрахт
CIP	Після передачі перевізнику	Фрахт + мінімальне страхування	Ризики з моменту передачі перевізнику	Обладнання АПК СІР Варшава – фрахт та страхування продавець
DAP	При прибутті до місця призначення	Транспорт до місця, витрати та ризики до прибуття	Митне оформлення, імпорт	Промислові запчастини DAP Будапешт – покупець оформлює імпорт
DPU	Після розвантаження на складі	Транспорт + розвантаження на складі	Митне оформлення, подальше транспортування	Меблі DPU склад покупця у Львові – розвантаження за продавцем
DDP	Після доставки до складу покупця	Всі витрати: транспорт, страхування, мита, ПДВ	Отримання товару	Сервери DDP Берлін – покупець отримує «під ключ»
FAS	При розміщенні біля борту судна	Доставка поруч із судном у порту відвантаження	Завантаження на судно, подальший транспорт	Зерно Одеса FAS причал → корабель Туреччина
FOB	Після завантаження на борт судна	Доставка до борту, завантаження	Транспорт, страхування, митне оформлення	Металопрокат Маріуполь FOB → корабель
CFR	Після завантаження на борт	Оплата фрахту до порту призначення	Ризик з моменту завантаження	Соняшникова олія CFR порт Роттердам – фрахт продавець
CIF	Після завантаження на борт	Фрахт + мінімальне страхування	Ризик з моменту завантаження	Метал CIF порт Гамбург – фрахт та страхування продавець

Практика показує, що правильний вибір умов поставки впливає на конкурентоспроможність товару. Наприклад, у 2023 році 70% українського зерна на європейських ринках експортувалося на умовах FOB або CIF, що дозволило покупцям планувати логістику, а українським компаніям зменшити ризики при морських перевезеннях у період логістичної нестабільності через війну.

Крім того, важливим аспектом є взаємозв'язок Incoterms з митними та валютними правилами. Наприклад, при CIF продавець оплачує транспорт і страхування, а отже, відображає витрати у митній декларації та бухгалтерських документах. Для імпортера це означає, що митна вартість і ПДВ будуть обчислюватися на основі суми контракту, що включає фрахт і страхування.

Ще одним практичним аспектом є необхідність узгодження Incoterms у контракті з іншими умовами: валютним платежем, термінами постачання, правом вирішення спорів. Відомі випадки, коли українські компанії, не уточнивши точну умову (наприклад, CIF чи CIP), стикалися з подвійним страхуванням вантажу або розбіжностями у митних платежах, що призводило до фінансових втрат.

Для українських підприємств, особливо МСП, правильне використання Incoterms дозволяє безпечніше виходити на нові ринки, планувати логістику та фінанси, а також зменшувати потенційні суперечки з іноземними партнерами. Водночас для великих агрохолдингів та промислових компаній це є інструментом оптимізації масштабних поставок, інтеграції у глобальні ланцюги постачання та підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності.

4. Типові помилки при укладанні міжнародних контрактів

Укладення міжнародного контракту є критично важливим етапом зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Будь-які помилки на цій стадії

можуть призвести до фінансових втрат, конфліктів із партнерами, затримок у постачанні товарів або навіть юридичних спорів у міжнародних судах. Основні помилки можна умовно поділити на юридичні, фінансові, логістичні та організаційні.

1. Невизначеність умов контракту

Часто підприємства формують контракти з нечітким або неповним описом предмету поставки, обсягу, якості товару, термінів виконання. Наприклад, якщо в контракті зазначено лише «постачання зерна високої якості», без конкретизації стандартів, сорту, вологості та упаковки, це може стати причиною конфліктів при прийомці вантажу. Аналогічно, відсутність чітких термінів доставки або порядку приймання-передачі товару може призвести до штрафів або невиконання контракту. У міжнародній практиці часто використовують стандартизовані умови поставки (Incoterms 2020), щоб мінімізувати такі ризики.

2. Ігнорування регуляторних та митних вимог

Помилка багатьох компаній – неврахування законодавчих обмежень країни-імпортера або країни-експортера. Наприклад, експорт харчової продукції з України до ЄС потребує дотримання специфікацій ЄС, санітарних та фітосанітарних норм. Ігнорування цих вимог може призвести до повернення вантажу, накладання штрафів або навіть заборони на подальший імпорт. Українські компанії інколи не враховують, що товари повинні супроводжуватися сертифікатами походження, фітосанітарними документами та деклараціями відповідності.

3. Недостатнє регулювання ризиків валютних коливань

Міжнародні контракти зазвичай укладаються у валюті країни-експортера або у доларах/євро. Підприємства часто не передбачають коливання курсу валют, що може суттєво вплинути на прибуток. Наприклад, якщо український експортер уклав контракт у євро на поставку обладнання на суму 500 000 євро, а гривня знецінюється на 15% до моменту отримання платежу, фактичний прибуток суттєво зменшується. Для уникнення таких

ризиків використовуються форвардні контракти, опціони та інші фінансові інструменти хеджування.

4. Неврахування логістичних особливостей

Помилки виникають при неправильному виборі способу транспортування, недостатньому плануванні часу доставки або неврахуванні сезонних обмежень. Наприклад, українські експортери зерна під час воєнних дій у 2022–2023 роках стикнулися з необхідністю перенаправлення вантажів через порти Польщі, Румунії та Туреччини. Контракти, які не враховували таких обмежень, призводили до затримок і додаткових витрат. Також часто не прописують порядок страхування вантажу, що є критичним для морських та авіаційних перевезень.

5. Неправильне визначення відповідальності та штрафних санкцій

Контракти без чітко прописаних умов штрафів та компенсацій за невиконання зобов'язань створюють юридичну невизначеність. Наприклад, у випадку затримки постачання, покупець може вимагати відшкодування збитків, які не були передбачені контрактом. У міжнародній практиці прописують компенсації у вигляді пені за день прострочення, обмежують відповідальність за форс-мажорні обставини та визначають порядок вирішення спорів.

6. Недостатнє узгодження права та юрисдикції

Помилкою є укладення контракту без визначення застосовного права та юрисдикції для вирішення спорів. Наприклад, якщо контракт не зазначає, що спори розглядаються за українським правом або в арбітражному суді ICC у Парижі, виникають ситуації, коли сторони намагаються тлумачити умови за своїм національним законодавством, що ускладнює врегулювання конфлікту. Застосування міжнародних стандартів контрактного права (UNCITRAL) допомагає уникати таких помилок.

7. Відсутність механізмів контролю та перевірки

Контракти часто не містять умов щодо контролю якості товару, термінів перевірки партією, аудиту виробництва або зовнішнього сертифікаційного

контролю. Наприклад, імпорт продуктів харчування без обов'язкових лабораторних випробувань на країні-імпортера може призвести до відмови у прийомці.

8. Недооцінка культурних та комунікаційних аспектів

Міжнародні угоди вимагають уваги до комунікаційних особливостей партнерів: різниця у діловій етиці, часових зонах, мовних бар'єрах може призвести до непорозумінь. Наприклад, непорозуміння між українським і китайським постачальником щодо термінів поставки або специфікацій товару часто спричиняє суперечки.

Для уникнення типових помилок при укладанні міжнародних контрактів українським підприємствам варто:

- Використовувати стандартизовані умови поставки Incoterms 2020;
- Чітко прописувати обов'язки та штрафні санкції;
- Ураховувати митні, податкові та регуляторні вимоги;
- Передбачати валютні ризики та фінансові механізми хеджування;
- Обирати надійні логістичні маршрути та страхування вантажу;
- Визначати застосовне право та арбітраж для вирішення спорів;
- Забезпечувати контроль якості та сертифікацію продукції;
- Піклуватися про комунікаційні та культурні аспекти взаємодії.

За даними Держстату та Міністерства економіки України, близько 40–50% конфліктів у ЗЕД виникають саме через недосконалість контрактів, що підкреслює критичну важливість навчання студентів правильному складанню договорів. Також досвід міжнародних компаній, таких як Nestlé, Unilever або ArcelorMittal, демонструє, що чіткі умови контрактів і стандартизація документації дозволяють значно скоротити ризики та забезпечити стабільність постачання.

Питання для самоконтролю

1. Розкрийте поняття «зовнішньоекономічний контракт» та його структуру
2. Які істотні умови повинні бути передбачені у контракті ЗЕД?

3. Охарактеризуйте значення базисних умов поставки у контрактах ЗЕД.
4. Поясніть, як визначається ціна та валюта контракту.
5. Назвіть основні форми міжнародних розрахунків, що фіксуються у контракті.

Практичні завдання

Завдання 1.

ТОВ «OrganicFood UA» укладає експортний контракт на постачання органічної продукції до Нідерландів.

Умови:

обсяг поставки – 120 т;
контрактна ціна – 1 100 євро/т;
валюта контракту – євро;
умови поставки – СРТ, Роттердам;
форма оплати – 100 % післяплата протягом 30 днів.

Завдання:

- а) визначте можливі ризики для експортера.
- б) запропонуйте зміни до умов контракту для зниження ризиків.
- в) обґрунтуйте вибір оптимальної форми розрахунків.

Завдання 2.

Порівняйте експортний та імпорتنний контракти за такими критеріями:

- структура та зміст;
- ризики сторін;
- вимоги до документального оформлення;
- особливості розрахунків.

Завдання 3.

Розробіть фрагмент зовнішньоекономічного контракту (2–3 ТЕМАи на вибір), передбачивши:

- предмет контракту;
- ціну та умови поставки;
- умови платежу та відповідальність сторін.

Самостійна робота студентів

Ситуаційне завдання.

ТОВ «AgroExport UA» уклало попередні домовленості з італійською компанією FoodItalia S.p.A. щодо експорту пшениці м'яких сортів. Обсяг партії – 8 000 т, валюта контракту – євро, поставка планується морським транспортом через порт Чорноморськ.

Іноземний партнер пропонує умови CIF, порт Барі, тоді як український експортер наполягає на FOB, порт Чорноморськ, мотивуючи це прагненням зменшити власні ризики.

Завдання:

1.Порівняйте умови поставки FOB та CIF відповідно до Incoterms 2020 з точки зору розподілу витрат і ризиків між сторонами.

2.Визначте, які витрати та ризики нестиме експортер за кожним варіантом базисних умов поставки.

3.Проаналізуйте, які умови поставки є більш доцільними для українського експортера в умовах нестабільної логістики та підвищених страхових ризиків.

4.Запропонуйте компромісний варіант умов контракту, який враховуватиме інтереси обох сторін.

Список літератури:

1.Зіставлення умов зовнішньоекономічного договору порядку проходження митних процедур. URL: <https://friedman.com.ua/ua/info/customs-clearance/organization-of-customs-control/sopostavlenie-uslovij-vneshneekonomicheskogo-dogovora-porjadku-prohozhdenija-tamozhennyh-procedur-349/>

2.Інкотермс 2020. Правила МТП з використання термінів для внутрішньої та міжнародної торгівлі .- К., 2020 .- 392 с.

3.Мартинюк М. Контракти в зовнішньоекономічній діяльності. Електронний конспект лекцій з курсу. URL: <https://www.slideshare.net/slideshow/ss-7982303/7982303?nway-refresh=B>

4. Шворак Л.О. Контракти в зовнішньоекономічній діяльності: електронний конспект лекцій з курсу. – К., 2025. – 153с. URL: <https://www.iir.edu.ua/sites/default/files/2025-04/%D0%9A%D0%BE%D0%BD%D1%82%D1%80%D0%B0%D0%BA%D1%82%D0%B8%20%D0%B2%20%D0%97%D0%95%D0%94%20%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D1%81%D0%BF%D0%B5%D0%BA%D1%82%20%D0%BB%D0%B5%D0%BA%D1%86%D1%96%D0%B9%202025.pdf>

5.Широкова О. Укладення ЗЕД-контрактів: поради президентки Української бізнес ради в ОАЕ. URL: <https://qdpro.com.ua/uk/news/ukladennya-zed-kontraktiv-poradi-prezidentki-ukrayinskoyi-biznes-radi-v-oae>

ТЕМА 10. ЛОГІСТИКА ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ОПЕРАЦІЙ

1. Зміст і структура поняття «Логістика»
2. Види транспортування в забезпеченні ЗЕД та логістичні маршрути
3. Організація міжнародних перевезень та документообіг
4. Логістичні виклики та ризики для українських підприємств

Мета теми – сформувати у студентів системне розуміння логістики як ключового елементу зовнішньоекономічної діяльності; поглибити знання щодо вибору видів транспорту, логістичних схем та умов поставки; розвинути практичні навички планування, оптимізації та оцінювання ефективності логістичних рішень у міжнародній торгівлі.

1. Зміст і структура поняття «Логістика»

Логістика – це організаційно-управлінська діяльність, спрямована на ефективне переміщення товарів, послуг, ресурсів та інформації від точки виробництва до кінцевого споживача з мінімізацією витрат і ризиків.

Простіше кажучи, логістика – це наука і практика того, як доставити потрібний продукт у потрібний час, у потрібному місці, у потрібній кількості і якості, при цьому оптимізуючи витрати.

Основні елементи логістики

-Транспорт і перевезення. Переміщення товарів різними видами транспорту: морським, авіаційним, залізничним, автомобільним або мультимодальним (комбінація кількох видів). Вибір транспорту залежить від типу продукції, термінів доставки, витрат і відстані.

-Складування та управління запасами. Зберігання товарів у складі або на тимчасових майданчиках до моменту їх відправки. Контроль запасів для забезпечення безперервності поставок і уникнення дефіциту або надлишку. Особливо важливо для швидкопсувної продукції: харчові продукти, медикаменти, хімічні речовини.

-Управління потоками інформації. Відстеження товарів у реальному часі (трекінг). Обмін даними між постачальниками, перевізниками, митними органами та споживачами. Використання сучасних IT-систем: ERP (Enterprise Resource Planning), TMS (Transport Management System), WMS (Warehouse Management System).

-Пакування та маркування. Забезпечує безпеку та зручність перевезення. Враховує особливості міжнародних стандартів і вимоги до маркування продукції.

-Митне оформлення та документообіг. Підготовка сертифікатів, інвойсів, транспортних документів, ліцензій. Взаємодія з митними та контролюючими органами для швидкого перетину кордону.

-Планування та управління ланцюгами поставок (Supply Chain Management). Інтегрує всі етапи логістики: від постачальника сировини до кінцевого споживача. Спрямоване на оптимізацію витрат, мінімізацію ризиків і підвищення ефективності бізнес-процесів.

В умовах глобалізації та інтеграції економік правильна організація логістичних процесів визначає конкурентоспроможність компанії, її здатність виконувати контракти та уникати збитків, пов'язаних із затримками, псуванням товарів або додатковими витратами.

Логістика у ЗЕД охоплює кілька ключових аспектів: транспортування, складування, управління запасами, оформлення документації та взаємодію із митними органами. На сучасному етапі вона не обмежується лише доставкою товарів, а включає планування маршрутів, оцінку ризиків, страхування вантажів та використання інформаційних систем для контролю руху продукції. За даними Всесвітньої організації торгівлі, приблизно 20–25% загальних витрат на експортні операції в середньому припадають саме на логістику, включаючи транспорт, страхування та складування. Для України, з огляду на географічне положення та логістичні виклики, цей показник може бути вищим, особливо при експорті до ЄС чи Азії.

Роль логістики у ЗЕД є критичною для ефективного планування поставок. Наприклад, для аграрного експорту – зернових та олійних культур – своєчасна доставка до портів є вирішальним фактором. Згідно з даними Державної служби статистики України, у 2022 році обсяг експорту зернових становив понад 55 млн тонн, причому близько 70% відправлялося через порти Чорного моря. Порушення логістичних ланцюгів, як це сталося під час блокади портів через воєнні дії, призвело до значного накопичення запасів на елеваторах, що негативно вплинуло на ціни та платоспроможність агропідприємств.

Логістика не лише забезпечує доставку товарів, але й тісно пов'язана з фінансовим менеджментом підприємства. Затримка поставки на кілька днів може призвести до штрафів у міжнародних контрактах, додаткових витрат на зберігання чи перевантаження, а також до втрати репутації. Саме тому сучасні компанії активно використовують системи управління ланцюгами поставок (SCM – Supply Chain Management) та ERP-системи, які дозволяють відстежувати рух товару у режимі реального часу, планувати потребу в транспорті та складуванні, контролювати витрати та оцінювати ризики.

Приклади ефективної логістики у світі демонструють, наскільки вона впливає на конкурентоспроможність. Наприклад, німецькі компанії, такі як DHL та DB Schenker, відомі своєю високою точністю доставки та інтегрованими системами обліку вантажів, що дозволяє знизити витрати клієнтів і скоротити час транзиту. У Китаї логістичні платформи Alibaba та JD.com забезпечують відстеження кожного товару на шляху від виробника до споживача, інтегруючи морські, залізничні та автомобільні перевезення.

Для України особливо важливим є інтегрування у глобальні логістичні мережі. До 2022 року українські компанії активно використовували порти Одеси, Чорноморська та Южного для експорту до ЄС, Африки та Азії. Після початку воєнних дій багато компаній були змушені шукати альтернативні маршрути через Польщу, Румунію та Туреччину. Це потребувало перегляду

логістичних схем, додаткового страхування вантажів та підвищеної координації з міжнародними перевізниками.

Особливу роль у логістиці відіграє правильне управління запасами та складуванням. Наприклад, при експорті швидкопсувних продуктів харчування, молочних продуктів, фруктів і овочів критично важливе дотримання температурного режиму, використання контейнерів з рефрижераторами та оптимізація маршрутів доставки. За даними FAO, втрати агропродовольчої продукції під час транспортування у країнах, що розвиваються, можуть досягати 20–30%, що негативно впливає на експортний потенціал.

На закінчення, логістика у ЗЕД – це не лише переміщення товарів, а комплексна система планування, управління та контролю, яка забезпечує економічну ефективність підприємства. Вона визначає можливість компанії своєчасно виконувати контракти, мінімізувати витрати та ризики, а також розширювати присутність на міжнародних ринках. Для студентів важливо усвідомити, що успішна експортно-імпортна діяльність неможлива без логістичного планування, оскільки навіть найякісніший товар може не знайти ринок через неправильно організовані поставки.

2. Види транспортування в забезпеченні ЗЕД та логістичні маршрути

Міжнародна торгівля неможлива без ефективної транспортної системи, що забезпечує переміщення товарів між країнами. Вибір виду транспорту залежить від типу продукції, термінів доставки, витрат, географії ринку та специфіки логістичного ланцюга. Основні види транспорту, що використовуються в зовнішньоекономічній діяльності, це морський, авіаційний, автомобільний, залізничний та мультимодальний транспорт.

1. Морський транспорт

Морський транспорт є основним способом доставки вантажів у міжнародній торгівлі, особливо для масових і важких товарів, таких як зерно, вугілля, метали, нафта та нафтопродукти. За даними Всесвітньої організації

торгівлі, понад 80% обсягу світової торгівлі здійснюється морським шляхом. Основними перевагами морського транспорту є висока вантажопідйомність і відносно низька вартість перевезення.

Для України морські порти є критично важливою ланкою експортної логістики. Порти Одеси, Чорноморська, Миколаєва та Маріуполя обслуговують експорт зерна, металопродукції та продукції хімічної промисловості. Наприклад, у 2022 році українські порти через складнощі війни перенаправили значну частину зернового експорту через порт Констанца в Румунії, що стало прикладом адаптації логістичних маршрутів.

Основні недоліки морського транспорту – тривалі терміни доставки, залежність від погодних умов та порівняно складні процедури страхування вантажів. Для швидкопсувних товарів або високотехнологічної продукції морський транспорт не завжди підходить.

2. Авіаційний транспорт

Авіаційний транспорт використовується для доставки швидкопсувних, дорогих або критично важливих товарів. Це включає фармацевтику, електроніку, живі тварини та швидкісні вантажі. Основні переваги – швидкість і надійність доставки, мінімальні втрати продукції та можливість прямого маршруту до кінцевого споживача.

Недоліки авіаційного транспорту – висока вартість перевезення, обмежена вантажопідйомність та потреба у спеціалізованих аеропортах і логістичних центрах. Наприклад, українські експортери високотехнологічної продукції, як-от ІТ-обладнання або медичні вироби, часто відправляють вантажі авіап перевізниками через аеропорти Києва та Львова, забезпечуючи швидкий доступ до ринків ЄС.

3. Автомобільний транспорт

Автомобільний транспорт забезпечує гнучкість та можливість «door-to-door» доставки. Це оптимальний варіант для середніх відстаней та доставки товарів від порту або складу до клієнта.

Особливо актуальний автомобільний транспорт для України після 2022 року, коли через закриття частини морських портів експорт значної частини товарів, зокрема зернових та промислових, здійснюється через Польщу, Румунію та Туреччину. За даними Державної митної служби, вантажопотік через українсько-польський кордон збільшився на понад 60% у 2023 році.

До недоліків автомобільного транспорту належать обмежена вантажопідйомність, залежність від стану доріг та митних процедур, а також відносно висока вартість на великі обсяги вантажів.

4. Залізничний транспорт

Залізничний транспорт поєднує високу вантажопідйомність та відносно швидкі терміни доставки. Він особливо ефективний для масових вантажів: металургійної продукції, хімікатів, контейнерних перевезень.

Україна має розвинену залізничну мережу, яка дозволяє здійснювати експорт контейнерів у країни ЄС та Азії. Наприклад, контейнерні поїзди з Києва та Львова через польські кордони доставляють вантажі до Німеччини та Чехії за 4–5 днів, у той час як морське перевезення могло б зайняти 2–3 тижні.

До недоліків залізничного транспорту належать обмежена гнучкість маршрутів, потреба у спеціальних вузлах для перевантаження та складна інтеграція з іншими видами транспорту (авто, морем).

5. Мультимодальні перевезення

Мультимодальні перевезення – це комбінація кількох видів транспорту в межах одного логістичного ланцюга. Наприклад, зерно може перевозитися залізницею до порту, морським шляхом до ЄС, а далі автомобілем – до кінцевого споживача.

Переваги мультимодальних перевезень – оптимізація часу і витрат, ефективне використання інфраструктури, зменшення ризиків простоїв та пошкодження вантажу. Недоліком є складна координація та високі вимоги до документального оформлення.

Вибір виду транспорту для ЗЕД залежить від специфіки товару, його цінності, обсягу, термінів доставки та доступності транспортної

інфраструктури. У сучасних умовах для українського бізнесу критично важлива гнучкість та комбінування різних видів транспорту, що дозволяє компенсувати наслідки закриття портів, нестабільності маршрутів та змін попиту на світових ринках.

Логістичні маршрути. Війна в Україні з 24 лютого 2022 р. радикально змінила логістичну карту країни та поставила перед українським бізнесом серйозні виклики у сфері зовнішньоекономічної діяльності. Традиційні транспортні коридори, особливо морські порти Чорного та Азовського морів, були частково або повністю заблоковані через військові дії. Це створило необхідність термінового переосмислення логістичних стратегій та пошуку альтернативних маршрутів для експорту та імпорту товарів.

Основні логістичні виклики

- Блокада морських портів

До початку війни понад 90% українського зернового експорту здійснювалося через морські порти Чорного моря (Одеса, Чорноморськ, Південний) та Азовського (Маріуполь). Після блокади російськими військами портів Маріуполя та тимчасового обмеження роботи інших портів, експорт сільськогосподарської продукції, металів і промислових товарів значно ускладнився.

- Зруйнована інфраструктура

Збройні дії призвели до пошкодження залізничних вузлів, мостів та доріг. Це підвищило час транзиту вантажів та ризик пошкодження товарів, особливо для швидкопсувних продуктів та хімічної продукції.

- Ризики для автомобільного транспорту

Обмежена кількість безпечних міжнародних кордонів збільшила навантаження на окремі пункти пропуску. Наприклад, через кордон з Польщею, який став головним маршрутом для експорту зерна, щодня проходить понад 3 тис. вантажних автомобілів, що створює затори та збільшує витрати на логістику.

Альтернативні логістичні маршрути

- Залізничні маршрути через ЄС

Українські залізничні компанії активно використовують маршрути через Польщу, Словаччину, Угорщину та Румунію для доставки товарів у ЄС. Наприклад, контейнерні поїзди зі Львова та Києва доставляють продукцію до Німеччини та Чехії за 4–5 днів, що значно швидше, ніж морський шлях через альтернативні порти.

- Маршрути через Румунію та Туреччину

Для експорту зерна та агропродукції активно використовується порт Констанца в Румунії. Звідти товари транспортуються морем до країн Північної Африки та Близького Сходу. Також через Туреччину налагоджено перевезення контейнерів до Середземноморських портів, що забезпечує вихід на нові ринки.

- Автомобільні маршрути до країн ЄС

Малі та середні підприємства переорієнтувалися на автомобільний транспорт, доставляючи продукцію до польських, румунських та угорських складів. Такі маршрути забезпечують безпосередню доставку «від складу до складу», але мають обмеження щодо обсягу вантажу та термінів.

- Мультиmodalні рішення

В умовах війни мультиmodalні перевезення стають критично важливими. Наприклад, зерно може транспортуватися залізницею до польського порту Гдиня або румунського порту Констанца, а далі – морем до кінцевого споживача. Це дозволяє мінімізувати ризики простою та оптимізувати витрати.

За даними Міністерства аграрної політики, експорт зернових у 2023 році через альтернативні маршрути склав близько 15 млн тонн, що складає приблизно 70% довоєнного рівня.

Вантажопотік через Польщу збільшився на більше ніж 60% порівняно з 2021 роком, що створило додаткове навантаження на прикордонну інфраструктуру.

Через порт Констанца українські експортери доставляють до 5 млн тонн зерна на рік, що значно компенсує обмеження морського експорту через Чорне море.

У сучасних умовах українські підприємства змушені адаптувати логістику до обмежених маршрутів, використовуючи комбіновані та мультимодальні рішення. Гнучкість і швидка адаптація дозволяють підтримувати зовнішньоекономічну діяльність навіть за складних умов війни. Успішні приклади адаптації демонструють, що стратегічне планування маршрутів, диверсифікація транспортних каналів та використання нових логістичних вузлів є критично важливими для забезпечення конкурентоспроможності українського експорту.

3. Організація міжнародних перевезень та документообіг

Організація міжнародних перевезень є критичним елементом зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Вона включає комплексне планування логістики, правильний вибір транспортного засобу, складування, координацію між учасниками ланцюга поставок та документальне оформлення вантажу. Ефективна організація перевезень дозволяє мінімізувати витрати, скоротити час доставки та знизити ризики, пов'язані з пошкодженням або затримкою вантажу.

1. Логістичне планування

Логістичне планування починається з визначення оптимального маршруту, вибору транспорту та складування товарів. При виборі маршруту враховуються такі фактори: вартість перевезення, швидкість доставки, доступність транспортної інфраструктури та політичні ризики. Наприклад, українські експортери агропродукції після блокади морських портів активно використовують мультимодальні маршрути через Польщу та Румунію: зерно спочатку доставляється залізницею до портів Гдиня або Констанца, а далі морем до країн Північної Африки та Середземномор'я.

Для підприємств з високотехнологічними товарами (наприклад, ІТ-обладнання чи електронні компоненти) пріоритетним є авіатранспорт через швидкість доставки та мінімізацію ризику пошкодження. Водночас для масових вантажів, таких як сталь, зерно або хімічна продукція, більш вигідним є морський або залізничний транспорт.

Складування також є важливим аспектом. Правильна організація складів дозволяє оптимізувати час обробки вантажу, забезпечити безпеку товарів та дотримання умов зберігання, наприклад контроль температури та вологості для харчових продуктів. Використання складських технологій, таких як WMS-системи (Warehouse Management System), дозволяє відстежувати товар у режимі реального часу.

2. Документація у міжнародній логістиці

Документальне забезпечення міжнародних перевезень є обов'язковим і включає:

Накладні: CMR (для автомобільного транспорту), Bill of Lading (для морських перевезень), Air Waybill (для авіаперевезень). Ці документи підтверджують договір перевезення та права власності на вантаж.

Сертифікати походження: необхідні для підтвердження країни виробництва товару та для користування преференційними ставками мит.

Страхові документи: страхування вантажів від пошкоджень, втрати або затримки, а також поліси на покриття ризиків перевезення (страхування вантажів, відповідальності перевізника).

Супровідні документи: комерційні інвойси, пакувальні листи, дозволи на транзит або ліцензії у разі обмеженого експорту/імпорту.

Наприклад, при перевезенні українського зерна через порт Констанца вантаж супроводжується Bill of Lading, сертифікатом походження та страхуванням вантажу на випадок пошкодження в морському порту.

3. Контроль та відстеження вантажів

Сучасні технології дозволяють відстежувати переміщення вантажів у реальному часі. Для цього використовуються GPS-трекери, системи

супутникового моніторингу та інтегровані SCM-системи (Supply Chain Management). Ці інструменти дозволяють підприємствам прогнозувати час прибуття вантажу, реагувати на затримки та зменшувати ризики втрати або пошкодження продукції.

Наприклад, великі українські агрохолдинги застосовують IoT-сенсори на контейнерах для контролю температури та вологості зерна під час залізничного та морського транспортування, що дозволяє зберігати якість продукції та уникати штрафів від міжнародних покупців.

4. Використання цифрових технологій

ERP-системи (Enterprise Resource Planning) дозволяють інтегрувати всі процеси логістики та документообігу в єдину платформу. Big Data та аналітичні інструменти дають можливість прогнозувати затримки, оптимізувати маршрути та управляти запасами на складах.

Наприклад, українські експортери металу використовують SCM-системи для планування одночасного завантаження кількох портів, що дозволяє уникнути черг на кордоні та скоротити час доставки до клієнтів у Європі.

Організація міжнародних перевезень та належний документообіг є ключовими елементами успішної зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Комплексне логістичне планування, правильний вибір транспортних засобів, дотримання міжнародних стандартів документації та застосування цифрових технологій дозволяють мінімізувати ризики, скоротити витрати та забезпечити своєчасну доставку товарів на зовнішні ринки. Для українських підприємств у сучасних умовах війни ефективна організація логістики стає критичною для підтримки конкурентоспроможності та стабільності експорту.

4. Логістичні виклики та ризики для українських підприємств

Логістика в зовнішньоекономічній діяльності завжди була важливим елементом ефективного функціонування підприємства. Для українських компаній вона набуває особливого значення через специфіку геополітичного розташування країни, активну участь у світовій торгівлі та виклики, пов'язані з війною, обмеженням портової інфраструктури та змінами міжнародних маршрутів. В умовах війни логістичне забезпечення ЗЕД стикається із низкою нових викликів і ризиків.

1. Логістичні виклики.

Перший і найочевидніший виклик для українських експортерів – обмеження доступу до морських портів Чорного моря. З початку війни в 2022 році блокада портів Одеси, Чорноморська та Південного суттєво ускладнила експорт зерна, металу, олійних культур та інших товарів. За даними Мінагрополітики, на піку блокади близько 20 млн тонн зерна залишалися заблокованими в українських елеваторах, що створювало ризик псування продукції та економічні втрати для фермерів і агрохолдингів.

Другий виклик – пошук альтернативних маршрутів. Після блокади морських шляхів значну частину вантажів перенаправили через залізничні та автомобільні маршрути до портів Польщі, Румунії, Словаччини та Туреччини. Так, український зерновий експорт через залізницю до портів Гдиня та Констанца збільшився майже втричі у порівнянні з 2021 роком. Але це підвищує логістичні витрати: за даними Світового банку, транспортування тонни зерна залізницею до польського порту коштує на 30–40% дорожче, ніж морем до Чорного моря.

Третій виклик – зростання цін на транспортні послуги та енергоресурси. В умовах війни та глобальної енергетичної кризи тарифи на дизельне паливо, електроенергію та морські перевезення зросли на 20–50% у порівнянні з довоєнними рівнями. Це безпосередньо впливає на собівартість продукції та конкурентоспроможність українських експортерів на зовнішніх ринках.

Четвертий виклик – пошкодження інфраструктури. Деякі залізничні вузли та автомагістралі були частково зруйновані або обмежені через бойові дії, що підвищує ризики затримок та втрати вантажу. Наприклад, у 2022 році пошкодження залізничного мосту в Донецькій області призвело до багатогодинних простоїв вантажних потягів, що затримало постачання промислової продукції в порти ЄС.

2. Основні ризики логістики

Логістичні ризики українських підприємств включають:

Ризики затримок доставки: через обмеження маршрутів, погодні умови або контроль на кордонах.

Ризики пошкодження вантажу: під час перевантажень, транспортування на великі відстані або у непридатних умовах.

Ризики втрати вантажу: через крадіжки, аварії або військові дії.

Фінансові ризики: збільшення витрат на транспорт, страхування, митні платежі.

Юридичні ризики: зміни митного та торгового законодавства в країнах транзиту.

Українські підприємства застосовують комплексні методи для зниження цих ризиків:

Диверсифікація маршрутів: використання кількох портів, залізничних і автомобільних коридорів. Наприклад, агрохолдинг «МХП» одночасно експортує продукцію через Польщу, Румунію та Туреччину.

Страхування вантажів: покриває ризики пошкодження, затримки або втрати вантажу. Страхові компанії пропонують поліси для морських, залізничних та автомобільних перевезень.

Використання цифрових технологій: GPS-трекери, ERP та SCM-системи дозволяють відстежувати вантаж у реальному часі та оперативно реагувати на відхилення від маршруту.

Оптимізація складування: правильне розташування складів і контроль умов зберігання знижують втрати товару.

Дотримання міжнародних стандартів: стандарти пакування, маркування та сертифікації забезпечують мінімізацію ризиків при проходженні митного та технічного контролю.

Практика сучасних логістичних рішень українських підприємств:

Агропромислові підприємства: використання контейнерних поїздів «зерновий експрес» до портів Польщі та Румунії, що дозволяє скоротити час доставки на 30–40%.

Металургійні компанії: перевезення сталі залізницею до порту Констанца з використанням систем моніторингу температури та вологості для збереження якості продукції.

Виробники харчової продукції: пакування у спеціальні контейнери з контролем клімату та GPS-моніторингом для відправок у країни ЄС та Близького Сходу.

Для українських підприємств логістика у зовнішньоекономічній діяльності стала не лише питанням ефективності, а й питанням виживання у складних умовах війни та глобальних економічних потрясінь. Управління логістичними ризиками, диверсифікація маршрутів, страхування вантажів, застосування цифрових технологій та дотримання стандартів дозволяють підтримувати стабільність експорту, зменшувати фінансові та операційні ризики та забезпечувати конкурентоспроможність українських товарів на міжнародних ринках.

Питання для самоконтролю

1. Розкрийте поняття «міжнародна логістика» та її значення для ЗЕД.
2. Назвіть основні складові логістичного ланцюга у зовнішній торгівлі.
3. Які фактори впливають на вибір виду транспорту в міжнародних перевезеннях?
4. Поясніть, як логістичні витрати впливають на експортну та імпорتنу ціну.

5. Яку роль відіграють Incoterms у розподілі логістичних витрат і ризиків?

6. Охарактеризуйте функції логістичного оператора у ЗЕД.

7. У чому полягає специфіка митної логістики?

Практичні завдання

Завдання 1.

ТОВ «SteelExport UA» експортує металеві конструкції до Чехії.

Вихідні дані:

обсяг партії – 80 т;

маршрут – м. Дніпро → м. Брно;

варіанти доставки:

1) автомобільний транспорт – 75 євро/т, термін доставки – 4 дні;

2) залізничний транспорт – 55 євро/т, термін доставки – 7 днів.

Завдання:

а) Розрахуйте загальні логістичні витрати за кожним варіантом.

б) Порівняйте варіанти за критеріями «вартість – термін – ризики».

в) Обґрунтуйте вибір оптимального виду транспорту.

Завдання 2.

ПП «TechImport» імпортує електронні компоненти з Південної Кореї до України.

Завдання:

а) Побудуйте логістичну схему імпортової поставки (від заводу до складу імпортера).

б) Визначте ключові логістичні етапи та відповідальних учасників.

в) Запропонуйте заходи з оптимізації логістичного ланцюга.

Завдання 3.

Порівняйте використання власної логістичної служби та залучення 3PL-оператора у ЗЕД за такими критеріями:

- рівень витрат;

- гнучкість і швидкість доставки;
- ризики;
- доцільність для малого, середнього та великого бізнесу.

Самостійна робота студентів

Питання до вивчення

- 1.Яким чином зміна глобальних логістичних ланцюгів після 2022 року вплинула на вартість і терміни доставки українських товарів?
- 2.Які альтернативні маршрути та мультимодальні перевезення є ефективними для оптимізації логістики українських експортерів?
- 3.Як цифрові технології (блокчейн, системи відстеження вантажів) можуть підвищити ефективність логістики в ЗЕД?
- 4.Яку роль відіграють логістичні хаби (наприклад, у Польщі чи Румунії) у забезпеченні оптимальної доставки українських товарів?

Список літератури:

- 1.Завербний А., Дзуліт З., Вуек Х. Особливості формування логістичних ланцюгів в умовах війни та у післявоєнний період. *Економіка та суспільство*. 2022. №43. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-43-54>
- 2.Завербний А., Ломага Ю. Проблеми та перспективи формування логістичних ланцюгів постачання у воєнний період за умов активізування євроінтеграції. *Економіка та суспільство*. 2022. №45. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-45-23>
- 3.Озарко К. С. Особливості логістичних процесів у воєнний період: проблеми та перспективи розвитку. *Економічний вісник Донбасу*. 2022. № 2 (68). С. 74–78. DOI: [https://doi.org/10.12958/1817-3772-2022-2\(68\)-74-78](https://doi.org/10.12958/1817-3772-2022-2(68)-74-78)
- 4.Ковальова М. Логістичне забезпечення зовнішньоторговельних операцій в сучасних умовах. *Економіка та суспільство*. (62). 2024. №62. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-62-34>

5.Карбовська Л.О., Каліна І.І., Мазур Ю.В. Логістичне управління зовнішньоекономічною діяльністю аграрних підприємств: виклики та можливості. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. №62. 2025. URL:<http://vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2025/62-2025/14.pdf>

6.Про закриття морських портів: Наказ Міністерства інфраструктури України від 28.04.2022 р. № 256. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0470-22#Text> (дата звернення: 25.10.2023).

ТЕМА 11. ЦІНОУТВОРЕННЯ В ЗЕД

- 1.Поняття та значення ціноутворення у ЗЕД
- 2.Методи визначення ціни у зовнішньоекономічній діяльності
- 3.Вплив валютних коливань та зовнішніх факторів на ціноутворення
4. Стратегії ціноутворення для українських експортерів

Мета теми – формування системних теоретичних знань і практичних навичок у сфері ціноутворення в зовнішньоекономічній діяльності підприємств. У процесі заняття студенти повинні оволодіти методологічними підходами до формування експортних та імпорتنих цін, навчитися враховувати вплив валютного курсу, митних платежів, логістичних витрат, податкових зобов'язань і комерційних ризиків на кінцеву ціну зовнішньоекономічної операції.

1. Поняття та значення ціноутворення у зовнішньоекономічній діяльності підприємства

Ціноутворення у зовнішньоекономічній діяльності (ЗЕД) є ключовим елементом управління підприємством, що визначає економічну ефективність експорту та імпорту товарів і послуг. Ціна в міжнародній торгівлі не лише відображає вартість продукції, а й враховує широкий спектр факторів: витрати на виробництво та логістику, податкові та митні платежі, валютні ризики, особливості ринків збуту та конкурентне середовище. Визначення оптимальної ціни для експорту чи імпорту є стратегічним завданням, оскільки вона впливає на прибутковість підприємства, його конкурентоспроможність на зовнішньому ринку та довгострокову стабільність фінансових результатів.

В економічній теорії ціна у ЗЕД розглядається як економічний механізм регулювання попиту та пропозиції на міжнародних ринках. Вона одночасно виконує функції стимулювання виробництва, розподілу ресурсів та конкурентної взаємодії між компаніями. Важливо, що на міжнародних ринках

ціна є не статичним показником, а динамічним інструментом, що змінюється під впливом зовнішніх факторів: валютних коливань, тарифних та нетарифних обмежень, геополітичної ситуації та глобальної конкуренції.

На практиці українські підприємства, що займаються експортом продукції агропромислового комплексу, металургії або ІТ-послуг, стикаються з численними викликами ціноутворення. Наприклад, у 2022–2023 роках середня експортна ціна української пшениці коливалася від 290 до 370 доларів США за тонну залежно від порту відвантаження та умов доставки, що визначалося не лише світовими цінами на зерно, а й логістичними витратами через блокаду морських портів та змінами у транспортних маршрутах через Польщу, Румунію та Туреччину. Це яскраво ілюструє, що ціноутворення у ЗЕД тісно пов'язане з управлінням ризиками та вибором оптимальної стратегії експорту.

Для підприємств імпортного спрямування ціноутворення також має вирішальне значення. Наприклад, українські компанії, що імпортують промислове обладнання з Німеччини, враховують не лише вартість самої продукції, а й митні платежі, ПДВ на імпорт, транспортні витрати та можливі валютні коливання. Так, при купівлі верстата вартістю 100 000 євро реальна собівартість для українського підприємства могла сягати 115 000–120 000 євро після додавання всіх платежів, що потребує точного розрахунку та планування фінансових потоків.

Ціноутворення виконує також стратегічну роль у формуванні конкурентних переваг. Наприклад, компанії, які експортують агропродукцію до ЄС, можуть застосовувати різні стратегії: встановлювати низьку ціну для захоплення частки ринку або формувати преміальну ціну на основі органічної продукції та сертифікації якості. За даними Держстату України, частка української органічної продукції на світовому ринку у 2023 році складала близько 1,5%, але завдяки високим цінам на сертифіковані товари деякі компанії отримували прибуток понад 20% на експортній операції, що значно перевищує прибутковість традиційної продукції.

Важливим аспектом є взаємозв'язок ціни та умов поставки. Застосування інкотермс (Incoterms 2020) дозволяє чітко розмежувати обов'язки продавця та покупця, що безпосередньо впливає на формування кінцевої ціни контракту. Наприклад, умова FOB (Free on Board) передбачає, що продавець забезпечує доставку товару на борт судна у порту відвантаження, після чого всі витрати та ризики переходять на покупця. Це дає можливість експортеру встановлювати ціну з урахуванням мінімізації витрат на логістику та ризики, водночас залишаючи конкурентну перевагу на ринку.

Ціна у ЗЕД є не лише економічним, а й політичним інструментом. Державні регулятори можуть впливати на експортні ціни через тарифні обмеження, податкові пільги або субсидії, стимулюючи експорт стратегічних товарів та підтримуючи баланс зовнішньої торгівлі. Так, у 2022 році Україна встановила нульове експортне мито на кукурудзу для стимулювання експорту до країн ЄС та Азії, що дозволило підвищити конкурентоспроможність українських агропідприємств та зменшити складські надлишки.

Підсумовуючи, ціноутворення у ЗЕД є комплексним процесом, що поєднує економічну, фінансову та стратегічну складові. Ефективне управління ціною дозволяє підприємствам забезпечувати фінансову стабільність та прибутковість; підвищувати конкурентоспроможність на зовнішніх ринках; управляти ризиками валютних коливань та змінами умов доставки; коригувати стратегію маркетингу та продажів залежно від попиту та специфіки ринку.

2. Методи визначення ціни у зовнішньоекономічній діяльності

Визначення ціни у зовнішньоекономічній діяльності (ЗЕД) є критично важливим етапом організації експорту та імпорту, оскільки вона безпосередньо впливає на прибутковість підприємства, конкурентоспроможність на ринку та ефективність управління ризиками. У міжнародній торгівлі застосовуються кілька основних методів ціноутворення, які дозволяють підприємству обрати оптимальну стратегію залежно від

специфіки товару, ринку та контрактних умов. Ці методи можна поділити на три великі групи: методи на основі витрат, методи на основі ринку та методи на основі конкуренції.

1. Вартісний (Cost-based) метод

Цей метод передбачає визначення ціни на основі собівартості продукції або послуги плюс прибуткова націнка. Він є найбільш традиційним і широко застосовується для товарів, виробничі витрати на які добре контролюються. У міжнародній практиці часто використовується формула: $\text{Ціна} = \text{Собівартість виробництва} + \text{Логістика} + \text{Митні платежі} + \text{Податки} + \text{Прибуток}$.

Наприклад, українська компанія з виробництва металевих конструкцій визначає собівартість продукції на рівні 800 доларів за тонну, додає транспортні витрати до порту у розмірі 50 доларів, митні платежі 20 доларів та бажану маржу 15%, отримуючи експортну ціну близько 987 доларів за тонну. Вартісний метод простий у застосуванні та забезпечує контроль над прибутковістю, але не завжди враховує попит на ринку та поведінку конкурентів.

2. Ринковий (Market-based) метод

Ринковий метод визначає ціну на основі аналізу попиту та пропозиції на зовнішньому ринку. Підприємство досліджує ціни конкурентів, оцінює готовність покупців платити певну суму та адаптує власну ціну відповідно до ринкових умов. Цей метод особливо актуальний для нових продуктів або висококонкурентних ринків.

Наприклад, українські виробники органічної продукції, що експортують до Німеччини, орієнтуються на ринкові ціни на аналогічні товари, встановлені конкурентами, а також враховують сертифікацію органічності та преміум-якість. У 2023 році ринкова ціна на тонну сертифікованої органічної пшениці складала 420–450 доларів, хоча собівартість виробництва була близько 350 доларів, що забезпечувало достатній рівень рентабельності та відповідало європейським стандартам.

3. Конкурентний (Competition-based) метод

Метод, що базується на цінах конкурентів, застосовується для позиціонування товару на ринку або для боротьби за частку ринку. Ціна встановлюється нижче або на рівні конкурентів для залучення покупців, або вище, якщо компанія позиціонує свій продукт як преміальний.

Наприклад, українські виробники ІТ-послуг, які конкурують на ринку аутсорсингу в США, часто встановлюють ціни на 10–15% нижче від американських компаній, щоб завоювати контракти, водночас підтримуючи високий рівень якості. Такий підхід дозволяє швидко увійти на ринок і збільшити обсяг контрактів.

4. Методи визначення ціни з урахуванням валютних коливань

Для підприємств, що здійснюють ЗЕД, важливо враховувати ризики валютних коливань, оскільки прибуток у національній валюті може суттєво змінюватися. Використовуються стратегії фіксованих цін у валюті контракту або застосування фінансових інструментів хеджування (форварди, опціони).

Наприклад, у 2022 році українські експортери кукурудзи, що укладали контракти в доларах США, ризикували отримати нижчий прибуток через девальвацію гривні. Вони застосовували фіксацію ціни у доларах та банківські хеджингові інструменти, що дозволяло застрахуватися від валютних втрат.

5. Інші спеціальні методи

Психологічне ціноутворення – використовується при експорті товарів споживчого попиту; наприклад, українські виробники шоколадних виробів на європейському ринку встановлюють ціну 4,99 євро замість 5,00, що сприймається споживачем як вигідна пропозиція.

Ціноутворення на основі життєвого циклу продукту – підходить для нових продуктів, що експортуються; на початковій стадії ціна може бути високою (skimming), а потім знижуватися для розширення ринкової частки.

«Миронівський хлібопродукт» (МХП) при експорті курятини до ЄС орієнтується на ринкові ціни з корекцією на транспортні витрати та логістику, що забезпечує рентабельність близько 18–20%.

Українські ІТ-компанії, що постачають програмні рішення до США та ЄС, застосовують метод конкурентного ціноутворення з урахуванням курсу долара та ставок податків у країні-покупці.

Виробники органічних продуктів та меду встановлюють преміальні ціни на європейському ринку, орієнтуючись на ринкову цінність сертифікації та бренду, навіть якщо собівартість значно нижча.

Правильний вибір методу ціноутворення дозволяє підприємству досягати кількох стратегічних цілей: забезпечення прибутковості, стабільності фінансових потоків, конкурентоспроможності продукції на зовнішніх ринках та мінімізації ризиків, пов'язаних із валютними коливаннями, тарифами і логістичними витратами. Успішне ціноутворення стає одним із ключових чинників виходу на зовнішні ринки та підтримки сталого розвитку підприємства у глобальній економіці.

3. Вплив валютних коливань на ціноутворення та стратегії управління цінами

Валютні коливання є одним із ключових чинників, що впливають на ціноутворення у зовнішньоекономічній діяльності підприємства. Для українських компаній, які здійснюють експорт або імпорт, зміни курсу гривні по відношенню до долара США, євро та інших валют можуть суттєво впливати на прибутковість контрактів, конкурентоспроможність товару та фінансову стабільність компанії. З огляду на це підприємства повинні не лише враховувати валютні ризики при визначенні ціни, а й розробляти комплексні стратегії управління цими ризиками.

1. Вплив валютних коливань на ціни експорту та імпорту

Коливання валют безпосередньо впливають на виручку від експорту та вартість імпорту сировини. Наприклад, якщо український експортер кукурудзи уклав контракт із ціною 200 доларів за тонну, а курс гривні до долара у момент поставки значно ослабне, виручка в національній валюті зменшиться, що може

призвести до збитків. Аналогічно, імпортер обладнання з ЄС стикається з подорожчанням імпорту, якщо євро зміцнюється по відношенню до гривні.

З історичних даних видно, що у період кризи 2014–2015 років українські експортери сільськогосподарської продукції отримували значно більше в гривні за той самий обсяг товару через падіння курсу національної валюти, що збільшувало прибутковість у національній валюті, але створювало ризики у довгостроковому плануванні.

2. Стратегії управління цінами в умовах валютних ризиків

Для мінімізації негативного впливу валютних коливань підприємства застосовують кілька основних стратегій:

Фіксація ціни у валюті контракту – найпоширеніший метод, коли ціна визначається у доларах або євро. Це дозволяє експортеру отримати стабільну виручку незалежно від коливань гривні. Наприклад, українські виробники зерна часто укладають контракти на поставку в доларах США з фіксованою ціною на сезон.

Хеджування валютних ризиків – використання фінансових інструментів (форварди, ф'ючерси, опціони) для страхування від небажаних коливань валютного курсу. Наприклад, компанія, що експортує металоконструкції, може зафіксувати курс долара на 3 місяці вперед, забезпечивши стабільний прибуток.

Цінові корекції у контрактах – передбачення механізмів індексації ціни залежно від коливань валютного курсу. Це дозволяє гнучко реагувати на ринок і зменшує фінансові ризики обох сторін.

Встановлення ціни у місцевій валюті покупця – менш поширений метод, який може полегшувати укладання контракту та підвищує привабливість пропозиції для іноземного покупця, але збільшує валютний ризик для експортеру.

3. Вплив валютних коливань на конкурентоспроможність

Курс валюти також впливає на позицію українських підприємств на міжнародному ринку. Наприклад, під час девальвації гривні українські товари

стають дешевшими для закордонних покупців, що підвищує обсяг експорту. Але водночас зростають витрати на імпортні матеріали та обладнання, що може негативно вплинути на маржинальність продукції.

Прикладом може слугувати ІТ-сектор: українські ІТ-компанії отримують доходи у доларах та євро, тоді як витрати на частину сервісів та зарплати фіксуються у гривні. Девальвація гривні збільшує їх прибуток у національній валюті, підвищуючи можливості для інвестицій у розвиток та залучення нових клієнтів.

4. Використання комбінованих стратегій

Найбільш ефективні підприємства комбінують кілька методів: фіксування частини контрактів у валюті, хеджування, індексацію цін та аналіз ринку. Наприклад, компанія, що експортує медичне обладнання до ЄС, укладає контракти на 6–12 місяців із фіксованою ціною у євро, використовує форвардні контракти для покриття валютного ризику та застосовує динамічне коригування логістичних витрат у гривні, щоб забезпечити стабільну маржу.

«Миронівський хлібопродукт» (МХП) при експорті курятини у ЄС застосовує фіксування ціни у євро та хеджування форвардними контрактами на частину поставок.

Українські виробники органічної продукції укладають контракти з індексацією ціни залежно від курсу долара, щоб забезпечити стабільність виручки при зміні вартості логістики.

ІТ-компанії, що працюють із США, закладають у бюджет зарплати у гривні та частину витрат у валюті, що дозволяє гнучко реагувати на валютні коливання.

Отже, валютні коливання є невід’ємним фактором ціноутворення у ЗЕД. Для українських підприємств важливо не лише обирати метод формування ціни, а й розробляти комплексні стратегії управління валютним ризиком. Це дозволяє стабілізувати прибутковість, підвищити конкурентоспроможність продукції та мінімізувати негативні наслідки макроекономічних коливань на зовнішньому ринку.

4. Стратегії ціноутворення для українських експортерів

Ціноутворення на зовнішніх ринках є одним із ключових факторів конкурентоспроможності українських компаній. Особливо це актуально у сучасних умовах: війни, порушення логістичних ланцюгів, коливань валют та інтеграційних процесів у Європейський Союз. Стратегія ціноутворення визначає не лише прибутковість, а й здатність підприємства утримувати або розширювати частку ринку за кордоном.

1. Визначення цільової стратегії ціноутворення

Основними стратегіями є:

Стратегія проникнення на ринок (*penetration pricing*) – встановлення нижчих цін для швидкого завоювання ринку. В умовах війни цей підхід використовується обережно, оскільки ризики коливань витрат та логістики високі. Наприклад, українські виробники медичних виробів та харчової продукції, виходячи на нові європейські ринки, часто застосовують цю стратегію, пропонуючи конкурентні ціни для залучення перших клієнтів.

Стратегія преміум-ціни (*premium pricing*) – встановлення вищої ціни за рахунок якості, унікальних характеристик або сертифікації. Такий підхід характерний для української органічної продукції, крафтових товарів та ІТ-сервісів, де бренд та якість визначають споживчу цінність. Наприклад, органічні ягоди та мед українського виробництва продаються у ЄС дорожче за місцеві аналоги завдяки сертифікації EU Organic та екологічності виробництва.

Стратегія адаптивного ціноутворення (*dynamic pricing*) – ціна змінюється залежно від попиту, валютних коливань, транспортних витрат. Для експортерів, які працюють із ринками ЄС та США, це ключовий метод з урахуванням нестабільності логістики під час війни.

2. Врахування валютних та макроекономічних ризиків

Ціни українських експортерів повинні враховувати волатильність гривні та коливання цін на енергоносії, сировину і транспорт. Наприклад, зростання

вартості морських перевезень у 2022–2023 роках через блокаду чорноморських портів змусило аграрні компанії переглянути ціни на зерно та соняшникову олію для ЄС і Азії. Використання хеджування валютного ризику (форварди, опціони) та планування логістики через альтернативні маршрути (Польща, Румунія, Туреччина) дозволяє стабілізувати ціни.

3. Інтеграційні процеси та стандарти ЄС

Вступ до європейського ринку передбачає відповідність стандартам якості, сертифікації та упаковки. Це впливає на ціноутворення, оскільки підвищує собівартість товару. Наприклад, українські виробники молочної продукції, щоб постачати до Німеччини та Франції, повинні дотримуватись стандартів ISO, HACCP та EU packaging, що відображається у кінцевій ціні. Тобто ціна формується не лише з урахуванням виробничих витрат, а й додаткових сертифікаційних, логістичних та митних витрат.

4. Управління ризиками в ціноутворенні

В умовах війни підприємства стикаються з високими ризиками:

Логістичні ризики – збільшення витрат через обхід блокованих портів, використання дорожчих сухопутних маршрутів.

Валютні ризики – коливання гривні щодо долара та євро, що впливає на виручку та маржу.

Політичні ризики – зміни торговельних умов, санкції, митні обмеження.

Для їх мінімізації підприємства застосовують: комбіноване ціноутворення (фіксовані ціни для частини контрактів, адаптивні – для інших), включення логістичних витрат у ціну товару, використання страхових та хеджувальних механізмів.

Експортери нині використовують різні стратегії ціноутворення. Аграрний сектор – «Кернел» при експорті соняшникової олії до ЄС використовує динамічне ціноутворення з урахуванням коливань ціни нафти та логістики, а також фіксує частину контрактів у євро для стабільності. ІТ-сектор – SoftServe та EPAM встановлюють ціни на послуги у доларах США та коригують внутрішні бюджети під гривню, мінімізуючи валютні ризики. Легка

промисловість – українські виробники одягу для ЄС включають додаткові витрати на сертифікацію та стандарти упаковки, що підвищує кінцеву ціну, але забезпечує доступ до преміум-сегменту.

Сучасні українські експортери змушені враховувати комплексний набір факторів: війна, валютні коливання, інтеграція в ЄС, логістичні обмеження та вимоги стандартів. Стратегії ціноутворення мають поєднувати фіксацію цін, динамічне коригування, хеджування ризиків та врахування додаткових витрат на сертифікацію і логістику. Лише такий комплексний підхід дозволяє стабілізувати прибутковість, забезпечити конкурентоспроможність і адаптуватися до постійно змінюваних умов міжнародного ринку.

Питання для самоконтролю

1. Дайте визначення експортної та імпортної ціни у зовнішньоекономічній діяльності.
2. Назвіть основні елементи структури експортної ціни підприємства.
3. У чому полягає різниця між контрактною ціною та фактичною ціною ЗЕД-операції?
4. Які витрати включаються до повної собівартості експортної продукції?
5. Поясніть механізм впливу валютного курсу на формування ціни в ЗЕД.
6. Які види митних платежів враховуються при формуванні імпортної ціни?
7. Що таке мінімально допустима експортна ціна та як вона визначається?
8. Охарактеризуйте роль податків у процесі ціноутворення в ЗЕД.
9. У яких випадках доцільно застосовувати договірний метод ціноутворення?
10. Що таке базис ціни та як він пов'язаний з умовами поставки?
11. Назвіть основні помилки, яких припускаються підприємства при формуванні експортних цін.

Практичні завдання

Завдання 1.

ТОВ «AgroProduct UA» експортує пшеничне борошно до Польщі.

Вихідні дані:

виробнича собівартість – 320 євро/т;
адміністративні витрати – 25 євро/т;
внутрішнє транспортування – 30 євро/т;
міжнародне перевезення – 45 євро/т;
митне оформлення – 10 євро/т;
планова рентабельність – 18 %;
умови поставки – DAP, Краків.

Завдання:

- а) формуйте повну експортну собівартість 1 т продукції.
- б) Розрахуйте мінімальну експортну ціну з урахуванням запланованої рентабельності.
- в) Проаналізуйте, чи є отримана ціна конкурентоспроможною на ринку ЄС (умовно).

Завдання 2.

Підприємство-експортер розглядає можливість зміни умов поставки з EXW на CIF. Визначте, які додаткові витрати включаються до ціни за умов CIF.

Проаналізуйте, як зміниться контрактна ціна.

Обґрунтуйте доцільність такої зміни з позиції експортера.

Завдання 3.

ТОВ «MedTech Import» імпортує медичне обладнання з Німеччини.

Вихідні дані:

контрактна ціна – 50 000 євро;
міжнародне транспортування – 3 200 євро;
ввізне мито – 5 %;
ПДВ – 20 %;
митні та брокерські послуги – 1 100 євро;

внутрішнє транспортування – 1 400 євро.

Завдання:

- а) визначте повну імпорتنу собівартість обладнання.
- б) розрахуйте кінцеву імпорتنу ціну для підприємства.
- в) оцініть вплив митних платежів на загальну ціну імпорту.

Самостійна робота студентів

Ситуаційне завдання

ТОВ «TextileUA» експортує готовий одяг до Польщі та Чехії. Собівартість виробництва однієї партії продукції (1 000 одиниць) становить 18 000 євро. Додаткові витрати на логістику та страхування – 2 500 євро.

Компанія планує закласти норму прибутку на рівні 20 %. Водночас протягом періоду підготовки контракту курс євро до гривні коливався в межах 39,0–41,5 грн/євро, що створює валютні ризики.

На ринку Польщі середня ціна аналогічної продукції становить 23 євро за одиницю, у Чехії – 25 євро за одиницю.

Завдання:

1. Розрахуйте експортну ціну однієї одиниці продукції на основі методу «витрати - прибуток».
2. Проаналізуйте доцільність використання різних цін для польського та чеського ринків (цінова дискримінація).
3. Оцініть вплив валютних коливань на фінансовий результат експортної операції. Запропонуйте можливі інструменти хеджування валютних ризиків для даного підприємства.
4. Сформулюйте рекомендації щодо коригування цінової стратегії з урахуванням психологічних аспектів ціноутворення.

Список літератури:

1. Указ Президента України «Про індикативні ціни на товари при здійсненні суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України експортно-

імпортних операцій» від 10.02.1992 р. URL:
<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/691/94#Text>

2.Даниленко В.І., Дядик Т.В. Особливості маркетингового ціноутворення при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності в умовах військового стану. *Економічний простір*. 2022. №181. URL:
<https://prostir.pdaba.dp.ua/index.php/journal/article/view/1151>

3.Настанови ОЕСР щодо трансфертного ціноутворення для транснаціональних компаній та податкових служб (OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprise and Tax Administrations), 2010. URL:
http://www.svcmscentral.com/SVsitefiles/nlc/contenido/doc/073214_OECD%20TP%20Guidelines%20June%202010.pdf

4.Чиркова, Ю. Л., Квасниця, В. М. Цінова стратегія суб'єктів ЗЕД в Україні: особливості формування та напрями розвитку. *Економічний простір*. 2021. Вип. 171. С. 47-51. URL: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/171-8>

ТЕМА 12. СТРАХУВАННЯ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ОПЕРАЦІЯХ

1. Роль страхування в зовнішньоекономічній діяльності
2. Види страхування в ЗЕД
3. Страхові компанії та механізми страхування

Мета теми – формування ґрунтовних знань щодо сутності, ролі та механізмів страхування у зовнішньоекономічній діяльності підприємств. У процесі заняття студенти повинні засвоїти основні види ризиків, що виникають під час здійснення експортно-імпортних операцій, а також інструменти їх мінімізації за допомогою страхування.

1. Роль страхування в зовнішньоекономічній діяльності

Страхування є невід’ємною складовою сучасної зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) підприємств, оскільки забезпечує фінансову стабільність, знижує ризики та підвищує привабливість бізнесу для партнерів і інвесторів. Умови міжнародної торгівлі завжди пов’язані з високим рівнем невизначеності: зміни валютних курсів, політичні нестабільності, природні катастрофи, техногенні аварії або війни можуть призвести до серйозних фінансових втрат. Тому страхування виконує роль інструменту управління ризиками, дозволяючи підприємствам планувати діяльність і реалізовувати зовнішньоекономічні контракти більш впевнено.

Фіскальна функція страхування проявляється в тому, що страхові внески формують додаткові фінансові резерви для підприємства, що дає змогу уникнути надзвичайних витрат у випадку форс-мажору. Наприклад, українські експортні компанії, які здійснюють перевезення зернових до ЄС через Чорноморські порти, часто страхують вантажі від пошкодження або затримки. За даними Українського союзу страховиків, у 2022 році понад 70% морських вантажів аграрних підприємств були застраховані, що дозволило компенсувати

втрати, пов'язані з блокадою портів і необхідністю перенаправлення суден альтернативними маршрутами.

Страховання також відіграє ключову роль у зниженні комерційних ризиків. Компанії, що експортують товари, можуть стикатися з неплатоспроможністю покупців або затримкою платежів. Наприклад, програма експортного страхування, що реалізується Державним агентством з розвитку торгівлі України, дозволяє покривати ризики неплатежу до 90% вартості контракту. Завдяки цьому навіть малі та середні підприємства можуть виходити на нові ринки, не ризикуючи втратити значну частину капіталу. У 2021 році завдяки страхуванню кредитних ризиків понад 300 українських компаній отримали доступ до ринків ЄС і Азії, що сприяло зростанню їх експорту на 12%.

Політичні ризики також є важливою складовою зовнішньоекономічної діяльності. Для українських підприємств, що працюють на ринках Близького Сходу, Африки чи деяких країн СНД, страхування від націоналізації, змін законодавства або воєнних дій є критично необхідним. Міжнародні страхові компанії, такі як Euler Hermes, Coface, Swiss Re, пропонують поліси, що покривають ці ризики, а українські банки і державні програми надають аналогічні послуги для місцевих експортерів. За оцінками Європейського банку реконструкції та розвитку (ЄБРР), підприємства, які страхують політичні ризики, на 30–40% частіше успішно реалізують міжнародні контракти в нестабільних регіонах.

Важливим є також страхування логістичних і транспортних ризиків. Міжнародні вантажоперевезення включають численні етапи: перевантаження, транспортування різними видами транспорту, складування на митних або транзитних терміналах. Прикладом є морські перевезення українського зерна через порти Румунії та Польщі після 2022 року: страхові компанії покривали ризики пошкодження вантажу під час перевантаження та транспортування залізницею, що дозволяло зменшити втрати при збоях логістики. Без

страхування такі операції стали б надзвичайно ризикованими для малих і середніх експортерів.

Нарешті, страхування сприяє підвищенню конкурентоспроможності підприємства на зовнішніх ринках. Наявність страхового покриття для вантажу чи контракту підвищує довіру партнерів і фінансових інституцій. Наприклад, у 2023 році українські металургійні компанії, які постачають продукцію до Туреччини та ЄС, активно користуються страхуванням вантажів і ризиків неплатежу, що дозволяє укладати контракти на суму понад \$200 млн без високих авансових платежів. Цей інструмент стає особливо важливим у період військових дій, валютної нестабільності та складної інтеграції в міжнародні ланцюги постачання.

Таким чином, страхування у зовнішньоекономічній діяльності забезпечує комплексний захист підприємства: фінансовий, комерційний, політичний та логістичний. Воно дозволяє мінімізувати ризики, підвищити надійність контрактів та стабільність операцій, що особливо актуально для України в умовах війни, економічної нестабільності та активної інтеграції в міжнародні ринки. В результаті страхування стає не просто формальною вимогою або опцією, а стратегічним інструментом управління ризиками та підтримки сталого розвитку бізнесу на глобальному рівні.

2. Види страхування в зовнішньоекономічній діяльності підприємств

У зовнішньоекономічній діяльності підприємств страхування охоплює різні види ризиків, які можуть вплинути на фінансові результати, логістику, репутацію та стабільність бізнесу. Основні категорії страхування включають страхування вантажів, страхування кредитних ризиків, страхування політичних та воєнних ризиків, страхування валютних коливань і страхування відповідальності. Кожен із цих видів має специфічні цілі та інструменти, що дозволяє підприємствам адаптуватися до умов міжнародного ринку.

1. Страхування вантажів (Cargo Insurance)

Це найпоширеніший вид страхування для експортерів і імпортерів. Він покриває збитки, що можуть виникнути під час перевезення товарів морським, авіаційним, автомобільним або залізничним транспортом. Українські аграрні та металургійні компанії активно користуються цим видом страхування. Наприклад, під час експорту зерна через румунські порти у 2023 році понад 60% вантажів були застраховані, що дозволило покрити ризики пошкодження під час перевантаження або затримок у логістичних ланцюгах. Страхові поліси включають покриття за умовами «All Risk» (всі ризики) або «Free of Particular Average» (обмежене покриття), залежно від характеру вантажу та маршруту перевезення.

2. Страхування кредитних ризиків (Credit Insurance)

Цей вид страхування дозволяє підприємству захиститися від неплатежу контрагентів. Особливо важливий для малих та середніх підприємств, що експортують товари на нові або ризикові ринки. В Україні державна програма підтримки експортерів через Державне агентство з розвитку торгівлі пропонує страхування кредитних ризиків до 90% вартості контракту. Міжнародні компанії використовують подібні сервіси від Coface або Euler Hermes. За даними Світового банку, страхування кредитних ризиків сприяє підвищенню обсягу міжнародних контрактів МСП на 15–20% на рік.

3. Страхування політичних та воєнних ризиків (Political & War Risk Insurance)

Політичні ризики включають націоналізацію, зміну законодавства, обмеження на імпорт або експорт, воєнні дії та заворушення. Для українських компаній, що працюють на ринках Африки, Близького Сходу чи країн СНД, страхування цього типу є критично важливим. Наприклад, українські металургійні підприємства, що укладали контракти з Ірак і Ліван у 2022–2023 роках, страхували ризики затримки платежів або конфіскації вантажу, що дозволило забезпечити фінансову безпеку і підтримати відносини з

партнерами. Цей вид страхування покриває збитки, спричинені як діями третіх осіб, так і державними обмеженнями, включаючи воєнні дії та блокади портів.

4. Страхування валютних ризиків (Currency Risk Insurance)

Коливання валютних курсів можуть серйозно впливати на фінансові результати підприємств, що ведуть ЗЕД. Для українських компаній, які отримують оплату у доларах США або євро, зміни курсу гривні впливають на маржу та прибуток. Страхування валютних ризиків дозволяє фіксувати курс у договорі або компенсувати збитки від коливань. Наприклад, українські експортери зерна часто використовують форвардні контракти в поєднанні зі страхуванням валютних ризиків через банки та страхові компанії, що дозволяє мінімізувати вплив валютних коливань на прибутковість.

5. Страхування відповідальності (Liability Insurance)

Цей вид страхування покриває відповідальність підприємства за шкоду, заподіяну третім особам або партнерам у міжнародних контрактах. Наприклад, постачання продукції з дефектом або затримка поставки може призвести до штрафів і компенсацій. Страхові компанії надають поліси, що покривають ці витрати, що є особливо актуальним для виробників харчових продуктів, хімічної продукції або високотехнологічного обладнання.

Сучасні страхові продукти для ЗЕД активно інтегруються з цифровими технологіями. ERP-системи та платформи для управління ланцюгами поставок (SCM) дозволяють автоматично розраховувати страхові внески, відстежувати наявність полісів і формувати документи для митного та банківського контролю. Наприклад, великі агрохолдинги України використовують цифрові рішення для інтеграції страхових полісів у логістичні маршрути, що забезпечує швидку реакцію на форс-мажорні ситуації.

Різноманіття видів страхування дозволяє підприємствам обирати оптимальні інструменти для мінімізації конкретних ризиків, що виникають у зовнішньоекономічній діяльності. Для українських компаній, особливо в умовах війни, нестабільності валютного ринку та інтеграції в міжнародні ланцюги постачання, страхування стає не лише необхідністю, а стратегічним

інструментом стабілізації бізнесу, підвищення конкурентоспроможності та забезпечення довгострокового розвитку на глобальних ринках.

3. Страхові компанії та їх роль у зовнішньоекономічній діяльності підприємств

Страхові компанії є ключовими учасниками системи ризик-менеджменту в зовнішньоекономічній діяльності (ЗЕД). Вони не лише надають страхові продукти, а й виконують функцію консультантів, аналітиків та партнера у забезпеченні стабільності міжнародних операцій. Роль страхових компаній у ЗЕД багатогранна і включає оцінку ризиків, розробку полісів, моніторинг страхових випадків, а також допомогу у врегулюванні спорів між учасниками зовнішньоекономічних контрактів.

1. Класифікація страхових компаній у ЗЕД

Страхові компанії, що працюють у сфері ЗЕД, можна умовно поділити на три групи:

Національні страхові компанії – працюють на внутрішньому ринку та надають послуги українським підприємствам, що експортують або імпортують товари. Приклад – «ТАС», «УНІКА» та «PZU Україна». Ці компанії страхують вантажі, валютні ризики та відповідальність підприємств, часто за державною програмою підтримки експортерів.

Міжнародні страхові компанії – забезпечують глобальне покриття для українських компаній на зовнішніх ринках. Приклади – Coface, Euler Hermes, AIG, Allianz. Вони страхують політичні ризики, кредитні ризики та складні транспортні маршрути, які виходять за межі стандартного страхування вантажів.

Банківські та фінансові страхові підприємства – інтегровані у банківську систему, надають страхування при фінансуванні зовнішньоекономічних контрактів. Наприклад, державні банки або банки з міжнародним капіталом

страхують форвардні контракти, акредитиви або кредитні ризики для МСП, які виходять на нові ринки.

2. Функції страхових компаній у ЗЕД

Основні функції страхових компаній у зовнішньоекономічній діяльності можна поділити на такі:

Оцінка ризиків: страхові компанії аналізують потенційні загрози для вантажів, контрагентів, валютних операцій та політичної ситуації на ринку збуту. Наприклад, перед страхуванням експорту зерна до Африки компанія проводить аналіз ризиків пов'язаних із воєнними діями, політичною нестабільністю та сезонними погодними умовами.

Консалтинг та підтримка: страховики допомагають підприємствам обрати оптимальний вид страхування, форму полісу та рівень покриття. Великі агрохолдинги та промислові компанії часто отримують від страхових консультантів рекомендації щодо хеджування валютних ризиків або включення особливих умов у поліси вантажного страхування.

Моніторинг та превентивні дії: сучасні страхові компанії використовують технології GPS, супутникового моніторингу та систем ERP для відстеження вантажів, контролю умов перевезення та своєчасного реагування на форс-мажор. Наприклад, при експортуванні металопродукції до ЄС українські компанії отримують онлайн-статуси вантажу та рекомендації щодо перенаправлення у разі логістичних проблем.

Врегулювання страхових випадків: у випадку пошкодження вантажу, затримки платежу або форс-мажору страховик компенсує збитки згідно з умовами полісу. Це дозволяє підприємствам зберігати фінансову стабільність та продовжувати роботу на міжнародному ринку.

3. Приклади діяльності страхових компаній у ЗЕД України

Державна програма підтримки експортерів: У 2022–2023 рр. Державне агентство з розвитку торгівлі України спільно з національними страховиками страхувало кредитні ризики МСП на суму понад 1,2 млрд грн, що дозволило

компаніям укласти близько 800 міжнародних контрактів у країнах ЄС, Близького Сходу та Африки.

Українські аграрні компанії використовують страхування від Coface для покриття ризику неплатежу з боку африканських і азійських партнерів. Це дозволяє знизити фінансові втрати та безпечно розширювати географію продажів.

Страхування вантажів під час війни: у 2022–2023 рр. страхові компанії разом із логістичними операторами забезпечували покриття для зернових та металопрокату, що експортувалися через Польщу та Румунію. Застосування супутникового моніторингу і страхування політичних ризиків зменшило фінансові втрати на понад 15% у порівнянні з періодом без страхового покриття.

Сучасні страхові компанії активно впроваджують цифрові інструменти: ERP та SCM-системи дозволяють автоматизувати оформлення полісів та інтегрувати страхування у логістичні процеси.

Big Data та аналітика ризиків допомагають прогнозувати ймовірність страхових випадків на конкретних маршрутах та ринках.

Онлайн-платформи забезпечують миттєве оформлення полісів, перевірку контрагентів та відстеження стану вантажу.

Ситуація з міжнародними страховими компаніями після початку повномасштабної війни в Україні була неоднорідною та складною. Частина компаній суттєво переглянула свою участь, умови покриття та ризикові зони, але не пішла повністю з ринку. Можна виділити такі аспекти їх поведінки:

1. Певне обмеження діяльності та відмова від нових покриттів

Після початку війни деякі великі міжнародні страховики обмежили нові поліси або відмовилися страхувати деякі ризики в Україні. Це особливо стосувалося сфер, пов'язаних з торгівлею та кредитними ризиками.

Відомі європейські кредитні страховики, такі як Allianz Trade (колишній Euler Hermes), Coface та Atradius, тривалий час утримувалися від нових

контрактів по Україні після вторгнення, оскільки складно оцінювати ризики неплатежів та руйнувань

Частина кредитних програм була тимчасово зупинена або скоригована. Це не повністю відмова від ринку, але значне звуження доступних продуктів та критеріїв покриття.

2. Обмеження страхового покриття саме щодо воєнних ризиків

Для більшості міжнародних програм страхування воєнні ризики традиційно є виключенням (тобто не покриваються стандартними полісами). Це означає, що:

Більшість стандартних полісів не покривають збитків безпосередньо від бойових дій (обстріли, загроза безпеці, руйнування майна тощо) - це вказано в умовах договорів і підтверджено практикою ринку.

Міжнародні страховики вимагали від клієнтів укладати окремі поліси з покриттям воєнних ризиків, або використовують спеціальні програми гарантій разом із державними чи фінансовими партнерами.

У багатьох випадках війна стала причиною підвищення страхових премій (і вартості покриття), особливо для морських перевезень у Чорному морі, де тарифи за «war risk» виросли багаторазово порівняно з довоєнними рівнями.

3. Нові механізми для покриття воєнних ризиків

Незважаючи на обмеження в стандартних продуктах, міжнародні страховики та фінансові партнери запровадили спеціальні програми для України:

За підтримки Європейського банку реконструкції та розвитку (ЄБРР), брокерської компанії Aon та перестраховика MS Amlin створено механізм, що розширює доступ українських бізнесів до страхування воєнних ризиків. Це дозволяє місцевим страховикам пропонувати поліси з підтримкою міжнародного перестрахування.

Українські компанії (наприклад, INGO, Colonnade, UNIQA) почали пропонувати страхування «war risk» для вантажів на суші та транспорту, яке перестраховується міжнародними гравцями через ці програми.

Це свідчить про часткове включення міжнародних страховиків у ризикові сегменти через партнерські механізми, навіть якщо пряме страхування безпосередньо на українському ринку залишається складним.

Міжнародні страхові компанії не припинили повністю взаємодію з українським ринком, але:

вони обмежили нові поліси, особливо щодо кредитних та торгових ризиків після вторгнення;

вони традиційно не покривають прямі воєнні ризики у стандартних договорах;

частина компаній формують спеціальні продукти через партнерські програми і гарантії, щоб знову вийти на покриття ризиків, зокрема воєнних;

перестраховий доступ для українських страховиків було обмежено, що ускладнило повноцінне покриття та спонукало пошук нових схем.

4. Практичні аспекти страхування експортно-імпортних операцій

Страхування у зовнішньоекономічній діяльності є ключовим інструментом управління ризиками, що забезпечує захист підприємств від фінансових втрат у разі непередбачуваних обставин. Розглянемо практичні кейси українських та міжнародних компаній, які демонструють ефективне застосування страхових механізмів у ЗЕД, особливо в умовах високих політичних, економічних та логістичних ризиків.

1. Українські експортні компанії

Аграрний сектор. Українські аграрні компанії, які експортують зернові до ЄС та Азії, активно використовують страхування вантажів від морських ризиків і форс-мажорів. Наприклад, компанія «Нібулон», що здійснює морські перевезення зерна з порту Миколаїв, уклала договори страхування вантажів із

міжнародним перестраховиком MS Amlin, який забезпечує покриття ризиків пошкодження або затримки під час транспортування. У 2022 році в умовах блокади Чорного моря страховий захист дозволив компанії компенсувати втрати від простою флоту та перенаправлення вантажів через порти Румунії та Польщі.

Металургія та хімічна продукція. Компанії на кшталт «Метінвест» страхують експортну продукцію (метал, прокат) не лише від транспортувальних ризиків, а й від політичних ризиків, включаючи можливість введення санкцій проти партнерів чи неплатежі клієнтів. Для цього використовується комбінований інструмент – страхування вантажів + страхування торгового кредиту від Allianz Trade. Це дозволяє отримати гарантію оплати навіть у разі затримки платежів через неплатоспроможність імпортера або форс-мажорні обставини.

ІТ та високотехнологічні стартапи. Українські ІТ-компанії, що експортують програмне забезпечення та консалтингові послуги, використовують страхування відповідальності перед клієнтами та кіберризиків. Наприклад, компанія “SoftServe” страхує ризики збоїв у програмному забезпеченні або витоку даних, що дозволяє мінімізувати фінансові втрати у разі судових позовів закордонних замовників. Таке страхування особливо важливе для роботи на ринках США та ЄС, де високі штрафи за порушення кібербезпеки.

2. Міжнародні кейси

США - експорт продукції до Латинської Америки. Американські компанії, що постачають обладнання для нафтової та газової галузі, активно використовують страхування вантажів і торгового кредиту. Компанія Caterpillar Inc., наприклад, страхує поставки важкої техніки через океан за політикою «All Risks + War Risk», що включає покриття від блокування портів, пошкодження кораблів та неплатежів клієнтів.

Німеччина - автомобільна промисловість. Виробники на кшталт Volkswagen та BMW страхують поставки автомобільних комплектуючих до

різних країн світу, включаючи покриття від валютних ризиків та затримок на митниці. Це дозволяє гарантувати постачання та стабільність виробництва у глобальних ланцюгах доданої вартості.

Сінгапур - логістика та торгівля електронікою. Сінгапурські експортери електронних компонентів страхують вантажі від морських і авіаційних ризиків, а також використовуючи кредитне страхування через Coface та Euler Hermes, що дозволяє їм працювати з новими ринками без значних фінансових ризиків.

3. Використання комбінованих страхових продуктів

Важливим аспектом є використання комбінованих страхових схем, які покривають одразу кілька видів ризиків:

Вантаж + торговий кредит. Захист від фізичного пошкодження товару та неплатежів клієнта. Приклад: Метінвест для експорту металу.

Вантаж + форс-мажор + політичний ризик. Приклад: аграрні компанії України, що експортують зерно через Чорне море під час блокади.

Кіберризик + відповідальність перед клієнтом. Для ІТ-експортерів, що працюють із конфіденційною інформацією.

Страхування є обов'язковим елементом ефективного управління ризиками у ЗЕД, особливо в умовах війни та високої волатильності ринків.

Використання міжнародних перестраховиків дозволяє розширити покриття та отримати додаткову гарантію платежів.

Комбіновані продукти (вантаж + торговий кредит + політичний ризик) забезпечують максимальний захист і підвищують конкурентоспроможність на зовнішніх ринках.

Українські компанії можуть використовувати державні програми підтримки страхування експорту, наприклад через Укрексімбанк та партнерські механізми ЄБРР.

Ретельне документування і виконання умов страхових договорів є критично важливим для отримання страхових виплат.

Питання для самоконтролю

1. Дайте визначення страхування у зовнішньоекономічній діяльності.
2. Які основні ризики підлягають страхуванню у ЗЕД?
3. У чому полягає відмінність між страхуванням вантажу та страхуванням фінансових ризиків?
4. Хто є страхувальником і вигодонабувачем у ЗЕД-страхуванні?
5. Що таке страхова сума та страхова премія?
6. Які фактори впливають на розмір страхової премії у міжнародних перевезеннях?
7. У яких випадках страхування вантажу є обов'язковим або доцільним?
8. Як умови поставки Incoterms впливають на момент переходу ризиків?
9. Які документи підтверджують наявність страхового покриття?

Практичні завдання

Завдання 1.

ТОВ «AgroExport Plus» експортує кукурудзу до Італії.

Вихідні дані:

вартість товару – 120 000 євро;

умови поставки – CIF, порт Генуя;

страхове покриття – 110 % від вартості товару;

тариф страхової компанії – 0,6 %.

Завдання:

Визначте страхову суму.

Розрахуйте страхову премію.

Поясніть, чому за умов CIF страхування є обов'язком експортера.

Завдання 2.

Підприємство експортує електроніку до США морським транспортом.

Завдання:

- а)Визначте основні ризики під час транспортування.
- б)Обґрунтуйте доцільний вид страхового покриття («з відповідальністю за всі ризики», з частковою відповідальністю тощо).
- в)Запропонуйте додаткові заходи мінімізації ризиків.

Завдання 3.

Контракт передбачає поставку товару на умовах FOB. Визначте, яка сторона несе ризики після завантаження товару на судно. Проаналізуйте, чи зобов'язаний експортер страхувати вантаж. Обґрунтуйте доцільність добровільного страхування для кожної зі сторін.

Самостійна робота студентів

Питання для вивчення

- 1.Які види страхування вантажів найчастіше використовуються українськими підприємствами і як обрати оптимальний для конкретного товару?
- 2.Поясніть, яку роль відіграє страхування політичних ризиків для захисту українських експортерів на нестабільних ринках?
- 3.Вивчіть, які міжнародні страхові компанії пропонують найбільш вигідні умови для українських експортерів і за якими критеріями їх слід обирати?
- 4.Як страхові інструменти впливають на стабільність та планування зовнішньоекономічних операцій?

Список літератури

1. Наказ Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України «Про затвердження положень про правила страхування зовнішньоекономічних договорів (контрактів) та перестрахування приватного акціонерного товариства «Експортно-кредитне агентство» від 03.03.2020 № 386. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0386915-20>

2. Політика страхування зовнішньоекономічних договорів (контрактів) приватного акціонерного товариства «Експортно-кредитне агентство». 2024. URL: <https://www.esa.gov.ua/wp-content/uploads/2023/11/polityka-strahuvannya-zovnishnoekonomichnyh-dogovoriv-kontraktiv.pdf>

3. Семчук Ж. В., Процевят О. С., Скриньковський Р. М. Особливості страхування зовнішньоекономічної діяльності підприємств. *Ефективна економіка*. № 10, 2013. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2382>

4. Скриньковський Р. М., Візняк Ю. Я., Процевят О. С., Коропецький О. О. Діагностика системи страхування у сфері зовнішньоекономічної діяльності підприємства. *Бізнес-інформ*. 2021. № 2. <https://oaji.net/articles/2017/727-1493040139.pdf>

ТЕМА 13. ВАЛЮТНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТА ВАЛЮТНИЙ КОНТРОЛЬ

1. Основи валютного регулювання і валютного контролю
2. Валютні операції в ЗЕД
3. Валютний контроль: форми та механізми
4. Валютні ризики та методи їх хеджування

Мета теми – формування у студентів системного розуміння механізмів валютного регулювання та валютного контролю у зовнішньоекономічній діяльності підприємств. У процесі заняття студенти мають засвоїти правові, економічні та організаційні засади здійснення валютних операцій, порядок проведення валютних розрахунків за експортно-імпортними контрактами, а також вимоги державних органів щодо дотримання валютного законодавства.

1. Основи валютного регулювання та валютного контролю

Валютне регулювання та валютний контроль є ключовими інструментами держави для забезпечення стабільності національної валюти, регулювання зовнішньоекономічної діяльності та мінімізації валютних ризиків. Валютне регулювання передбачає систему заходів, спрямованих на вплив держави на валютні відносини та рух капіталу, тоді як валютний контроль є механізмом перевірки дотримання учасниками ЗЕД правил валютного законодавства.

Сутність валютного регулювання полягає у встановленні державою правил здійснення валютних операцій, регулюванні курсу національної валюти та контролі за її обігом у зовнішньоекономічних операціях. Валютне регулювання забезпечує баланс платіжного балансу країни, стабільність національної валюти, захист від надмірного валютного ризику та сприяє залученню іноземних інвестицій. В Україні валютне регулювання

визначається Законом України «Про валюту і валютні операції», прийнятим у 2020 році з метою спрощення і лібералізації валютних операцій для бізнесу та громадян.

Національний банк України виконує ключову роль у валютному регулюванні, забезпечуючи нагляд за дотриманням правил валютних операцій, встановлюючи порядок конвертації валюти та контролюючи валютні резерви держави. Крім того, НБУ визначає нормативи та ліміти для банків щодо здійснення операцій з іноземною валютою, встановлює офіційний курс гривні та проводить валютні інтервенції для згладжування надмірної волатильності. Наприклад, у 2022–2023 роках НБУ активно втручався на міжбанківському валютному ринку, щоб підтримати стабільність гривні під час військових дій, одночасно обмежуючи спекулятивні валютні операції.

Валютний контроль у свою чергу виконує функцію перевірки дотримання правил валютного регулювання. Він включає в себе первинний, поточний та ретроспективний контроль. Первинний контроль здійснюється безпосередньо під час проведення валютної операції банком або іншою фінансовою установою, поточний контроль передбачає регулярну перевірку дотримання законодавства учасниками ЗЕД, а ретроспективний – перевірку операцій після їх здійснення з метою виявлення порушень та накладення санкцій.

Суб'єктами валютних відносин в Україні є юридичні особи, фізичні особи-підприємці, банки та державні органи. Для здійснення зовнішньоекономічної діяльності суб'єкти повинні дотримуватись встановленого законодавством порядку відкриття валютних рахунків, проведення конвертацій, репатріації прибутку та звітності перед НБУ. Наприклад, експортерам дозволено перераховувати валютну виручку на рахунки в українських банках, зобов'язуючись конвертувати частину коштів у гривні, що є обов'язковою умовою підтримки валютної стабільності країни.

Валютне регулювання також охоплює валютні обмеження, які можуть бути законодавчими, адміністративними або економічними. Законодавчі обмеження – це норми, прописані в законах та постановах, що регулюють порядок здійснення валютних операцій. Адміністративні – це внутрішні нормативи банків, наприклад, обмеження на видачу готівкової валюти або на розміри валютних кредитів. Економічні обмеження застосовуються для стабілізації національної валюти через механізми курсової політики, валютних інтервенцій або лімітів на операції з іноземною валютою.

На практиці валютне регулювання та контроль тісно пов'язані з економічною політикою країни. Так, під час кризи 2014 року та повномасштабної війни з 2022 року український уряд і НБУ застосовували комплексні заходи валютного контролю: встановлення обов'язкової конверсії частини валютної виручки для експортерів, ліміти на купівлю валюти фізичними особами, обмеження на переказ коштів за кордон, а також контроль за виконанням валютних контрактів у банках. Це дозволило уникнути різкого падіння гривні та підтримати платіжний баланс.

Важливим елементом валютного регулювання є лібералізація валютних операцій для бізнесу, що стимулює зовнішньоекономічну діяльність. Наприклад, після прийняття нового валютного законодавства українські компанії отримали право відкривати валютні рахунки в будь-яких банках, здійснювати пряму оплату постачальникам без обов'язкової конверсії на рахунки в Україні, залучати прямі іноземні інвестиції та отримувати кредити в іноземній валюті. Це сприяє інтеграції українських підприємств у міжнародні ланцюги постачань та полегшує експортно-імпортні операції.

Таким чином, валютне регулювання та валютний контроль виконують комплексну роль: вони забезпечують стабільність національної валюти, контроль за виконанням валютних операцій, створюють умови для розвитку зовнішньоекономічної діяльності, а також дозволяють державі управляти валютними ризиками в умовах економічної нестабільності та зовнішніх шоків.

Підприємства, що здійснюють ЗЕД, повинні добре розуміти вимоги валютного законодавства та механізми контролю, оскільки порушення цих правил може призвести до штрафів, блокування рахунків або обмеження операцій, що безпосередньо впливає на ефективність бізнесу та його інтеграцію на міжнародний ринок.

2. Валютні операції в ЗЕД

Валютні операції у зовнішньоекономічній діяльності підприємств є основою ефективного здійснення експорту та імпорту товарів, послуг, капіталу та інвестицій. Вони забезпечують перерахунок національної валюти в іноземну та навпаки, а також регулюють рух валютних коштів між суб'єктами ЗЕД та банківською системою. Основні види валютних операцій в ЗЕД включають: відкриття рахунків у іноземній валюті, купівлю-продаж валюти, розрахунки за зовнішньоекономічними контрактами, конвертацію валютної виручки, репатріацію прибутку та інвестування в іноземну валюту.

Першим і ключовим кроком для будь-якого учасника ЗЕД є відкриття валютного рахунку в українському або закордонному банку. Законодавство України дозволяє компаніям відкривати рахунки як для отримання валютної виручки, так і для проведення розрахунків з іноземними контрагентами. Наприклад, великий український експортер зерна може відкрити валютний рахунок у євро або доларах США для отримання оплати від європейських та азійських покупців, що забезпечує швидкі міжнародні розрахунки та мінімізує ризик валютних коливань.

Конвертація валютної виручки є обов'язковим елементом валютних операцій для експортерів. Відповідно до чинного законодавства, частина отриманої іноземної валюти підлягає обов'язковій конверсії на гривні, що підтримує ліквідність національної валюти та стабільність фінансового ринку. Наприклад, під час 2022–2023 років українські агропідприємства змушені були

конвертувати до 50% валютної виручки на гривні, а решту коштів могли залишити на валютних рахунках для розрахунків із закордонними постачальниками обладнання чи добрив.

Розрахунки за зовнішньоекономічними контрактами можуть здійснюватися у різних формах: банківські перекази, акредитиви, інкасо та використання електронних платіжних систем. Кожен вид розрахунків має свої переваги та ризики. Наприклад, акредитив гарантує безпечну оплату при виконанні умов контракту, тоді як банківський переказ простіший і дешевший, але більше ризику для продавця, якщо контрагент не виконає зобов'язання.

Репатріація прибутку – це процес повернення коштів від іноземних дочірніх компаній чи партнерів до материнської компанії в Україні. Для цього компанії повинні дотримуватись правил валютного законодавства, наприклад, надавати банку підтвердження виконання контрактних умов та документів на сплату податків за кордоном. Репатріація особливо важлива для українських підприємств, що мають виробничі або збутові підприємства в ЄС або Азії.

Валютні кредити та інвестиції є ще одним видом операцій у ЗЕД. Українські компанії можуть залучати фінансування від міжнародних банків та фінансових організацій, таких як ЄБРР чи Світовий банк, у іноземній валюті для реалізації експортних проєктів або закупівлі обладнання. Наприклад, у 2021–2022 роках декілька великих агрохолдингів отримали кредити в євро для закупівлі сучасної техніки, що дозволило збільшити обсяги експорту зерна та продуктів переробки.

Валютний контроль під час операцій включає перевірку банками та НБУ дотримання умов валютного законодавства. Сюди входить контроль за обсягами конверсії виручки, правильністю оформлення контрактів, дотриманням валютних лімітів на операції та звітності. Порушення правил валютного контролю може призвести до штрафів, блокування рахунків або обмежень на здійснення подальших операцій.

Особливо важливим є управління валютними ризиками, що виникають у разі коливань курсу гривні до іноземних валют. Підприємства застосовують хеджування через форвардні контракти, валютні опціони або страхування валютних ризиків. Наприклад, експортна компанія може укласти форвардний контракт із банком на продаж доларів США через три місяці за фіксованим курсом, що дозволяє зафіксувати прибуток і зменшити ризик курсових коливань.

Важливою тенденцією останніх років стало цифрове валютне регулювання та онлайн-операції. Банки та фінансові платформи дозволяють підприємствам здійснювати валютні операції дистанційно, автоматично конвертувати кошти, отримувати інформацію про курси та ліміти в режимі реального часу, що особливо актуально для ЗЕД у період війни та обмеженого фізичного доступу до банківських установ.

Таким чином, валютні операції в ЗЕД є комплексним процесом, що включає відкриття валютних рахунків, конвертацію виручки, розрахунки за контрактами, репатріацію прибутку, інвестування та управління валютними ризиками. Для українських підприємств дотримання валютного законодавства та ефективне використання інструментів валютного регулювання є критично важливими для забезпечення стабільності бізнесу, мінімізації ризиків та інтеграції у міжнародні ринки.

3. Валютний контроль: форми та механізми

Валютний контроль є ключовим інструментом держави для регулювання зовнішньоекономічної діяльності та підтримки стабільності національної валюти. Він передбачає систему заходів, спрямованих на контроль за валютними операціями резидентів і нерезидентів, дотримання валютного законодавства та запобігання зловживанням, які можуть дестабілізувати фінансову систему країни. В Україні валютний контроль здійснюється на

підставі Закону України «Про валюту і валютні операції», постанов Національного банку та інших нормативних актів.

Валютний контроль поділяється на кількісні, якісні та документальні механізми.

1. Кількісний контроль передбачає встановлення обмежень на обсяги валютних операцій. Наприклад, для українських резидентів існують ліміти на перерахування коштів за кордон на користь іноземних партнерів без погодження з банком, що здійснює валютне обслуговування. Також НБУ визначає обмеження на частку валютних резервів, які можна використовувати для зовнішніх розрахунків підприємства. Кількісний контроль допомагає запобігти надмірному відтоку валюти з країни та зберегти стабільність гривні в умовах зовнішньоекономічної турбулентності.

2. Якісний контроль стосується видів операцій, які дозволено або заборонено проводити, а також умов їх здійснення. Наприклад, резиденти зобов'язані проводити конверсію валютної виручки від експорту продукції на українську гривню у визначені строки. Заборонено без погодження НБУ здійснювати фінансування нерезидентів, переведення валютних коштів у країни з високим ризиком фінансових махінацій, а також проведення операцій з країнами, що підпадають під санкції. Такий контроль дозволяє державі регулювати структуру валютних потоків і обмежувати операції, які можуть загрожувати економічній безпеці.

3. Документальний контроль передбачає перевірку повноти та достовірності документів, що супроводжують валютні операції. До таких документів належать контракти на зовнішньоекономічні поставки, інвойси, транспортні та митні документи, платіжні доручення, акредитиви. Наприклад, при експорті агропродукції українські компанії зобов'язані надати банки копії контракту та сертифікат походження товару, щоб правильно обліковувати валютні надходження та дотримуватися строків обов'язкової конверсії.

Сучасна практика валютного контролю в Україні значною мірою орієнтована на ризик-орієнтований підхід. Це означає, що банки та контролюючі органи приділяють особливу увагу операціям із високим потенційним ризиком порушення законодавства, наприклад, транзакціям із новими контрагентами, сумнівними юрисдикціями або великими обсягами валютних переказів. Решта операцій з низьким ризиком перевіряються у спрощеному режимі, що дозволяє підприємствам економити час та ресурси.

Ключовим інструментом валютного контролю є внутрішній контроль банків та їх комунікація з НБУ. Банки зобов'язані перевіряти документи клієнтів, дотримання термінів конверсії, коректність оформлення контрактів і відповідність операцій валютному законодавству. Порушення валютного законодавства може призводити до штрафів, блокування рахунків або відмови у проведенні операцій. Наприклад, у 2022–2023 роках ряд банків відмовлявся проводити операції з деякими компаніями через неповний пакет документів або невідповідність валютної виручки нормативам НБУ.

Інший механізм — зовнішній контроль, що передбачає перевірки податковими та фінансовими органами виконання валютного законодавства. У випадках великих обсягів імпорту чи експорту державні органи можуть вимагати додаткові документи, пояснення транзакцій та підтвердження джерел фінансування. Такий контроль особливо актуальний у контексті міжнародних фінансових програм та співпраці з банками ЄС, МВФ, ЄБРР, які вимагають прозорості валютних потоків.

Важливим елементом сучасного валютного контролю є автоматизація та цифровізація процесів. ERP-системи, спеціалізовані валютні платформи та онлайн-банкінг дозволяють відстежувати валютні операції у реальному часі, контролювати строки конверсії та виконання нормативів НБУ. Це значно зменшує ризики помилок та спрощує взаємодію підприємств з банками.

У підсумку, валютний контроль в Україні здійснюється через комбінацію кількісних, якісних та документальних заходів, підтримується банками та

державними органами, і має на меті забезпечити стабільність національної валюти, контроль за валютними потоками та мінімізацію ризиків порушень у зовнішньоекономічній діяльності. Ефективне використання цих механізмів вимагає від підприємств знання законодавства, планування валютних операцій та впровадження внутрішніх процедур контролю.

4. Ризики валютних операцій та способи їх мінімізації

Валютні операції у зовнішньоекономічній діяльності підприємств супроводжуються низкою ризиків, що можуть суттєво впливати на фінансовий результат і стабільність бізнесу. Для українських компаній ці ризики особливо актуальні через нестабільну економічну ситуацію, високі валютні коливання, наслідки війни та санкції проти окремих контрагентів. Основні категорії ризиків включають валютний, контрагентський, регуляторний та операційний ризики, а також специфічні політичні та економічні загрози.

Валютний ризик виникає через коливання обмінного курсу гривні до іноземних валют. Наприклад, у 2022 році курс долара США щодо гривні зріс з близько 29,2 грн/долар у лютому до понад 36 грн/долар у березні, що суттєво вплинуло на експортні контракти та імпорт обладнання. Для мінімізації валютного ризику компанії застосовують форвардні контракти, валютні опціони та свопи, а також внутрішнє хеджування через балансування валютних надходжень та витрат. Наприклад, аграрний експортер може фіксувати курс продажу доларів за форвардним контрактом на 3–6 місяців наперед, що зменшує ризик втрат від курсових коливань під час збору та реалізації врожаю.

Контрагентський ризик пов'язаний із ненадійністю іноземного партнера – його неспроможністю або небажанням виконати фінансові зобов'язання. За даними ЄБРР, близько 12–15% неплатежів у міжнародній торгівлі відбуваються через проблеми контрагентів у країнах із високою економічною

нестабільністю. Для зниження цього ризику застосовують акредитиви, гарантії банків, страхування комерційних ризиків, оцінку кредитоспроможності партнера та використання міжнародних рейтингових агентств. Наприклад, українські компанії, що експортують продукцію до ЄС, часто вимагають відкриття документарного акредитиву, щоб гарантувати отримання оплати навіть у разі неплатоспроможності партнера.

Регуляторний ризик виникає через зміни валютного законодавства, обмеження на конвертацію або репатріацію коштів. Під час війни НБУ запровадив обмеження на продаж валюти, часткову конвертацію виручки та контроль за валютними переказами, що вплинуло на операції багатьох експортерів. Для мінімізації регуляторного ризику підприємства підтримують тісні контакти з банками, консультуються з юридичними та фінансовими експертами, та планують валютні потоки з урахуванням можливих змін у законодавстві.

Операційний ризик включає помилки під час проведення валютних операцій, затримки платежів, некоректне оформлення документів або неправильне застосування валютних курсів. Наприклад, у 2022 році низка українських компаній зазнала штрафів через неправильне оформлення контрактів для обов'язкової конверсії валютної виручки. Зниження операційного ризику досягається шляхом автоматизації валютних операцій, використання ERP-систем та навчання персоналу, а також впровадження внутрішніх контролів і процедур перевірки.

Політичні та економічні ризики особливо актуальні для України: війна, блокада портів, санкції та нестабільність світових ринків створюють загрозу для валютних операцій. Наприклад, у 2022 році експорт зерна через Чорноморські порти був частково заблокований, що призвело до необхідності переведення логістики через Польщу та Румунію, з додатковими витратами та ризиком зміни валютного курсу при оплаті транспорту. Для зниження таких ризиків підприємства диверсифікують валютні надходження та ринки,

укладають довгострокові контракти, страхують політичні ризики через міжнародні страхові компанії (MIGA, Euler Hermes, Atradius).

Важливим інструментом мінімізації валютних ризиків є створення внутрішньої політики хеджування та фінансового планування. Це передбачає прогнозування валютних потоків, визначення критичних курсів та планових обсягів конверсії, застосування комбінованих інструментів форвардних контрактів та опціонів. Наприклад, великі агрохолдинги в Україні укладають комбінації форвардних контрактів і валютних опціонів, щоб зафіксувати курс при експорті зерна в ЄС, при цьому зберігаючи можливість отримати додатковий прибуток у разі сприятливого курсу.

Крім того, ефективне управління ризиками в умовах війни включає моніторинг економічної ситуації, аналіз змін валютних обмежень, прогнозування міжнародних цін на ключові товари та планування альтернативних маршрутів платежів. Наприклад, українські ІТ-компанії та виробники продуктів харчування використовують спеціальні платіжні платформи та іноземні банки для швидких розрахунків у доларах і євро, мінімізуючи вплив затримок і коливань курсів.

Отже, валютні операції в ЗЕД є багатограним процесом із численними ризиками. Для українських підприємств критично важливими є використання фінансових інструментів хеджування, страхування, документарних гарантій, автоматизації обліку та планування валютних потоків. Поєднання цих заходів дозволяє зменшити негативний вплив валютних коливань, санкцій та політичної нестабільності, забезпечити стабільність доходів та інтеграцію у міжнародні ринки.

Питання для самоконтролю

1. Ознайомтеся з основними нормативно-правовими актами, що регулюють валютні операції у сфері ЗЕД.
2. Розкрийте поняття валютного регулювання та валютного контролю, їх мету, функції та інструменти.
3. Розгляньте порядок здійснення валютних розрахунків за експортно-імпортними операціями.
4. Визначтіть строки надходження валютної виручки та здійснення імпортних платежів.
5. Проаналізуйте роль уповноважених банків у системі валютного контролю.
6. Оцініть вплив валютних обмежень на діяльність підприємств-експортерів та імпортерів.
7. Розвинути практичні навички управління валютними ризиками з урахуванням вимог державного регулювання.

Практичні завдання

Завдання 1.

ТОВ «MetalExport UA» експортує металопрокат до Румунії.

Умови:

вартість контракту – 150 000 євро;
дата митного оформлення експорту – 1 березня;
валютна виручка надійшла – 15 серпня;
граничний строк розрахунків – 180 днів.

Завдання:

- а) визначте, чи було порушено строк надходження валютної виручки.
- б) обґрунтуйте дії уповноваженого банку у цій ситуації.
- в) оцініть можливі наслідки для експортера.

Завдання 2.

ТОВ «TechImport» здійснило авансовий платіж за імпортом контрактом.

Умови:

сума авансу – 80 000 дол. США;
дата перерахування коштів – 10 квітня;
товар фактично ввезено – 5 листопада;
граничний строк поставки – 180 днів.

Завдання:

- а) визначте тривалість строку між авансом та поставкою.
- б) з'ясуйте, чи є порушення валютного законодавства.
- в) запропонуйте можливі дії підприємства для уникнення санкцій.

Завдання 3.

Розгляньте функції уповноваженого банку при здійсненні валютного контролю за ЗЕД-операціями. Визначте перелік документів, які подає підприємство банку. Проаналізуйте етапи здійснення валютного контролю.

Самостійна робота студентів

Питання до вивчення

1. Яким чином валютні обмеження НБУ впливають на зовнішньоекономічну діяльність українських підприємств?
2. Які інструменти хеджування валютних ризиків пропонуються українськими банками та як їх використовувати для мінімізації втрат?
3. Як міжнародні валютні ринки впливають на курсоутворення в Україні та які можливості для оптимізації операцій відкриваються для українських компаній?
4. Які види валютних операцій найчастіше застосовують українські підприємства в ЗЕД та які ризики при цьому виникають?

Список літератури:

1. Закон України «Про валюту і валютні операції» від 21.06.2018 № 2473VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2473-19>
2. Вагіна Н. Ключові особливості нового валютного регулювання. 2021. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Vagina_pr_23-24.12.2021.pdf?v
3. Деркач Ю. Використання інструментів валютного регулювання в умовах воєнного стану. *Трансформаційна економіка*. 2023. № 3 (03). С. 21–25. URL: <https://www.transformations.in.ua/index.php/journal/article/view/27>
4. Романькова О., Ярмач А. Зовнішньоекономічна діяльність: особливості валютного регулювання експортних та імпорتنих операцій в сучасних умовах в Україні. *Економіка та суспільство*. 2022. №39. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1349>
5. Холодна Ю. Валютне регулювання в Україні: сучасні тенденції та перспективи. *Економіка та суспільство*. 2024, №68. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-68-130>

ТЕМА 14. ФІНАНСУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

1. Джерела фінансування ЗЕД
2. Роль міжнародних фінансових організацій у фінансуванні ЗЕД
3. Державні програми підтримки експортерів в Україні
4. Аналіз ефективності державної підтримки експортерів

Мета теми – формування у студентів комплексного розуміння джерел, форм і механізмів фінансування зовнішньоекономічної діяльності підприємств. У процесі заняття студенти повинні засвоїти особливості фінансового забезпечення експортно-імпортних операцій, роль банківських установ та інших фінансових посередників у ЗЕД, а також умови залучення внутрішніх і зовнішніх фінансових ресурсів. У результаті заняття студенти повинні навчитися оцінювати доцільність використання різних фінансових інструментів і приймати обґрунтовані рішення щодо фінансування ЗЕД.

1. Джерела фінансування ЗЕД

Фінансування зовнішньоекономічної діяльності підприємства є критично важливим аспектом забезпечення ефективності його діяльності на міжнародних ринках. Джерела фінансування поділяються на внутрішні та зовнішні, кожне з яких має власні переваги та обмеження, і обирається залежно від масштабу операцій, специфіки ринку та ризиків.

1. Власні кошти підприємства.

Найбільш доступним і надійним джерелом фінансування є власні ресурси підприємства. До них належать оборотні кошти, резервні фонди та нерозподілений прибуток. Використання власних коштів дозволяє компанії знизити залежність від кредиторів і уникнути додаткових витрат на відсотки, але обмежує масштаб зовнішньоекономічної діяльності залежно від накопичених ресурсів.

Наприклад, агропромислові підприємства України, що здійснюють експорт зерна та олії, часто використовують власні оборотні кошти для передпосівних закупівель і організації логістики. У 2023 році близько 40% малих і середніх агропідприємств фінансували початкову стадію експорту власними коштами, що дозволяло швидко реагувати на коливання ринків ЄС та Азії.

2. Банківські кредити.

Банківські кредити є традиційним джерелом залучення фінансів для ЗЕД. Вони поділяються на короткострокові (до 12 місяців), середньострокові (1–3 роки) і довгострокові (понад 3 роки). Короткострокові кредити зазвичай використовуються для фінансування товарних поставок та поповнення обігових коштів, середньо- та довгострокові – для закупівлі обладнання, будівництва складських і логістичних потужностей.

В Україні існує практика використання експортних кредитів, які надаються під державні гарантії та підтримку міжнародних фінансових організацій. Наприклад, у 2022–2023 роках ПриватБанк та Ощадбанк надавали кредити українським експортерам продукції АПК на термін до 18 місяців із можливістю часткової компенсації відсоткової ставки державою.

3. Лізинг і факторинг.

Лізинг дозволяє підприємствам використовувати обладнання чи транспорт для ЗЕД без повної попередньої закупівлі, що особливо актуально для логістичних і транспортних компаній. Факторинг передбачає продаж дебіторської заборгованості (наприклад, від експорту товарів) факторинговій компанії з метою отримання оперативного фінансування.

Наприклад, транспортні компанії, що займаються перевезенням українського зерна до ЄС через Польщу та Румунію, використовують лізинг вантажних автомобілів і зерновозів, що дозволяє збільшувати обсяги перевезень без значних капіталовкладень.

4. Гранти та державні програми підтримки.

Державна підтримка експортерів у формі грантів та субсидій є особливо важливою для малих і середніх підприємств, які мають обмежений доступ до кредитних ресурсів. В Україні з 2020 року активно працює програма «5-7-9%», яка дозволяє підприємствам отримувати кредити на придбання обладнання та фінансування експорту під низькі відсотки, частину яких компенсує держава. Крім того, уряд надає гранти на участь у міжнародних виставках та маркетингових дослідженнях ринків. У 2022 році понад 150 українських МСП скористалися державними грантами для просування своєї продукції на ринки ЄС та Азії.

5. Міжнародні фінансові організації.

Європейський банк реконструкції та розвитку, Міжнародна фінансова корпорація, Світовий банк та Європейський інвестиційний банк надають фінансування українським підприємствам у рамках інвестиційних та кредитних програм. Вони можуть надавати довгострокові кредити під пільгові ставки, гарантії для експорту, фінансування інфраструктурних проектів та підтримку у впровадженні сучасних технологій. У 2023 році ЄБРР виділив кредитну лінію на 50 млн євро для українських агропідприємств, що дозволило збільшити експорт кукурудзи та олії до країн Південно-Східної Азії.

6. Комбіноване фінансування.

У більшості випадків підприємства використовують комбіновані джерела фінансування: власні кошти для початкової підготовки, кредити для покриття оборотних витрат, лізинг для обладнання та міжнародні гранти для підтримки експорту. Такий підхід дозволяє оптимізувати витрати на фінансування та знизити ризики.

Наприклад, українська ІТ-компанія, що експортує програмне забезпечення до ЄС та США, фінансує розробку продуктів власними коштами, отримує кредит для маркетингових досліджень, а грант ЄС допомагає адаптувати програмне забезпечення до стандартів GDPR.

Джерела фінансування ЗЕД залежать від розміру підприємства, характеру продукції та обсягу операцій. Власні кошти забезпечують незалежність, банківські кредити дозволяють масштабувати діяльність, а державні та міжнародні програми підтримки знижують ризики та стимулюють вихід на зовнішні ринки. Ефективне поєднання різних джерел фінансування є ключовим фактором успішної зовнішньоекономічної діяльності українських компаній, особливо в умовах високих ризиків, пов'язаних з війною та глобальною економічною нестабільністю.

2. Роль міжнародних фінансових організацій у зовнішньоекономічній діяльності підприємства

Міжнародні фінансові організації (МФО) відіграють ключову роль у розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств, особливо у країнах із відкритою економікою та високим рівнем ризиків, таких як Україна. Їхня діяльність спрямована на забезпечення доступу бізнесу до фінансування, підтримку інвестицій, сприяння технологічному розвитку та інтеграцію підприємств у глобальні ланцюги доданої вартості.

1. Основні міжнародні фінансові організації та їх функції.

До ключових МФО, які активно працюють з українським бізнесом, належать:

Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) – надає кредити та гарантії для підтримки малих, середніх і великих підприємств, інвестує в проекти модернізації виробництва та впровадження енергозберігаючих технологій. Наприклад, у 2022–2023 роках ЄБРР виділив понад 50 млн євро для фінансування агропромислових підприємств, що експортують зернові та олійні культури до країн Азії та ЄС.

Міжнародна фінансова корпорація (МФК, IFC) – спеціалізується на підтримці приватного сектору, зокрема інвестує в інноваційні проекти, спрямовані на вихід українських компаній на міжнародні ринки. У 2023 році МФК надала кредитну лінію для ІТ-компаній, що розробляють програмне

забезпечення для Європейського ринку, та для переробних підприємств у Харківській та Дніпропетровській областях.

Світовий банк (WB) – інвестує у стратегічні інфраструктурні проекти, що опосередковано впливають на ЗЕД, наприклад, будівництво логістичних хабів, модернізацію портів, транспортних і митних систем. Проекти Світового банку забезпечують прискорення проходження товарів через кордони та зниження транспортних витрат.

Європейський інвестиційний банк (ЄІБ) – надає довгострокові кредити для модернізації виробництва та інфраструктури, підтримує проекти із зеленої енергетики та технологій, що полегшують інтеграцію українських підприємств у глобальні ринки.

2. Форми підтримки та механізми взаємодії.

МФО пропонують кілька видів підтримки, що безпосередньо впливають на можливості підприємств у ЗЕД:

Кредити та кредитні лінії – надаються під пільгові ставки або з частковою компенсацією відсоткових платежів. Це дозволяє підприємствам здійснювати закупівлю обладнання, модернізувати виробництво, організовувати експортні поставки.

Гарантії та страхування ризиків – забезпечують захист від неплатежів іноземних контрагентів та політичних ризиків. Наприклад, українські агропідприємства можуть отримати гарантії на експорт зернових до країн Близького Сходу, що знижує ризики неплатежів.

Технічна допомога та консультації – МФО надають експертні послуги з підготовки бізнес-планів, розробки фінансових моделей та виходу на зовнішні ринки. ЄБРР та МФК організовують тренінги для українських МСП з оптимізації експорту та управління валютними ризиками.

Інвестиції у проекти розвитку інфраструктури – модернізація портів, логістичних хабів, митних систем сприяє зниженню витрат на міжнародні перевезення та покращує конкурентоспроможність українських підприємств.

У 2022 році ЄБРР надав кредитну лінію українським експортерам соняшникової олії на суму 20 млн євро, що дозволило збільшити обсяги поставок до ЄС на 15%.

МФК профінансувала розвиток IT-стартапу з Харкова, що надає хмарні рішення для агропідприємств. Фінансування включало не лише кредит, а й консалтинг з виходу на ринок Німеччини та Польщі.

Світовий банк профінансував проєкт модернізації Одеського порту, що дозволило скоротити час обробки контейнерів для експорту українських металопродуктів на 20%.

В умовах війни та економічної нестабільності роль міжнародних фінансових організацій стає ще більш критичною. Вони надають не лише фінансову підтримку, а й механізми ризик-менеджменту, доступ до міжнародних ринків, експертну допомогу. Для малих та середніх підприємств це особливо важливо, оскільки вони часто не мають достатніх власних ресурсів і досвіду для виходу на зовнішні ринки.

Доступ до міжнародного фінансування значно відрізняється залежно від розміру компанії, галузі, готовності бізнесу та рівня ризику. Розгляньмо це поетапно:

1. Міжнародне фінансування для МСП

Малі та середні підприємства (МСП) стикаються з найбільшими складнощами у доступі до ресурсів МФО. Основні причини:

Невеликий обсяг фінансових потоків та обмежена кредитна історія. МФО зазвичай оцінюють ризики компанії за фінансовими показниками, стабільністю прибутків та кредитною історією. Малі підприємства часто мають нестабільні доходи та невеликий досвід зовнішньоекономічної діяльності.

Вимоги до документального супроводу та звітності. МФО зазвичай потребують бізнес-плани, фінансові моделі, проєкти експорту або інвестицій, що часто складно підготувати малим компаніям без допомоги консалтингових або бухгалтерських фірм.

Більш високі ризики для кредитора. Через відсутність гарантій або достатньої застави МСП частіше отримують або менші суми фінансування, або під вищу ставку, або через посередників (наприклад, через банки-партнери МФО).

МСП можуть скористатися міжнародним фінансуванням, але це не автоматично. Потрібна підготовка, консультації та часто участь у спеціальних програмах підтримки.

2. Міжнародне фінансування для великого бізнесу

Для великих корпорацій доступ до МФО значно простіший:

Стабільна кредитна історія і фінансова звітність. Крупні компанії часто мають міжнародні аудиторські звіти, сертифікати, внутрішні стандарти корпоративного управління, що відповідають вимогам МФО.

Можливість надати заставу та гарантії. Це знижує ризики для банків і МФО, дозволяючи отримувати більші кредити на кращих умовах.

Міжнародний досвід. Великі компанії вже мають відділи експорту, логістики та фінансового планування, що полегшує підготовку проєктів для міжнародних інвесторів. Аграрні холдинги або великі переробні підприємства часто отримують кредити ЄБРР до 50–100 млн євро під програми модернізації виробництва та розширення експортних поставок.

ІТ-кластери та промислові концерни можуть одночасно отримувати кредитні лінії від ЄБРР, МФК та ЄІБ для реалізації інноваційних проєктів і виходу на міжнародні ринки.

Для великих компаній фінансування від МФО набагато доступніше, а відмова зустрічається рідко, зазвичай лише при високих політичних або економічних ризиках у країні.

Не всі галузі однаково цікавлять МФО. Наприклад, ІТ, агропромисловість та інфраструктура отримують більшу підтримку, а ринки споживчих товарів або торгівля – менше.

Війна та нестабільність в Україні ускладнюють доступ, особливо для тих, хто не має довгострокових контрактів та міжнародних партнерів. Не всі

бажаючи можуть скористатися фінансуванням. Потрібно відповідати критеріям організації: фінансова стабільність, прозора структура власності, чіткі проекти розвитку та експортні плани.

Отже, МФО фінансування не автоматичне; потрібна відповідна підготовка, прозорість і здатність управляти ризиками.

3. Державна підтримка експортерів та ЗЕД-підприємств в Україні

Державна підтримка ЗЕД-підприємств є критичною умовою для розвитку експорту, особливо для країн із відкритою економікою, що зазнають високої конкуренції на глобальних ринках. Вона охоплює широкий спектр заходів: фінансові, правові, організаційні, інформаційні та інституційні. Основною метою є стимулювання експорту, підтримка конкурентоспроможності українських компаній, розширення доступу до зовнішніх ринків, підвищення якості продукції та інтеграція України у глобальні ланцюги доданої вартості.

1. Фінансова підтримка експортерів

Фінансові механізми включають державні кредити, гарантії, субсидії та часткове відшкодування витрат. Вони дозволяють компаніям знизити ризики, пов'язані з валютними коливаннями, неплатежами або витратами на сертифікацію.

Програма «5-7-9%» – одна з найвідоміших ініціатив. Вона надає бізнесу кредити під низький відсоток (5–9% річних), що значно дешевше за ринкові умови. Частина кредитів може бути спрямована на фінансування експортних проєктів, закупівлю обладнання, модернізацію виробництва.

Державна експортно-кредитна агенція (ДЕКА) забезпечує страхування та гарантії при експорті. Наприклад, якщо український виробник постачає обладнання до ЄС, ДЕКА може надати гарантію на випадок неплатежу іноземним партнером. Так, аграрна компанія «АгроПром» отримала кредит за програмою «5-7-9%» для модернізації елеваторів та закупівлі нових

сушильних установок. Це дозволило збільшити обсяги експорту зернових на 20% у 2023 році.

2. Податкова підтримка та стимули

Держава застосовує податкові пільги для експортерів, зокрема: Звільнення від ПДВ при експорті – експортно орієнтовані компанії не сплачують ПДВ на експортні поставки, що знижує собівартість продукції на зовнішніх ринках.

Відшкодування ПДВ – для сировини та компонентів, що використовуються у виробництві експортної продукції. Так, виробник меблів «Дніпро-Меблі» у 2022–2023 рр. отримав відшкодування ПДВ за придбану деревину та фурнітуру, що дозволило знизити витрати на 10–12% і збільшити конкурентоспроможність на ринку ЄС.

3. Інституційна підтримка та інформаційні ресурси

Держава забезпечує компанії доступом до інформації про ринки та партнерів через:

Офіс з просування експорту України (Export Promotion Office) – надає аналітику ринків, допомогу у пошуку партнерів, організацію участі у виставках та міжнародних форумах.

Державні торгові представництва та торгові місії – допомагають компаніям представляти свою продукцію за кордоном, налагоджувати контакти з імпортерами, консультують щодо сертифікації та стандартів.

4. Програми підтримки малих та середніх підприємств (МСП)

Особливу увагу держава приділяє МСП, оскільки вони часто мають менші ресурси для виходу на зовнішні ринки. Програми включають:

Фінансова допомога для участі у виставках та ярмарках – компенсація частини витрат на проїзд, стенди, рекламу.

Консультаційні та освітні програми – навчання з питань міжнародної торгівлі, сертифікації, логістики та страхування.

Доступ до коопераційних платформ – об'єднання МСП для спільного виходу на зовнішні ринки, що дозволяє знизити витрати і підвищити конкурентоспроможність.

5. Інтеграція у європейські та світові ринки

Державні програми також спрямовані на підготовку бізнесу до інтеграції за такими напрямками:

- Гармонізація стандартів якості та сертифікація продукції за європейськими нормами.

- Інформаційна підтримка щодо вимог ЄС, GSP+ та інших преференційних режимів.

- Державна підтримка експортерів включає фінансові, податкові, інформаційні та інституційні механізми.

Найбільш ефективні заходи для МСП – часткова компенсація витрат на сертифікацію, участь у виставках, консультативна підтримка.

Для великих компаній важлива підтримка через державні гарантії, експортне страхування та програми кредитування.

4.Аналіз ефективності державної та міжнародної підтримки експортерів

Ефективність державної та міжнародної підтримки ЗЕД-підприємств оцінюється за низкою показників: збільшення обсягів експорту, розширення географії поставок, підвищення конкурентоспроможності продукції, залучення інвестицій та інтеграція у глобальні ланцюги доданої вартості. Для України, як країни з відкритою економікою та активним експортним потенціалом, особливо важливо оцінювати, наскільки програми допомагають бізнесу долати структурні та зовнішньоекономічні бар'єри.

1. Державна підтримка та її ефективність

Як уже зазначалося, основні інструменти державної підтримки – це кредити під низький відсоток («-7-9%»), експортне страхування та гарантії

через ДЕКА, податкові пільги, консультаційна та інформаційна допомога. За даними Міністерства економіки України, у 2023 році кредити за програмою «5-7-9%» отримали понад 5000 компаній, із них приблизно 30% – малі та середні підприємства, які активно виходять на зовнішні ринки. Загальний обсяг фінансування склав понад 25 млрд грн. Державні гарантії через ДЕКА забезпечили фінансування контрактів на суму понад 120 млн доларів, що дозволило експортеру уникнути ризику неплатежів із боку іноземних партнерів.

Ефективність видно на прикладі аграрного сектору: завдяки відшкодуванню ПДВ та пільговому кредитуванню обсяги експорту зернових компаній у 2023 році зросли приблизно на 15–18% порівняно з 2022 роком, а частка продукції, сертифікованої для ЄС, збільшилася на 20%.

Проте слід зазначити, що існують обмеження. Малі підприємства часто не можуть швидко оформити кредити через складність документального супроводу.

Для частини бізнесу бюрократичні процедури відшкодування ПДВ або страхування через ДЕКА залишаються складними.

Не всі галузі однаково користуються підтримкою: ІТ-сектор отримує менше прямої фінансової допомоги, ніж аграрний або машинобудівний.

2. Міжнародна підтримка та її роль

Міжнародні фінансові та інституційні організації активно підтримують українських експортерів, особливо після 2022 року. Основні механізми:

ЄБРР (Європейський банк реконструкції та розвитку) – надає кредити під проекти модернізації виробництва та розширення експортного потенціалу, а також консультує щодо стандартів якості.

Світовий банк – фінансує інфраструктурні проекти та логістичні ініціативи, що сприяють зменшенню витрат на експорт.

Програми ЄС (EU4Business, EU Market Access) – допомагають отримати сертифікацію, брати участь у виставках, інтегруватися у європейські ланцюги поставок.

3. Оцінка ефективності

Ефективність підтримки можна оцінити через кількісні та якісні показники:

Кількісні: зростання експорту (у валютному та натуральному вираженні), кількість залучених підприємств, обсяг отриманих кредитів та грантів.

Якісні: покращення стандартів продукції, зростання частки сертифікованих компаній, диверсифікація ринків, підвищення рівня управлінських компетенцій.

За даними 2023 р., українські компанії, які скористалися державними та міжнародними програмами підтримки, показали на 20–25% вищу динаміку експорту порівняно з тими, хто працював без підтримки. Особливо помітним був ефект у агросекторі, харчовій промисловості та машинобудуванні.

Проблеми та обмеження фінансування -

-недостатня поінформованість малих та середніх підприємств про доступні програми.

-складність у підготовці пакету документів для міжнародних кредитів та грантів.

-часткова невідповідність стандартів продукції вимогам ринків ЄС або Азії.

-військовий конфлікт ускладнив доступ до іноземних страхових та фінансових інструментів, а також логістику експорту.

Синергія державних та міжнародних програм дозволяє підприємствам знижувати ризики, збільшувати обсяги експорту та покращувати якість продукції.

Для підвищення ефективності потрібно:

-покращити інформування бізнесу про програми,

-скоротити бюрократичні бар'єри,

-сприяти адаптації до стандартів ЄС,

-інтегрувати навчальні та консультаційні програми для МСП.

Таким чином, оцінка ефективності показує, що державна та міжнародна підтримка здатна значно підвищити конкурентоспроможність українських експортерів і сприяти інтеграції країни у світову економіку, але потребує постійного удосконалення та адаптації до реалій воєнного часу та глобальних ринків.

Питання для самоконтролю

1. Які власні фінансові ресурси можуть використовуватися підприємством для фінансування ЗЕД?
2. Які умови необхідні для отримання банківського кредиту на фінансування ЗЕД?
3. Що таке відстрочка платежу та як вона впливає на потребу у фінансуванні? Які витрати формують повну вартість залученого фінансування у ЗЕД?
4. У чому полягає відмінність між фінансуванням до відвантаження та після відвантаження товару?
5. Які документи зазвичай необхідні для оформлення фінансування експортної операції?
6. Як визначається ефективність використання залучених фінансових ресурсів у ЗЕД?
7. Які обмеження можуть виникати при фінансуванні ЗЕД для малого бізнесу?

Практичні завдання

Завдання 1.

ТОВ «MachineryExport» планує експорт промислового обладнання до Словаччини.

Умови:

- вартість контракту – 300 000 євро;
- строк відстрочки платежу – 120 днів;
- підприємство має обмежені обігові кошти.

Завдання:

- запропонуйте оптимальну форму фінансування експортної операції.
- обґрунтуйте свій вибір з урахуванням строків і ризиків.
- визначте можливі джерела залучення коштів.

Завдання 2.

Підприємство залучає короткостроковий кредит для фінансування імпортової поставки.

Вихідні дані:

- сума кредиту – 100 000 євро;
- строк кредитування – 6 місяців;
- процентна ставка – 12 % річних;
- разова комісія банку – 1,5 %.

Завдання:

- розрахуйте суму процентних витрат за кредитом.
- визначте загальну вартість кредиту для підприємства.
- оцініть доцільність використання кредиту для фінансування ЗЕД.

Завдання 3.

Експортер здійснює регулярні поставки з відстрочкою платежу 90 днів.

Завдання:

- поясніть механізм використання факторингу у цій ситуації.
- визначте переваги факторингу для експортера.
- оцініть можливі недоліки такого фінансування.

Самостійна робота студентів

Питання до вивчення

- 1.Які державні програми фінансування сприяють доступності кредитів для українських експортерів і як ними ефективно користуватися?
- 2.Які альтернативні джерела фінансування існують для розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств?

3.У чому полягають переваги факторингу та форфейтингу для покращення ліквідності українських експортерів?

4.Які міжнародні фінансові організації пропонують найбільш вигідні умови фінансування ЗЕД і як підприємства можуть їх використовувати?

Список літератури:

1.Ляхова О. О. Проектне фінансування зовнішньоекономічної діяльності в умовах європейського вибору України. *Інвестиції: практика та досвід*.2015. № 13-14. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/13-14_2015/9.pdf

2.Маказан Є. В., Бікулов Д. Т., Протас А. М. Фінансування зовнішньоекономічної діяльності та аналіз її ефективності : навч. посібн. Запоріжжя : ЗНУ, 2025. 92 с.

3.Нікітченко Є. О. Фінансове забезпечення зовнішньоекономічної діяльності малих і середніх підприємств. *Бізнес-Інформ*. 2024. №10. URL: https://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2024-10_0-pages-129_137.pdf

4.Фінанси суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності: практикум для студентів усіх спеціальностей першого (бакалаврського) рівня / уклад. С. І. Стахорська. – Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2019. URL: <https://repository.hneu.edu.ua/bitstream/123456789/20951/1/2019-145-%D0%95%D0%92%20%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%85%D0%BE%D1%80%D1%81%D1%8C%D0%BA%D0%B0%20%D0%A1.%20%D0%86..pdf>

5.Чобіток В., Мацишин М. Формування джерел фінансування розвитку підприємницької діяльності в Україні. *Development Service Industry Management*. 2024. № 3 URL: <https://dsim.khmnu.edu.ua/index.php/dsim/article/view/173>

ТЕМА 15. РОЗРАХУНКИ В ЗЕД

1. **Форми розрахунків у міжнародній торгівлі**
2. **Механізм вибору оптимальної форми розрахунків**
3. **Ризики неплатежів та методи їх мінімізації**

Мета теми – формування у студентів ґрунтовних знань щодо форм і механізмів здійснення міжнародних розрахунків у зовнішньоекономічній діяльності підприємств. У процесі заняття студенти повинні засвоїти економічну сутність і порядок використання основних форм розрахунків у ЗЕД, з'ясувати роль банків у забезпеченні міжнародних платежів, а також особливості документального оформлення розрахункових операцій.

1. Форми розрахунків у міжнародній торгівлі

Розрахунки в зовнішньоекономічній діяльності є ключовим елементом забезпечення фінансової безпеки та ефективності міжнародної торгівлі. Вибір правильної форми розрахунків визначає ступінь ризику неплатежу, впливає на ліквідність підприємства та його фінансове планування. Існують кілька основних форм розрахунків, які використовують українські та міжнародні компанії.

1. Банківський переказ (Telegraphic Transfer, T/T).

Це найпоширеніший спосіб оплати при імпортно-експортних операціях, коли кошти переказуються між банківськими рахунками покупця та продавця. Основні переваги – швидкість, простота та відсутність необхідності в складній документації. Недоліком є високий ризик для продавця: він отримує платіж лише після відправки товару, що може призвести до неплатежу у випадку недобросовісного партнера. В Україні Т/Т використовують переважно у взаємовідносинах з надійними партнерами та у випадках регулярної торгівлі з низьким ризиком. Наприклад, фермерські господарства, що експортують зерно до ЄС, часто застосовують банківські перекази після узгодження умов

контракту, оскільки ризик неплатежу серед великих трейдерів порівняно невеликий.

2. Акредитив (Letter of Credit, L/C).

Акредитив – це більш складна форма розрахунків, що забезпечує безпеку обох сторін. Банк зобов’язується здійснити платіж продавцю лише після надання документів, що підтверджують виконання умов контракту, наприклад, відвантаження товару та сертифікатів походження. Акредитив широко використовується при торгівлі з новими або віддаленими партнерами, а також у випадках високої вартості контрактів. За даними SWIFT, у 2023 році понад 30% міжнародних операцій у сегменті агропродукції використовували документарні акредитиви, особливо при експорті зернових та олійних культур із України. Акредитиви діляться на види: підтверджений, відкличний та безвідкличний, кожен із яких має власну юридичну силу та рівень захисту.

3. Інкасо (Collection).

Ця форма передбачає, що банк виступає посередником у передачі документів від продавця до покупця, а кошти списуються з рахунку покупця після приймання документів. Інкасо дешевше за акредитив і забезпечує певний контроль, але ризики для продавця більші, ніж у випадку L/C. В Україні інкасо застосовують переважно у торгівлі промисловими товарами середнього обсягу, де сторони вже мають часткову довіру.

4. Вексель (Bill of Exchange).

Вексель – це цінний папір, який зобов’язує платника здійснити платіж у визначений строк. У міжнародній торгівлі векселі використовуються рідше, але вони популярні при довгострокових контрактах і кредитуванні постачальника. Наприклад, у металургійному секторі деякі українські підприємства оформлюють вексельні розрахунки для постачання металопродукції до Європи з відстрочкою платежу на 30–90 днів.

5. Контокорентні розрахунки та відкритий рахунок (Open Account).

Ця форма передбачає, що покупець сплачує за товар після його отримання, у визначений термін (30, 60, 90 днів). Відкритий рахунок вигідний для покупця,

але високоризиковий для продавця. Великі українські експортери, наприклад ІТ-компанії, часто застосовують Open Account із надійними клієнтами з ЄС та США, де ризики неплатежів мінімізуються через тривалі комерційні відносини та правовий захист.

6. Сучасні електронні платіжні системи.

Зростання цифровізації міжнародної торгівлі стимулює використання систем SWIFT, SEPA, PayPal, Wise та інших платформ, які дозволяють здійснювати швидкі та безпечні платежі з мінімальними комісіями. Наприклад, у 2023 році українські ІТ-компанії та аграрні стартапи активно використовували Payoneer та Wise для отримання оплати від іноземних клієнтів без відкриття банківських рахунків у ЄС.

Форми розрахунків у ЗЕД різняться за рівнем ризику, складністю та витратами. Вибір оптимальної форми залежить від характеру товару, обсягу контракту, надійності партнера та фінансових можливостей підприємства. Для великих компаній із стабільними партнерами переважно застосовуються банківські перекази та відкриті рахунки, для нових або ризикових угод – акредитиви та інкасо. Важливо, що правильний вибір форми розрахунків є одним із ключових чинників фінансової безпеки експорту та імпорту.

2. Механізм вибору оптимальної форми розрахунків у ЗЕД

Вибір оптимальної форми розрахунків у зовнішньоекономічній діяльності є одним із ключових аспектів фінансового управління підприємства. Він визначає не лише безпеку та своєчасність платежів, а й ліквідність, кредитний ризик та фінансову стабільність компанії. Для ефективного вибору розрахункової форми підприємство повинно враховувати низку факторів: характер і обсяг угоди, рівень довіри до партнера, країну контрагента, політичні та економічні ризики, а також фінансові можливості та досвід компанії у ЗЕД.

1. Аналіз контрагента та ризику неплатежу.

Перший крок – оцінка надійності партнера. Для великих компаній часто використовують рейтингові системи, банківські рекомендації та інформацію з міжнародних торговельних палат. Наприклад, українські експортери зерна та олійних культур у 2023 році при роботі з новими трейдерами ЄС перевіряли фінансові звіти контрагента та рейтинги Dun & Bradstreet. Для МСП такі ресурси менш доступні, тому вони покладаються на комерційні рекомендації та досвід попередніх транзакцій, що підвищує ризик неплатежу.

2. Оцінка характеру та обсягу угоди.

Обсяг контракту суттєво впливає на вибір форми розрахунків. Великі угоди, наприклад постачання металопродукції або машинобудівного обладнання вартістю понад \$1 млн, зазвичай проводяться через акредитиви або інкасо з підтвердженням у банку, оскільки ризик неплатежу критично високий. Малі партії товару, наприклад партія сільгосппродукції від фермерського господарства на суму \$5–10 тис., частіше оплачуються банківським переказом або через відкритий рахунок, особливо при повторних угодах.

3. Врахування політичних та економічних ризиків.

Ризики країни контрагента, включаючи валютні обмеження, санкції, політичну нестабільність, суттєво впливають на вибір форми розрахунків. Після початку війни в Україні у 2022 році багато банківських установ ЄС ввели додаткові перевірки платежів до українських експортерів, що зробило акредитиви більш привабливими, ніж відкриті рахунки, особливо при першій операції. Для МСП це створило проблему доступності банківських послуг та підвищило транзакційні витрати.

4. Строки та умови платежу.

Підприємство повинно зіставити свої потреби у ліквідності з вимогами партнера. Відкритий рахунок (Open Account) дозволяє покупцю отримати товар та сплатити пізніше, що зручно для покупця, але ризиковано для продавця. Акредитив або інкасо забезпечує більш жорсткий контроль за платежами та зменшує фінансові ризики. Наприклад, у 2023 році українські

експортери насіння та олійних культур застосовували відкриті рахунки тільки для довгострокових партнерів у Польщі та Німеччині, де існувала юридична та фінансова гарантія стягнення платежу.

5. Фінансові можливості та досвід компаній.

Для великих компаній акредитиви, інкасо та форвардні операції доступні через співпрацю з міжнародними банками та фінансовими інституціями. МСП обмежені у виборі через високу вартість комісій, складність оформлення документів і необхідність відкриття рахунків за кордоном. Тому малий бізнес частіше застосовує банківські перекази або сучасні електронні платіжні системи, такі як Payoneer чи Wise, для швидких платежів із мінімальними витратами.

6. Використання страхування та хеджування.

Додатковим елементом при виборі форми розрахунків є страхування ризиків неплатежу. Банківський акредитив може бути застрахований через export credit agencies, такі як Euler Hermes або UK Export Finance, що робить його безпечним навіть для МСП. Для великих компаній існують також інструменти хеджування валютного ризику, які дозволяють фіксувати курс оплати та уникати збитків від валютних коливань.

Можна сформулювати рекомендації щодо вибору форми розрахунків.

Великі компанії: акредитиви та інкасо для нових або великих контрактів, відкриті рахунки для постійних та надійних партнерів, використання хеджування валютного ризику.

МСП: банківські перекази для невеликих партій, електронні платежі для швидкого обігу коштів, інкасо або акредитиви лише при високій сумі контракту або сумнівному партнерові.

Всі підприємства: обов'язково проводити оцінку ризиків, перевірку контрагента, враховувати валютні коливання та юридичний захист у країні партнера.

Таким чином, механізм вибору оптимальної форми розрахунків – це комплексний процес, що поєднує фінансовий аналіз, оцінку ризиків, облік

строків та умов контракту, а також специфіку підприємства. Він дозволяє знизити фінансові ризики, підвищити ефективність та забезпечити стабільність міжнародної торгівлі.

3. Ризики неплатежів та шляхи їх мінімізації у ЗЕД

Неплатежі та затримки в оплаті є одними з найпоширеніших фінансових ризиків у зовнішньоекономічній діяльності. Вони можуть призвести до серйозних фінансових втрат, порушення виробничих циклів, дефіциту обігових коштів та навіть банкрутства підприємства. Основними джерелами ризику неплатежів виступають фінансова нестабільність контрагента, політична та економічна нестабільність країни партнера, коливання валютних курсів, порушення умов контракту або недобросовісна поведінка контрагента.

1. Класифікація ризиків неплатежів.

Ризики неплатежів можна класифікувати на декілька категорій:

Комерційні ризики: пов'язані безпосередньо з фінансовим станом контрагента. Наприклад, у 2022 році ряд малих українських експортерів не отримав оплату від невеликих компаній із країн СНД через банкрутство партнерів.

Політичні ризики: виникають у разі введення торгових санкцій, ембарго, зміни митної або валютної політики. Наприклад, у 2014–2015 роках після початку військових дій на сході України деякі українські підприємства, що експортували продукцію до росії, зіткнулися із затримками або повною відмовою в оплаті.

Валютні ризики: коливання курсів валют можуть призвести до того, що реальна вартість платежу для продавця зменшується. Наприклад, українські експортери зернових у 2020–2022 роках втрачали частину прибутку через різкі зміни курсу долара та євро.

Операційні ризики: пов'язані з неправильним оформленням документів, затримками банківських переказів, помилками в контрактах. Так, у 2021 році

одна з українських компаній зіткнулася з відмовою в оплаті через невірно оформлену митну декларацію при експорті технічного обладнання до Німеччини.

2. Основні шляхи мінімізації комерційних ризиків.

Для зменшення комерційного ризику підприємства використовують декілька інструментів:

Кредитний аналіз контрагента: перевірка фінансової звітності, рейтингових агентств, репутації партнера.

Вибір форми розрахунків: акредитиви, документарне інкасо, передоплата. Наприклад, акредитив підтверджує оплату банком лише після виконання умов контракту, що захищає продавця від неплатежу.

Страховання комерційних ризиків: використання послуг страхових компаній і агентств експортного кредитування (Euler Hermes, UK Export Finance, Eximbank) для покриття ризику неплатежу.

3. Мінімізація політичних та економічних ризиків.

Політичні та економічні ризики зменшуються шляхом:

Диверсифікації ринків: експорт до декількох країн одночасно, щоб зменшити залежність від одного партнера. Наприклад, українські виробники соняшникової олії одночасно працюють на ринках ЄС, Туреччини та Індії.

Використання страхування політичного ризику: міжнародні агентства страхують ризик замороження активів або відмови в оплаті через державні обмеження.

Валютне хеджування: форвардні контракти або опціони дозволяють зафіксувати курс оплати та уникнути втрат від коливань валют.

4. Зменшення валютних ризиків.

Валютні ризики мінімізуються через:

-Використання розрахунків у твердих валютах: долар США, євро, фунт стерлінгів.

-Хеджування: форварди, опціони, валютні свопи. Наприклад, великі українські агрохолдинги застосовують форвардні угоди для фіксації курсу продажу зерна в євро, що знижує втрати при коливанні курсу гривні.

-Розрахунки у валюті контракту: узгодження валюти оплати ще на етапі укладання контракту.

5. Управління операційними ризиками.

Операційні ризики зменшуються через:

Ретельне оформлення контрактів: перевірка умов, узгодження форми розрахунків, визначення штрафів за прострочення.

Документарне забезпечення: акцент на правильності інвойсів, сертифікатів походження, транспортних документів.

Вкористання сучасних ІТ-рішень: ERP-системи, системи електронного документообігу та цифрові підписи для швидкого та безпечного обміну інформацією.

Питання для самоконтролю

1. У чому полягає сутність банківського переказу у ЗЕД?
2. Що таке акредитив та які його основні види?
3. У чому відмінність між документарним інкасо та акредитивом?
4. Які документи використовуються при здійсненні міжнародних розрахунків?
5. Які фактори впливають на вибір форми розрахунків у ЗЕД?
6. Які ризики виникають при здійсненні міжнародних розрахунків?
8. Як форма розрахунків впливає на швидкість отримання коштів експортером?
9. Назвіть типові помилки підприємств при виборі форми міжнародних розрахунків.

Практичні завдання

Завдання 1.

ТОВ «AgroExport» укладає контракт на постачання соняшникової олії до Туреччини.

Умови:

новий іноземний покупець;
вартість контракту – 200 000 дол. США;
строк поставки – 30 днів.

Завдання:

- а)Запропонуйте оптимальну форму міжнародних розрахунків.
- б)Обґрунтуйте свій вибір з урахуванням рівня ризиків.
- в)Визначте роль банку у забезпеченні розрахунків.

Завдання 2.

Контракт передбачає використання документарного акредитива.

Завдання:

- а)Визначте основні етапи здійснення розрахунків за акредитивом. Назвіть документи, які повинен подати експортер для отримання платежу.
- в)Проаналізуйте переваги акредитива для кожної зі сторін контракту.

Завдання 3.

Підприємство-експортер надає іноземному покупцю відстрочку платежу 60 днів.

Завдання:

- а)Визначте фінансові ризики для експортера.
- б)Запропонуйте способи захисту інтересів експортера.
- в)Обґрунтуйте можливість поєднання розрахунків із фінансовими інструментами (факторинг, страхування).

Самостійна робота студентів

Питання до вивчення

1. Як різні форми розрахунків впливають на безпеку зовнішньоекономічних операцій?
2. Які зміни відбулися у традиційних формах розрахунків і які цифрові платформи можуть використовуватися для міжнародних платежів?
3. Як швидкість та вартість розрахунків впливають на ефективність ЗЕД українських підприємств?
4. Які ризики неплатежів характерні для міжнародних розрахунків і як їх мінімізувати за допомогою правильного вибору форми розрахунків?

Список літератури:

1. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження форми та Порядку повідомлення банків про відсутність факту порушення встановлених Національним банком України граничних строків розрахунків за операціями з експорту та імпорту товарів» від 22.10.2024 р. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/RE42944>

2. Грінько І. М. Визначення оптимальної документарної форми міжнародних розрахунків у зовнішньоекономічній діяльності підприємств. *Економічний вісник НТУУ «Київський політехнічний інститут»* № 17 2020. URL: <https://ev.fmm.kpi.ua/article/view/216328>

3. Остапенко Т. Г., Данілова Е. І., Попова Д. В. Міжнародні кредитно-розрахункові та валютні операції як складова корпоративного бізнесу. *Наукові праці Міжрегіональної академії управління персоналом. Економічні науки*. Випуск 3 (70). 2023. DOI: <https://doi.org/10.32689/2523-4536/70-14>

4. Тарасевич Н. В. Теоретичні аспекти визначення міжнародних розрахунків у системі міжнародних економічних відносин. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*. № 9 (322). 2024. URL: <https://nv-oneu.com.ua/index.php/journal/article/download/207/165>

5. Товкун І. М., Менькова Л. С. Правова природа документарних форм міжнародних розрахунків та їх використання в Україні. *Право та інноваційне суспільство*. 2021. № 1 (16). DOI 10.37772/2309-9275-2021-1(16)-8.

ТЕМА 16. РИЗИКИ В ЗЕД

1. Поняття та класифікація ризиків у зовнішньоекономічній діяльності
2. Політичні та економічні ризики у ЗЕД
3. Комерційні та фінансові ризики у ЗЕД
4. Методи і підходи до оцінки ризиків

Мета теми – формування у студентів системного розуміння природи ризиків, що виникають у процесі здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємств, а також методів їх ідентифікації, оцінювання та мінімізації. Заняття спрямоване на розвиток практичних навичок аналізу ризикових ситуацій у зовнішньоекономічних операціях, вибору адекватних інструментів управління ризиками та прийняття обґрунтованих управлінських рішень. У процесі заняття студенти повинні засвоїти класифікацію ризиків у ЗЕД, з'ясувати причини їх виникнення та наслідки для фінансових результатів підприємства.

1. Поняття та класифікація ризиків у зовнішньоекономічній діяльності

Зовнішньоекономічна діяльність підприємств функціонує в умовах підвищеної невизначеності, що зумовлено багатofакторністю міжнародного середовища, відмінностями правових систем, валютними коливаннями та політичною нестабільністю окремих держав. У цьому контексті ризик виступає об'єктивною економічною категорією, яка відображає ймовірність відхилення фактичних результатів зовнішньоекономічної операції від запланованих під впливом внутрішніх і зовнішніх чинників.

У науковій літературі ризик у ЗЕД трактується як імовірність настання подій, що можуть призвести до фінансових втрат, недоотримання прибутку або втрати ринкових позицій суб'єкта господарювання у процесі здійснення міжнародних операцій. На відміну від внутрішнього бізнесу,

зовнішньоекономічна діяльність передбачає взаємодію з іноземними контрагентами, трансграничний рух товарів, послуг, капіталу та інформації, що суттєво розширює спектр можливих загроз.

Сутність ризику в ЗЕД має подвійний характер. З одного боку, ризик є джерелом потенційних втрат, з іншого – виступає невід’ємною складовою підприємницької діяльності, що відкриває можливості для отримання додаткового прибутку за умови ефективного управління. Наприклад, вихід українського аграрного підприємства на ринок країн Близького Сходу може супроводжуватися логістичними та валютними ризиками, однак у разі успішної реалізації контракту підприємство отримує доступ до нового сегмента ринку з вищою маржинальністю.

Класифікація ризиків у ЗЕД має системний характер і здійснюється за різними критеріями.

За джерелом виникнення ризику поділяються на внутрішні та зовнішні. Внутрішні пов’язані з особливостями діяльності самого підприємства: недостатній досвід роботи на міжнародних ринках, помилки в укладанні контрактів, неефективне фінансове планування. Зовнішні ризики зумовлені змінами у міжнародному середовищі: торговельними обмеженнями, змінами митних тарифів, коливаннями валютних курсів. Наприклад, раптове введення імпорتنих квот у країні-партнері може призвести до зриву поставок навіть за наявності чинного контракту.

За сферою прояву ризику класифікують на політичні, економічні, комерційні, фінансові, транспортні, митні, правові та інші. Такий підхід дозволяє структуровано ідентифікувати загрози на різних етапах здійснення зовнішньоекономічної операції – від укладання контракту до отримання платежу.

За характером наслідків розрізняють допустимі, критичні та катастрофічні ризики. Допустимий ризик передбачає можливість часткової втрати прибутку, але без загрози фінансовій стійкості підприємства. Критичний ризик може призвести до втрати очікуваного доходу та частини

вкладеного капіталу. Катастрофічний ризик створює загрозу банкрутства або повної втрати активів. Прикладом катастрофічного ризику є повна втрата товару внаслідок воєнних дій або конфіскації вантажу.

За можливістю передбачення ризику поділяються на прогнозовані та непередбачені. Прогнозовані ризики можуть бути оцінені за допомогою статистичних даних та аналітичних моделей, наприклад, сезонні коливання попиту на зовнішніх ринках. Непрогнозовані ризики виникають раптово та мають форс-мажорний характер, як-от закриття морських портів через військову загрозу.

Важливою ознакою є також поділ ризиків на систематичні та несистематичні. Систематичні ризики охоплюють усіх учасників міжнародного ринку і не можуть бути повністю усунуті диверсифікацією (наприклад, глобальна фінансова криза). Несистематичні ризики пов'язані з діяльністю конкретного підприємства або окремого контрагента.

Сучасні умови глобалізації та інтеграції України у світове господарство зумовлюють трансформацію структури ризиків у ЗЕД. Зокрема, цифровізація міжнародної торгівлі породжує кіберризики, пов'язані з витоком комерційної інформації або кібератаками на платіжні системи. Так, у 2017 році кібератака типу ransomware призвела до тимчасового блокування діяльності низки міжнародних логістичних компаній, що спричинило зриви поставок у різних країнах.

Отже, ризики у зовнішньоекономічній діяльності є складним багаторівневим явищем, що потребує системної класифікації та чіткої ідентифікації. Їх розуміння формує методологічну основу для подальшого аналізу політичних, економічних, комерційних і фінансових ризиків, а також для розроблення ефективних механізмів управління ними в міжнародному бізнес-середовищі.

2. Політичні та економічні ризики у зовнішньоекономічній діяльності

Політичні та економічні ризики належать до групи зовнішніх ризиків у ЗЕД і формуються під впливом макросередовища країни-експортера або країни-партнера. Їх особливість полягає в тому, що підприємство практично не може безпосередньо впливати на джерело їх виникнення, однак зобов'язане враховувати їх під час стратегічного та оперативного планування міжнародних операцій.

Політичні ризики пов'язані з діяльністю державних органів, змінами політичного режиму, зовнішньою політикою, військовими конфліктами, санкційною політикою та адміністративними обмеженнями. Вони виникають унаслідок нестабільності політичного середовища та можуть суттєво впливати на можливість реалізації контрактів.

До основних форм політичних ризиків у ЗЕД належать:

- ризик націоналізації або експропріації майна;
- ризик запровадження торговельних ембарго чи санкцій;
- ризик зміни митної або податкової політики;
- ризик воєнних дій або громадянських заворушень;
- ризик обмеження валютних операцій.

Наприклад, введення торговельних обмежень між окремими країнами може призвести до розірвання довгострокових контрактів. Для українських експортерів агропродукції блокування морських портів стало прикладом політичного ризику, що трансформувався у логістичний та фінансовий, адже зрив поставок вплинув на валютні надходження та ліквідність підприємств.

Політичні ризики мають особливу небезпеку через їхню непередбачуваність і системний характер. Вони здатні одночасно впливати на всі суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності певної країни. Крім того, політичні рішення можуть змінювати «правила гри» в короткий проміжок часу, що ускладнює довгострокове бізнес-планування.

Економічні ризики формуються під впливом макроекономічних процесів у національній або світовій економіці. Вони пов'язані зі змінами валютних курсів, рівнем інфляції, динамікою ВВП, процентними ставками, платіжним балансом держави та загальною кон'юнктурою світових ринків.

До ключових економічних ризиків у ЗЕД належать:

- валютний ризик (коливання обмінних курсів);
- інфляційний ризик;
- ризик зміни процентних ставок;
- ризик погіршення платоспроможності країни-партнера;
- ризик економічної рецесії.

Валютний ризик є одним із найпоширеніших у міжнародній торгівлі. Наприклад, якщо контракт укладено в євро, а виробничі витрати підприємства формуються у гривні, значне коливання курсу може як збільшити прибуток, так і зменшити його. У періоди різкої девальвації національної валюти підприємства-імпортери зазнають додаткового навантаження через зростання вартості закупівель.

Інфляційний ризик проявляється у знеціненні грошових потоків, особливо за довгострокових контрактів із відстрочкою платежу. Якщо рівень інфляції у країні контрагента перевищує прогнозований, реальна вартість отриманого платежу може виявитися нижчою за очікувану.

Важливим прикладом економічного ризику є глобальні фінансові кризи, які призводять до скорочення попиту на зовнішніх ринках. Під час світової економічної кризи 2008–2009 років суттєво зменшився попит на металургійну продукцію, що негативно вплинуло на експортно орієнтовані підприємства.

Політичні та економічні ризики тісно взаємопов'язані. Політична нестабільність часто спричиняє економічні дисбаланси: зростання інфляції, відтік іноземних інвестицій, девальвацію національної валюти. Водночас економічні кризи можуть провокувати соціально-політичну напруженість. Для суб'єктів ЗЕД це означає необхідність комплексного аналізу макросередовища країни-партнера.

У бізнес-плануванні зовнішньоекономічної діяльності політичні та економічні ризики враховуються через аналіз країнового ризику, моніторинг макроекономічних показників, диверсифікацію ринків збуту та використання страхових механізмів. Таким чином, своєчасна ідентифікація цих ризиків є передумовою фінансової стійкості та довгострокової конкурентоспроможності підприємства на міжнародному ринку.

3. Комерційні та фінансові ризики у зовнішньоекономічній діяльності

Комерційні та фінансові ризики належать до групи безпосередніх операційних ризиків у ЗЕД, оскільки виникають на рівні конкретної зовнішньоекономічної угоди та пов'язані з виконанням контрактних зобов'язань, рухом товару і грошових потоків. На відміну від політичних та економічних ризиків, вони мають більш прикладний характер і значною мірою залежать від якості управління, професійності персоналу та обраної стратегії підприємства.

Комерційні ризики пов'язані з процесом купівлі-продажу товарів і послуг на міжнародному ринку. Вони виникають унаслідок невиконання або неналежного виконання зобов'язань контрагентом, зміни кон'юнктури ринку, помилок у контрактній роботі або логістичних збоїв.

До основних видів комерційних ризиків належать:

- ризик неплатежу або прострочення платежу іноземним покупцем;
- ризик невиконання умов контракту;
- ризик відмови від приймання товару;
- ризик зміни попиту та цін на зовнішньому ринку;
- транспортний ризик (втрата або пошкодження вантажу);
- ризик неналежної якості продукції.

Наприклад, український виробник харчової продукції укладає контракт із новим дистриб'ютором у країні ЄС на умовах відстрочки платежу. Якщо

контрагент виявиться неплатоспроможним, підприємство стикається з ризиком неповернення коштів і необхідністю судового врегулювання спору в іноземній юрисдикції.

Інший приклад – зміна ринкової кон'юнктури. Підприємство експортує металопродукцію за фіксованою ціною, але в період виконання контракту світові ціни суттєво знижуються. Покупець може намагатися переглянути умови договору або відмовитися від закупівлі, що створює додаткові витрати для експортера.

Особливу роль у мінімізації комерційних ризиків відіграє правильний вибір умов поставки (відповідно до міжнародних торговельних правил), ретельна перевірка контрагента, використання банківських гарантій, акредитивної форми розрахунків та страхування вантажів.

Фінансові ризики у ЗЕД пов'язані з рухом грошових коштів, залученням фінансування та забезпеченням платоспроможності підприємства в процесі здійснення зовнішньоекономічних операцій. Вони безпосередньо впливають на ліквідність, рентабельність і фінансову стійкість суб'єкта господарювання.

До ключових фінансових ризиків у ЗЕД належать:

- кредитний ризик;
- валютний ризик (у частині розрахунків);
- процентний ризик;
- ризик ліквідності;
- ризик дефіциту обігового капіталу.

Кредитний ризик виникає у разі надання відстрочки платежу або використання торговельного кредиту. Якщо іноземний партнер не виконує своїх фінансових зобов'язань, підприємство зазнає прямих фінансових втрат. У міжнародній практиці зниження кредитного ризику досягається шляхом застосування документарного акредитива або страхування експортних кредитів.

Ризик ліквідності проявляється тоді, коли підприємство не має достатнього обсягу оборотних коштів для фінансування виробничого циклу до

моменту отримання валютної виручки. Наприклад, при довготривалих логістичних маршрутах (морські перевезення) період між відвантаженням товару та надходженням коштів може становити кілька місяців, що потребує залучення короткострокового фінансування.

Процентний ризик пов'язаний зі зміною ставок за кредитами, які використовуються для фінансування експортних операцій. У разі підвищення ставок вартість позикового капіталу зростає, що знижує рентабельність контракту.

Важливо зазначити, що комерційні та фінансові ризики взаємопов'язані. Наприклад, прострочення платежу контрагентом (комерційний ризик) трансформується у фінансовий ризик ліквідності для підприємства-експортера. Аналогічно, помилки у фінансовому плануванні можуть ускладнити виконання контрактних зобов'язань.

У системі управління ЗЕД комерційні та фінансові ризики потребують постійного моніторингу на всіх етапах реалізації зовнішньоекономічного контракту – від укладання угоди до завершення розрахунків. Ефективне управління цими ризиками передбачає використання інструментів страхування, банківських гарантій, факторингу, хеджування валютних коливань, а також формування резервів та диверсифікацію партнерів.

4. Методи і підходи до оцінки ризиків у зовнішньоекономічній діяльності

Ефективне управління ризиками у ЗЕД неможливе без їх попередньої якісної та кількісної оцінки. Оцінка ризиків є системним процесом виявлення, аналізу та вимірювання ймовірності настання несприятливих подій і масштабу їх можливих наслідків. У міжнародній практиці вона інтегрується у загальну систему ризик-менеджменту підприємства та безпосередньо впливає на прийняття стратегічних і оперативних управлінських рішень.

1. Якісні методи оцінки ризиків

Якісні методи застосовуються на початковому етапі аналізу та спрямовані на ідентифікацію потенційних загроз і визначення їх характеру. Вони базуються на експертних судженнях, аналітичному огляді середовища та логічному моделюванні можливих ситуацій.

До основних якісних методів належать:

експертні оцінки;

SWOT-аналіз;

PEST-аналіз;

метод сценаріїв;

побудова «дерева ризиків».

Наприклад, при виході підприємства на новий ринок доцільним є використання PEST-аналізу для дослідження політичних, економічних, соціальних і технологічних факторів країни-партнера. Це дозволяє виявити потенційні загрози ще до укладання контракту.

Метод сценаріїв передбачає розроблення альтернативних варіантів розвитку подій (оптимістичного, песимістичного та базового). Так, експортер може змодельовати ситуацію різкого зниження валютного курсу або підвищення митних тарифів і оцінити вплив цих змін на прибутковість контракту.

Якісні методи не дають точних числових показників, проте забезпечують систематизацію ризиків і формують основу для подальшого кількісного аналізу.

2. Кількісні методи оцінки ризиків

Кількісні методи передбачають числове вимірювання ризику через оцінку ймовірності його настання та розміру можливих втрат. Вони використовуються у випадках, коли доступна статистична інформація або можливе економіко-математичне моделювання.

До поширених кількісних методів належать:

-статистичний аналіз;

- розрахунок очікуваного збитку;
- аналіз чутливості;
- варіаційний аналіз;
- метод імітаційного моделювання.

Розрахунок очікуваного збитку ґрунтується на множенні ймовірності настання події на можливий розмір втрат. Наприклад, якщо ймовірність неплатежу іноземного контрагента оцінюється у 10 %, а сума контракту становить 1 млн євро, очікуваний ризикований компонент може складати 100 тис. євро.

Аналіз чутливості дозволяє визначити, як зміна окремих факторів (курсу валюти, процентної ставки, ціни товару) впливає на фінансовий результат. Цей метод є особливо важливим у фінансовому плануванні експортних операцій.

Імітаційне моделювання (наприклад, методом Монте-Карло) застосовується для складних багатфакторних систем, коли необхідно врахувати одночасний вплив декількох змінних.

3. Комплексні підходи до оцінки ризиків

У сучасній практиці оцінка ризиків у ЗЕД має інтегрований характер і поєднує якісні та кількісні методи. Формується система управління ризиками, яка включає такі етапи:

- Ідентифікація ризиків.
- Аналіз і вимірювання.
- Ранжування за рівнем значущості.
- Розроблення заходів мінімізації.
- Моніторинг та контроль.

Важливим елементом є оцінка країнового ризику при роботі з іноземними партнерами. Для цього використовуються міжнародні рейтинги, макроекономічні показники, індекси політичної стабільності та платоспроможності держави.

Практичний приклад комплексного підходу: підприємство планує укласти довгостроковий контракт на поставку обладнання. На першому етапі

проводиться експертний аналіз ризиків (якісний метод). Далі здійснюється фінансове моделювання грошових потоків із урахуванням можливих коливань валютного курсу (кількісний метод). Після цього визначаються заходи мінімізації – включення валютного застереження в контракт та використання хеджування.

Оцінка ризиків не є самоцілью, а слугує основою для прийняття управлінських рішень. Вона дозволяє визначити доцільність виходу на новий ринок; обрати оптимальну форму розрахунків; сформувати резерви та страхові механізми; забезпечити фінансову стійкість підприємства.

Таким чином, застосування системних методів і підходів до оцінки ризиків у ЗЕД сприяє зниженню невизначеності, підвищенню обґрунтованості управлінських рішень та формуванню довгострокової конкурентоспроможності підприємства на міжнародному ринку.

Питання для самоконтролю

1. Які ризики належать до комерційних у ЗЕД?
2. У чому полягає сутність валютного ризику?
3. Які ризики пов'язані з транспортуванням товарів у ЗЕД?
4. Що таке політичний ризик та як він проявляється у міжнародній торгівлі?
5. Назвіть основні етапи процесу управління ризиками.
6. Які методи оцінювання ризиків застосовуються у ЗЕД?
7. У яких випадках доцільно застосовувати страхування ризиків?
8. Яку роль відіграють умови контракту в управлінні ризиками?

Практичні завдання

Завдання 1.

ТОВ «ExportFood UA» експортує молочну продукцію до Єгипту. Визначте основні ризики, що можуть виникнути на різних етапах ЗЕД-операції. Класифікуйте виявлені ризики за групами. Оцініть можливі наслідки для підприємства.

Завдання 2.

Контракт передбачає оплату в іноземній валюті з відстрочкою платежу 90 днів.

Завдання:

- проаналізуйте можливі валютні ризики для експортера.
- запропонуйте інструменти хеджування.
- обґрунтуйте вибір найбільш ефективного інструмента.

Завдання 3.

ТОВ «AgroExport UA» планує експорт соняшникової олії до Індії.

Вихідні дані:

вартість контракту – 500 000 дол. США;
плановий прибуток – 80 000 дол. США;
форма розрахунків – відстрочка платежу 90 днів;
валюта контракту – дол. США;
вид транспорту – морський;
умови поставки – CIF, порт Мумбаї.

Під час аналізу ЗЕД-операції було ідентифіковано такі ризики:

Таблиця 1.

Вихідні дані

Вид ризику	Ймовірність настання	Можливі втрати
Валютний ризик	20 %	40 000 дол
Комерційний ризик (прострочення платежу)	15 %	70 000 дол.
Транспортний ризик (пошкодження вантажу)	10 %	60 000 дол
Політичний ризик	5 %	120 000 дол.
Логістичний ризик (затримка поставки)	25 %	30 000 дол.

Завдання:

- розрахувати очікувані втрати за кожним видом ризику.
- визначити загальний рівень ризику ЗЕД-операції.
- проранжувати ризики за рівнем небезпеки.
- оцінити вплив ризиків на плановий прибуток підприємства.
- запропонувати заходи мінімізації для двох найбільш критичних ризиків та оцінити їх економічну доцільність.

Самостійна робота студентів

Питання до вивчення

- 1.Поняття ризику у зовнішньоекономічній діяльності та його роль у прийнятті управлінських рішень.
- 2.Класифікація ризиків у ЗЕД та особливості їх прояву в міжнародному бізнесі.
- 3.Вплив політичних, економічних та геополітичних чинників на рівень ризиків зовнішньоекономічної діяльності.
- 4.Значення валютних та фінансових ризиків у діяльності експортерів і імпортерів.
- 5.Комерційні та контрактні ризики у зовнішньоекономічних операціях.
- 6.Роль логістичних і транспортних ризиків у формуванні результатів ЗЕД.
- 7.Основні стратегії управління ризиками у зовнішньоекономічній діяльності підприємства.
- 8.Значення системного підходу до управління ризиками в умовах нестабільного зовнішнього середовища.

Список літератури:

- 1.Боковець В. В., Шварц І. В., Давидюк Л. П. Ризики зовнішньоекономічної діяльності: аналітичні та статистичні методи оцінювання. *Здобутки економіки: перспективи та інновації*, 2025. №25. URL: <https://econp.com.ua/index.php/journal/article/view/732>
- 2.Грицай О., Дефір І., Козак О. Огляд кількісних методів оцінки ризиків зовнішньоекономічної діяльності. *Економіка та суспільство*. №68. 2024. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-68-104>
- 3.Кравченко М. О., Бояринов К. О., Копішинська К. О. Управління ризиками : навч. посіб. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2021. 432 с.
- 4.Світлична Т.С. Аналіз ризиків у міжнародній логістиці. *Економічний простір*. 2021. №165. URL: <https://prostir.pdaba.dp.ua/index.php/journal/issue/view/40>

5.Томашков С.Б., Огерчук Ю.В. Оцінювання впливу ризиків зовнішньоекономічної діяльності. *Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*. № 2. 2023. URL: <https://science.lpnu.ua/sites/default/files/journal-paper/2023/dec/32694/menedzhment223maket-142-151.pdf>

ТЕМА 17. УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ В ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

1. Сутність і завдання управління ризиками в ЗЕД
2. Стратегії мінімізації ризиків у зовнішньоекономічній діяльності
3. Використання фінансових інструментів для управління ризиками в зовнішньоекономічній діяльності
4. Організаційні аспекти управління ризиками в ЗЕД

Мета теми – формування у студентів цілісного уявлення про систему управління ризиками у ЗЕД підприємства, засвоєння сутності та значення ризик-менеджменту в ЗЕД, обґрунтування управлінських рішень щодо зниження негативного впливу ризиків на результати діяльності підприємства.

1. Сутність і завдання управління ризиками в зовнішньоекономічній діяльності

Зовнішньоекономічна діяльність підприємства завжди пов'язана з підвищеним рівнем невизначеності, оскільки вона здійснюється в середовищі, на яке одночасно впливають внутрішні та зовнішні чинники різної природи. На відміну від операцій на внутрішньому ринку, ЗЕД охоплює взаємодію з іноземними контрагентами, використання різних валют, дотримання норм міжнародного та національного законодавства, а також функціонування в умовах політичних, економічних і соціальних відмінностей між країнами. У зв'язку з цим управління ризиками стає невід'ємною складовою системи управління зовнішньоекономічною діяльністю.

У найзагальнішому розумінні управління ризиками в ЗЕД – це цілеспрямований і систематичний процес прийняття управлінських рішень, спрямованих на зниження ймовірності виникнення несприятливих подій або мінімізацію негативних наслідків їх реалізації для підприємства. Водночас важливо підкреслити, що ризик у ЗЕД не завжди має виключно негативний

характер. У багатьох випадках ризик є невід’ємною умовою отримання додаткових вигід, розширення ринків збуту та підвищення прибутковості діяльності. Саме тому управління ризиками не зводиться до повного уникнення ризикових ситуацій, а передбачає досягнення оптимального балансу між рівнем ризику та очікуваними результатами.

Сутність управління ризиками в зовнішньоекономічній діяльності полягає у формуванні такої системи управлінських дій, яка дозволяє підприємству свідомо приймати ризик, контролювати його рівень і своєчасно реагувати на зміни зовнішнього середовища. Це означає, що ризики не повинні виникати стихійно або залишатися поза увагою керівництва. Навпаки, вони мають бути інтегровані у процес стратегічного та оперативного планування ЗЕД.

Особливістю управління ризиками в ЗЕД є його багатовимірність. Підприємство одночасно стикається з фінансовими, організаційними, правовими та репутаційними аспектами ризику. Наприклад, рішення про вибір іноземного партнера пов’язане не лише з комерційними умовами контракту, а й з оцінкою його платоспроможності, ділової репутації, правового поля країни контрагента та можливих обмежень у здійсненні розрахунків. Таким чином, управління ризиками в ЗЕД потребує комплексного підходу та залучення різних функціональних підТЕМАів підприємства.

У сучасних умовах для українських підприємств сутність управління ризиками в ЗЕД набуває особливої актуальності. Воєнні дії, порушення логістичних ланцюгів, валютні обмеження, зміни в митному та податковому регулюванні значно підвищують рівень невизначеності зовнішньоекономічних операцій. За таких умов управління ризиками перестає бути допоміжною функцією та перетворюється на один із ключових елементів забезпечення економічної безпеки підприємства.

Основними завданнями управління ризиками в зовнішньоекономічній діяльності є, насамперед, зниження можливих фінансових втрат від несприятливих подій. Це досягається шляхом вибору безпечніших форм

розрахунків, використання страхування, оптимізації контрактних умов і контролю за виконанням зобов'язань. Водночас важливим завданням є забезпечення стабільності зовнішньоекономічних операцій, що дозволяє підприємству підтримувати безперервність виробництва та збуту.

Ще одним важливим завданням управління ризиками є підвищення прогнозованості результатів ЗЕД. Чітке розуміння можливих ризиків і наслідків їх реалізації дає змогу підприємству більш обґрунтовано планувати обсяги експорту й імпорту, валютні надходження та витрати, а також оцінювати ефективність зовнішньоекономічних контрактів. Це особливо важливо для підприємств, які працюють на умовах довгострокових контрактів або залучають зовнішнє фінансування.

Окремим завданням управління ризиками в ЗЕД є збереження та зміцнення ділової репутації підприємства на міжнародних ринках. Невиконання контрактних зобов'язань, затримки платежів або постачання можуть призвести не лише до фінансових втрат, а й до втрати довіри з боку іноземних партнерів. Ефективна система управління ризиками дозволяє зменшити ймовірність таких ситуацій і підтримувати стабільні партнерські відносини.

Таким чином, управління ризиками в зовнішньоекономічній діяльності є складним, багатогранним і безперервним процесом, який охоплює всі етапи здійснення ЗЕД - від вибору ринку та контрагента до завершення розрахунків за контрактом. Реалізація цього процесу сприяє підвищенню стійкості підприємства, зміцненню його позицій на міжнародних ринках та забезпеченню довгострокового розвитку в умовах нестабільного зовнішнього середовища.

2. Стратегії мінімізації ризиків у зовнішньоекономічній діяльності

Управління ризиками в зовнішньоекономічній діяльності неможливе без застосування цілеспрямованих стратегій їх мінімізації. Під стратегіями

мінімізації ризиків у ЗЕД розуміють сукупність управлінських підходів, методів і практичних заходів, спрямованих на зниження ймовірності виникнення ризикових ситуацій або обмеження масштабів негативних наслідків їх реалізації. Вибір конкретної стратегії залежить від виду ризику, фінансових можливостей підприємства, тривалості зовнішньоекономічних операцій та рівня прийнятного ризику, який визначає керівництво.

Однією з базових і найбільш універсальних стратегій мінімізації ризиків у ЗЕД є диверсифікація. Її сутність полягає в розподілі ризиків між кількома напрямками діяльності, ринками, партнерами або інструментами. У зовнішньоекономічній практиці диверсифікація може здійснюватися шляхом виходу на кілька зовнішніх ринків одночасно, співпраці з декількома іноземними контрагентами або використання різних валют у розрахунках. Такий підхід дозволяє зменшити залежність підприємства від одного ринку чи партнера та знизити ризик значних втрат у разі несприятливих змін зовнішнього середовища.

Для українських підприємств диверсифікація має особливе значення в умовах геополітичної нестабільності та обмеженого доступу до окремих ринків. Наприклад, орієнтація лише на один експортний ринок може призвести до різкого падіння обсягів продажу у разі запровадження торговельних обмежень або змін у митному регулюванні. Натомість диверсифікація напрямів експорту дозволяє зберігати стабільність зовнішньоекономічної діяльності навіть за несприятливих умов.

Наступною важливою стратегією мінімізації ризиків у ЗЕД є страхування. Воно передбачає передачу частини ризиків спеціалізованим страховим компаніям в обмін на сплату страхових внесків. У зовнішньоекономічній діяльності страхування найчастіше застосовується щодо вантажів, експортних кредитів, відповідальності сторін за контрактом, а також політичних ризиків. Страхування дозволяє підприємству обмежити фінансові втрати у випадку настання страхового випадку та забезпечити більшу передбачуваність результатів ЗЕД.

Особливе значення для українських експортерів має страхування політичних і комерційних ризиків, пов'язаних із невиконанням зобов'язань іноземними партнерами або обмеженнями з боку державних органів інших країн. Застосування страхових механізмів дає змогу підприємствам активніше виходити на нові ринки, зменшуючи страх перед можливими втратами. Водночас слід враховувати, що страхування не усуває ризик повністю, а лише пом'якшує його наслідки, тому має поєднуватися з іншими інструментами управління ризиками.

Ще однією ефективною стратегією мінімізації ризиків у ЗЕД є хеджування. Воно полягає у використанні фінансових інструментів для захисту від несприятливих змін валютних курсів, відсоткових ставок або цін на товари. У зовнішньоекономічній діяльності хеджування найчастіше застосовується для зниження валютних ризиків, оскільки коливання обмінних курсів можуть істотно впливати на фінансові результати підприємства. Використання таких інструментів, як форвардні контракти, ф'ючерси або опціони, дозволяє зафіксувати курс валюти на майбутню дату та зменшити невизначеність у плануванні грошових потоків.

Важливою стратегією мінімізації ризиків у ЗЕД є також вдосконалення контрактної роботи. Чітке формулювання умов зовнішньоекономічного контракту, правильний вибір базисних умов поставки відповідно до Incoterms, визначення форм розрахунків і механізмів вирішення спорів значно знижують імовірність виникнення конфліктних ситуацій. Особливу увагу слід приділяти включенню до контрактів положень щодо форс-мажорних обставин, штрафних санкцій та відповідальності сторін.

Крім того, важливою складовою стратегії мінімізації ризиків є постійний моніторинг зовнішнього середовища та адаптація управлінських рішень до його змін. Аналіз політичної, економічної та правової ситуації в країнах-партнерах дозволяє своєчасно виявляти потенційні загрози та коригувати зовнішньоекономічну стратегію підприємства. Такий підхід особливо

актуальний для українських підприємств, які здійснюють ЗЕД в умовах швидких змін міжнародного середовища.

Отже, стратегії мінімізації ризиків у зовнішньоекономічній діяльності є ключовим інструментом забезпечення стабільності та ефективності ЗЕД. Їх комплексне застосування дозволяє підприємству не лише зменшувати можливі втрати, а й підвищувати рівень керованості зовнішньоекономічних процесів, зміцнювати конкурентні позиції на міжнародних ринках і створювати передумови для довгострокового розвитку.

3. Використання фінансових інструментів для управління ризиками в зовнішньоекономічній діяльності

У сучасних умовах зовнішньоекономічної діяльності фінансові інструменти відіграють ключову роль у системі управління ризиками підприємства. Вони дозволяють не лише реагувати на негативні зміни зовнішнього середовища, а й заздалегідь формувати захисні механізми від можливих фінансових втрат. Найбільшого поширення у практиці ЗЕД набули інструменти хеджування, зокрема форвардні та опціонні контракти, які застосовуються передусім для управління валютними та ціновими ризиками.

Форвардні контракти є одним із найпоширеніших інструментів хеджування у зовнішньоекономічній діяльності. Їх сутність полягає в укладенні угоди між підприємством і фінансовою установою щодо купівлі або продажу певної суми валюти у визначений майбутній момент часу за зафіксованим курсом. Таким чином, підприємство отримує можливість заздалегідь знати майбутні валютні надходження або витрати, що значно спрощує фінансове планування та бюджетування зовнішньоекономічних операцій.

Для українських експортерів використання форвардних контрактів є особливо актуальним через високу волатильність валютного курсу. Наприклад, підприємство, яке уклало експортний контракт з оплатою через кілька місяців,

ризикує зазнати втрат у разі зміцнення національної валюти. Укладення форвардного контракту дозволяє зафіксувати курс і тим самим нейтралізувати негативний вплив валютних коливань. Водночас слід зазначити, що форвардні операції не дозволяють отримати вигоду від сприятливої зміни курсу, оскільки підприємство зобов'язане виконати умови контракту незалежно від ринкової ситуації.

Більш гнучким інструментом управління ризиками в ЗЕД є опціони. Опціон надає підприємству право, але не зобов'язання, купити або продати валюту за заздалегідь визначеним курсом у майбутньому. За таке право сплачується опціонна премія, яка є своєрідною «платою за страховку». Основною перевагою опціонів є можливість обмежити потенційні збитки, зберігаючи при цьому шанс отримати вигоду від сприятливих змін валютного курсу.

У зовнішньоекономічній діяльності опціони доцільно використовувати в умовах високої невизначеності, коли підприємство не має чіткої впевненості щодо напрямку зміни валютного курсу. Наприклад, імпортер, який очікує платежу в іноземній валюті, може придбати валютний опціон для захисту від зростання курсу, але при цьому скористатися вигодою, якщо курс знизиться. Такий підхід дозволяє поєднувати захист від ризиків із можливістю підвищення фінансового результату.

Окрім форвардів і опціонів, у практиці управління ризиками в ЗЕД використовуються також ф'ючерсні контракти та валютні свопи. Ф'ючерси, на відміну від форвардів, є стандартизованими біржовими інструментами, що забезпечує високу ліквідність, але обмежує гнучкість їх використання. Валютні свопи дозволяють обмінюватися валютними потоками між сторонами та використовуються переважно великими компаніями або банками для управління довгостроковими валютними ризиками.

Важливим аспектом застосування фінансових інструментів управління ризиками є оцінка їх доцільності та вартості. Використання хеджування потребує додаткових витрат, таких як комісії банків або сплата опціонних

премій. Тому підприємство має зіставляти потенційні втрати від реалізації ризику з витратами на його страхування за допомогою фінансових інструментів. У деяких випадках підприємства свідомо приймають ризик, якщо витрати на його мінімізацію перевищують очікувані збитки.

Для українських підприємств використання фінансових інструментів управління ризиками часто ускладнюється обмеженим доступом до міжнародних фінансових ринків та валютними обмеженнями. Проте навіть у таких умовах співпраця з українськими банками та міжнародними фінансовими організаціями відкриває можливості для поступового впровадження сучасних інструментів хеджування у практику ЗЕД.

Отже, фінансові інструменти управління ризиками є важливою складовою системи управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства. Їх раціональне використання дозволяє зменшити невизначеність фінансових результатів, підвищити стабільність грошових потоків і забезпечити більш ефективне планування зовнішньоекономічних операцій у довгостроковій перспективі.

4. Організаційні аспекти управління ризиками в ЗЕД

Ефективне управління ризиками у зовнішньоекономічній діяльності неможливе без належної організаційної основи. Навіть найсучасніші фінансові інструменти та аналітичні методи не дають очікуваного результату, якщо на підприємстві відсутня чітко вибудована система організації процесу управління ризиками. У цьому контексті ризик-менеджмент у ЗЕД слід розглядати як комплекс постійних управлінських дій, інтегрованих у загальну систему управління підприємством.

Першим ключовим організаційним аспектом є визначення відповідальності за управління ризиками. На практиці можливі різні моделі: від покладання функцій ризик-менеджменту на фінансовий відділ або відділ ЗЕД до створення окремого підрозділу чи призначення відповідального

менеджера з ризиків. Для малих і середніх підприємств характерною є концентрація цих функцій у межах одного підприємства, тоді як великі компанії зазвичай формують спеціалізовані служби ризик-менеджменту. Незалежно від обраної моделі, важливо забезпечити чіткий розподіл повноважень і відповідальності між усіма учасниками зовнішньоекономічної діяльності.

Другим важливим елементом організаційного забезпечення є розроблення внутрішніх регламентів і процедур управління ризиками в ЗЕД. Такі документи повинні визначати порядок ідентифікації ризиків, методи їх оцінювання, алгоритми прийняття управлінських рішень, а також механізми контролю та моніторингу ризикових ситуацій. Наявність формалізованих процедур дозволяє мінімізувати суб'єктивність у прийнятті рішень і забезпечити послідовність дій персоналу у стандартних і нестандартних ситуаціях.

Особливе значення має інтеграція управління ризиками в процес стратегічного та оперативного планування зовнішньоекономічної діяльності. Ризики повинні враховуватися не лише на етапі укладання зовнішньоекономічного контракту, а й під час вибору ринків збуту, партнерів, логістичних маршрутів і форм розрахунків. Такий підхід дозволяє перейти від реактивного управління ризиками до проактивного, коли підприємство заздалегідь готується до можливих негативних сценаріїв.

Важливим організаційним аспектом є також система інформаційного забезпечення управління ризиками. Для ефективного функціонування ризик-менеджменту підприємство повинно мати доступ до актуальної та достовірної інформації про стан міжнародних ринків, валютні курси, зміни у митному та валютному регулюванні, геополітичну ситуацію в країнах-партнерах. Сучасні цифрові технології, зокрема CRM- та ERP-системи, дозволяють автоматизувати збір і обробку інформації, підвищуючи швидкість та якість управлінських рішень у сфері ЗЕД.

Не менш важливим є кадровий аспект управління ризиками. Професійна підготовка працівників, задіяних у зовнішньоекономічній діяльності, суттєво

впливає на здатність підприємства ефективно ідентифікувати та мінімізувати ризики. Регулярне підвищення кваліфікації, участь у тренінгах і семінарах, вивчення міжнародного досвіду ризик-менеджменту сприяють формуванню ризик-орієнтованого мислення персоналу. В умовах динамічних змін зовнішнього середовища саме людський фактор часто визначає успішність або невдачу зовнішньоекономічних операцій.

Окремої уваги заслуговує організація внутрішнього контролю та аудиту ризиків у ЗЕД. Систематичний контроль за виконанням зовнішньоекономічних контрактів, дотриманням валютного та митного законодавства, своєчасністю розрахунків дозволяє своєчасно виявляти відхилення від запланованих показників і запобігати накопиченню проблем. Внутрішній аудит ризиків сприяє підвищенню прозорості зовнішньоекономічної діяльності та формуванню довіри з боку партнерів і фінансових установ.

В умовах війни та підвищеної невизначеності для українських підприємств особливої актуальності набуває питання гнучкості організаційної структури управління ризиками. Підприємства змушені оперативно адаптувати свої управлінські підходи, змінювати логістичні схеми, переглядати умови контрактів і політику роботи з іноземними партнерами. Тому ефективна організація управління ризиками повинна поєднувати формалізовані процедури з можливістю швидкого ухвалення управлінських рішень.

Отже, організаційні аспекти управління ризиками в зовнішньоекономічній діяльності є фундаментом, на якому базується вся система ризик-менеджменту підприємства. Чітка організація, належне кадрове та інформаційне забезпечення, інтеграція ризик-менеджменту в загальну систему управління дозволяють підприємству не лише зменшувати негативний вплив ризиків, а й використовувати їх як джерело нових можливостей для розвитку зовнішньоекономічної діяльності.

Питання для самоконтролю

1. Яким чином ідентифікуються ризики на етапі планування зовнішньоекономічної операції?
2. Які методи використовуються для оцінювання рівня ризиків у ЗЕД?
3. У чому полягає сутність диверсифікації як методу управління ризиками?
4. Яку роль відіграє страхування у зниженні ризиків зовнішньоекономічної діяльності?
5. Як впливають валютні коливання на фінансові результати ЗЕД-операцій?
6. Які організаційні заходи сприяють підвищенню ефективності управління ризиками на підприємстві?

Практичні завдання

Завдання 1.

Підприємство-експортер планує вихід на новий ринок країни з підвищеним рівнем політичної та валютної нестабільності. Необхідно визначити основні види ризиків, з якими може зіткнутися підприємство; оцінити їх можливий вплив на результати зовнішньоекономічної діяльності; запропонувати комплекс заходів щодо мінімізації виявлених ризиків.

Завдання 2.

Українська компанія-імпортер уклала контракт на постачання обладнання з відстрочкою платежу на 90 днів. За цей період відбулося різке коливання валютного курсу.

Потрібно:

- визначити види ризиків, що виникли у даній ситуації;
- проаналізувати можливі фінансові наслідки для підприємства;
- запропонувати управлінські рішення для зниження негативного ефекту.

Завдання 3.

Підприємство здійснює експорт продукції вартістю 100 тис. дол. США. Ймовірність несплати за контрактом оцінюється на рівні 5 %, можливі втрати – 100 % суми контракту.

Необхідно:

- визначити очікувані втрати від реалізації ризику;
- обґрунтувати доцільність страхування контракту;
- порівняти витрати на страхування з потенційними втратами.

Завдання 4.

Підготуйте коротку аналітичну записку (1–2 сторінки) на тему:

«Управління ризиками в зовнішньоекономічній діяльності українських підприємств в умовах війни», у якій обґрунтуйте ключові ризики та запропонуйте практичні шляхи їх мінімізації.

Самостійна робота студентів

Ситуаційне завдання

Українська компанія «АгроЕкспорт» спеціалізується на виробництві та експорті соняшникової олії до країн ЄС, Туреччини та Північної Африки. За останні 5 років компанія успішно нарощувала обсяги експорту, досягнувши 15 000 тонн на рік. Однак після повномасштабного вторгнення росії в Україну у 2022 році компанія зіткнулася з серйозними викликами:

Логістичні ризики: закриття чорноморських портів (Одеса, Миколаїв) через військові дії; збільшення вартості перевезень через переорієнтацію на залізничні та автомобільні маршрути (через Польщу, Румунію); затримки на кордоні через підвищену увагу митних служб до вантажів.

Валютні ризики: коливання курсу гривні до долара та євро (з 28 до 40 грн/долар за рік); заборона Національного банку України на виведення валюти за кордон без спеціальних дозволів.

Політичні та правові ризики: введення санкцій проти росії, які впливають на логістику через треті країни; зміна митних правил в країнах-імпортерах (наприклад, Туреччина ввела додаткові вимоги до сертифікації продукції).

Ринкові ризики: падіння світових цін на соняшникову олію через зменшення попиту в Європі; поява нових конкурентів (наприклад, Росія та Аргентина збільшили експорт олії до Африки).

Фінансові ризики: збільшення вартості кредитування через підвищення процентних ставок; ризик неплатежів з боку імпортерів через економічну кризу в країнах-партнерах.

Завдання:

1. Проаналізуйте основні ризики, з якими стикається «АгроЕкспорт», та оцініть їх рівень впливу на бізнес (високий, середній, низький).

2. Розробіть стратегію мінімізації ризиків для кожного з вищезазначених видів, використовуючи такі інструменти:

- Диверсифікація логістичних маршрутів (наприклад, використання портів Румунії та Болгарії).

- Хеджування валютних ризиків (наприклад, укладання форвардних контрактів).

- Страхування вантажів та політичних ризиків (наприклад, через Експортно-кредитне агентство України).

- Укладання довгострокових контрактів з імпортерами на фіксованих цінах.

- Пошук альтернативних ринків збуту (наприклад, Азія, Близький Схід).

- Обґрунтуйте, які заходи є найефективнішими в умовах воєнного стану та обмежених ресурсів компанії.

3. Розробіть план дій для «АгроЕкспорту» на найближчі 6 місяців, враховуючи:

- Бюджетні обмеження (компанія може виділити не більше 500 000 доларів на управління ризиками).

- Часовий горизонт (необхідно оперативно реагувати на зміни).

- Пріоритетні напрямки (які ризики потрібно мінімізувати в першу чергу).

Додаткові дані для аналізу:

Обсяг експорту в 2021 році: 15 000 тонн на суму 45 млн доларів.

Середня ціна тонни олії: 2021 р.: 3 000 доларів/т.; 2023 рік: 2 500 дол./т. (через падіння цін).

Вартість логістики: 2021 р.: 100 доларів/т.; 2023 р.: 300–400 дол./т.

Курс валют: Лютий 2021: 1 долар = 28 гривень. Липень 2023: 1 долар = 41 гривня.

Митні тарифи в країнах-імпортерах:

ЄС: 0% (завдяки Угоді про асоціацію).

Туреччина: 5% (після введення додаткових обмежень).

Список літератури:

1.Бугас В. В., Корінний С. П. Управління ризиками міжнародної корпорації. *European scientific journal of Economic and Financial innovation*. №1. 2025. DOI: <http://doi.org/10.32750/2025-0116>

2.Дергачова В. В., Матіяш Д. О. Управління ризиками зовнішньоекономічної діяльності підприємства. V Міжнародна науково-практична конференція «Бізнес, інновації, менеджмент: проблеми та перспективи». 2024. URL: <https://confmanagement-proc.kpi.ua/article/view/303747>

3.Савків У. С., Сидор Г. В. Тимків А. О. Управління ризиками зовнішньоекономічної діяльності підприємств в умовах війни. *Теоретичні проблеми економіки та управління*. 2022. №2(26). URL: <http://elar.nung.edu.ua/bitstream/123456789/9205/1/8816p.pdf>

4.Сисюк С.В. Оцінка та страхування ризиків у зовнішньоекономічній діяльності: обліковий аспект. *Вісник ЖДТУ*. Житомир, 2015. № 2 (72). URL: <https://ven.ztu.edu.ua/article/view/49255>

5.Шереметинська О. В., Тюха І.В. , Тур О. В. Особливості управління ризиками при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності. *Ефективна економіка*. 2023. № 4 (36). URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/5_2022/80.pdf

ТЕМА 18. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПРАКТИКА ЗЕД В УКРАЇНІ

1. ЗЕД в умовах повоєнного відновлення України
2. Виклики та можливості для українського бізнесу після 2022 року
3. Цифровізація та інновації в ЗЕД українських підприємств
4. Перспективи інтеграції України в міжнародні економічні об'єднання та глобальні ринки

Метою теми є узагальнення та систематизація знань студентів щодо сучасного стану, ключових тенденцій і практики розвитку ЗЕД в Україні в умовах глобалізації, євроінтеграції та трансформаційних викликів, формування цілісного бачення змін у структурі експорту та імпорту України, ролі державної політики у стимулюванні ЗЕД, а також впливу глобальних економічних, політичних і технологічних факторів на міжнародну діяльність підприємств.

1. ЗЕД в умовах повоєнного відновлення України

Зовнішньоекономічна діяльність України після початку повномасштабної війни у лютому 2022 року зазнала безпрецедентних змін. Основними факторами, що вплинули на ЗЕД, стали блокування портів на Чорному морі, руйнування інфраструктури, зміщення виробничих потужностей та зростання ризиків для бізнесу. За даними Міністерства економіки України, обсяг експорту у 2022 році скоротився на близько 35% порівняно з 2021 роком, особливо у секторі сільського господарства та металургії. Однак паралельно з цим українські підприємства продемонстрували високу адаптивність, переорієнтувавши свої логістичні маршрути та впровадивши нові цифрові та організаційні інструменти для підтримки зовнішньоекономічної діяльності.

Однією з ключових проблем стала логістика. До війни понад 90% українського експорту зернових, олійних культур та металопродукції здійснювалось через порти Чорного та Азовського морів. Блокада з боку росії

змусила підприємства шукати альтернативні маршрути. Згідно з даними «Українського зернового союзу», близько 30% зерна у 2022–2023 роках було перевезено через сухопутні кордони з Польщею, Румунією та Угорщиною, а також через порт Констанца в Румунії. Це дозволило зберегти експортні контракти, хоча вартість логістики зросла на 20–25%, що безпосередньо впливало на конкурентоспроможність українських товарів.

Сектор металургії та промислового експорту також зазнав значних змін. У 2022 році обсяги експорту сталі скоротилися на понад 40% порівняно з попереднім роком. Виробники були змушені шукати нових клієнтів у ЄС та Азії, переналаштовувати логістику через порти Чорного моря в Болгарії та Румунії, а також активно використовувати залізничні маршрути через Польщу, Словаччину та Угорщину. Значна частина великих компаній створила внутрішні департаменти з управління кризовими ланцюгами поставок та застосувала цифрові системи для відстеження вантажів у режимі реального часу.

Не менш критичною стала ситуація в секторі ІТ та послуг. Хоча фізична інфраструктура цих підприємств постраждала менше, ніж у промисловості чи агросекторі, війна створила ризики втрати персоналу, затримок у виконанні контрактів і валютних коливань. Українські ІТ-компанії, наприклад, активно використовували аутсорсинг, хмарні сервіси та дистанційні інструменти управління проєктами, що дозволило зберегти 80–85% контрактної виручки у 2022–2023 роках.

Держава активно втручалася для підтримки ЗЕД у кризових умовах. Зокрема, було створено спеціальні «зелені коридори» для експорту зернових та інших критично важливих товарів, надано податкові пільги для експортерів сільськогосподарської продукції, а також спрощено процедури митного оформлення та сертифікації продукції. Крім того, Україна отримала міжнародну підтримку: ЄС запровадив спеціальні програми для забезпечення перевезення українського зерна, а міжнародні фінансові організації, такі як

ЄБРР та Світовий банк, надали кредити та гарантії для підтримки експорту критичних товарів.

Підприємства демонструють високий рівень гнучкості та інноваційності. Наприклад, агрохолдинги запровадили комбіновані маршрути перевезення зерна: залізницею до портів Румунії та Польщі, далі морем до країн ЄС. Логістичні компанії використовують цифрові платформи для моніторингу вантажів, оптимізації маршрутів та прогнозування ризиків. У металургії великі підприємства створюють інтегровані департаменти, що забезпечують експортування готової продукції безпосередньо на заводи замовників у ЄС та Азії, мінімізуючи залежність від третіх осіб.

Таким чином, ЗЕД України у 2022–2023 роках характеризується:

- Скороченням обсягів експорту та імпорту, особливо в аграрному та металургійному секторах.

- Переорієнтацією логістики через сухопутні маршрути та альтернативні порти.

- Використанням цифрових технологій для управління поставками, відстеження вантажів і оптимізації логістичних процесів.

- Державною та міжнародною підтримкою, спрямованою на забезпечення стабільності ЗЕД та мінімізацію ризиків для підприємств.

Попри всі виклики, українські компанії демонструють здатність адаптуватися до екстремальних умов, зберігати експортні потоки та освоювати нові ринки. Особливе значення у цих процесах мають стратегічне планування, цифровізація бізнес-процесів та ефективна взаємодія з державою і міжнародними партнерами. Це створює основу для подальшого відновлення економіки та інтеграції України у глобальні ланцюги доданої вартості.

2. Виклики та можливості для українського бізнесу після 2022 року

Початок повномасштабної війни в Україні у лютому 2022 року суттєво змінив економічне середовище, в якому діють українські підприємства.

Виклики для бізнесу можна ТЕМАити на кілька основних категорій: логістичні, фінансові, правові, операційні та ринкові.

1. Логістичні виклики. Одним із найгостріших було блокування українських портів на Чорному морі. До війни понад 90% експорту зернових та близько 70% металургійної продукції здійснювалося через порти Одеси, Миколаєва та Чорноморська. Підприємства були змушені терміново переорієнтуватися на сухопутні маршрути через Польщу, Румунію та Угорщину. За даними «Українського зернового союзу», логістичні витрати на тонну зерна зросли на 20–25%, а час доставки збільшився в середньому на 5–7 днів.

2. Фінансові та валютні виклики. Валютні коливання, обмеження НБУ на операції з валютними рахунками та нестабільність платіжних систем створили високі ризики для експортерів та імпортерів. За даними ЄБРР, близько 60% малих та середніх підприємств відчули труднощі з доступом до зовнішнього фінансування та кредитних ресурсів. Великі компанії мали можливість використовувати міжнародні кредитні лінії та страхування валютних ризиків, але для МСП такі інструменти залишаються малодоступними.

3. Правові та регуляторні виклики. Діяльність бізнесу у зоні активних бойових дій вимагає дотримання спеціальних законодавчих норм, наприклад, щодо тимчасового звільнення від оподаткування, спрощених митних процедур або отримання «зелених коридорів» для перевезення критично важливих товарів. Водночас підприємства стикаються з ризиком порушення контрактів через форс-мажор, що вимагає ретельного юридичного супроводження та страхування.

4. Операційні та кадрові виклики. Руйнування інфраструктури, евакуація персоналу та мобілізація створили дефіцит кваліфікованих кадрів у промисловості та агросекторі. За оцінками Міжнародної організації праці, близько 15–20% робочих місць у виробничому секторі було тимчасово виведено з експлуатації. Підприємства активно впроваджують дистанційну

роботу, аутсорсинг та автоматизацію виробничих і логістичних процесів, щоб зменшити вплив кадрового дефіциту.

Попри всі ці виклики, український бізнес отримав і низку нових можливостей.

1. Вихід на нові ринки. Блокада Чорного моря та обмеження торгівлі з традиційними партнерами змусили компанії шукати альтернативні ринки в ЄС, Азії та Північній Африці. Наприклад, українські виробники меду та олії активно виходять на ринки Польщі, Німеччини, Туреччини та Об'єднаних Арабських Еміратів. Це сприяє диверсифікації експорту та зниженню залежності від окремих торговельних партнерів.

2. Підвищення технологічної спроможності та цифровізація. В умовах війни підприємства були змушені прискорено впроваджувати цифрові інструменти: системи ERP, онлайн-моніторинг логістики, цифрові платформи для торгівлі та маркетингу. Ці інновації дозволяють українським компаніям підвищити ефективність операцій та інтегруватися у глобальні ланцюги доданої вартості.

3. Міжнародна підтримка та фінансування. ЄС, Світовий банк, ЄБРР, МВФ та інші організації створили спеціальні програми для підтримки українського експорту. Наприклад, ініціатива «EU4Business» надає гранти та консультаційні послуги МСП, а ЄБРР забезпечує гарантії за експортними кредитами, що дозволяє підприємствам розширювати зовнішньоекономічну діяльність навіть у кризових умовах.

4. Розвиток кооперації та кластери. Малий і середній бізнес активно об'єднується у кооперативи або промислові кластери, щоб спільно здійснювати експорт, оптимізувати логістику та ТЕМАяти ризики. Наприклад, у 2023 році аграрні кооперативи у Черкаській та Вінницькій областях організували спільні перевезення зерна через польські та румунські порти, що дозволило зберегти контракти та отримати кращу ціну на продукцію.

Після 2022 року український бізнес опинився у стані високої невизначеності, але водночас отримав унікальні можливості для модернізації,

диверсифікації та інтеграції у світові ринки. Успішні компанії активно використовують цифровізацію, міжнародну підтримку, кооперацію та інноваційні логістичні рішення, що формує підґрунтя для подальшого відновлення економіки та посилення зовнішньоекономічного потенціалу України.

3. Цифровізація та інновації в ЗЕД українських підприємств

Цифровізація та впровадження інноваційних технологій у зовнішньоекономічну діяльність українських підприємств стали одним із ключових факторів адаптації бізнесу до викликів повномасштабної війни та інтеграції у глобальні ринки. В умовах обмеженого доступу до традиційних логістичних маршрутів, високих валютних ризиків і нестабільності ринків компанії були змушені впроваджувати сучасні цифрові інструменти для оптимізації всіх етапів ЗЕД – від планування експорту та імпорту до управління контрактами, ризиками та логістикою.

1. Основні напрями цифровізації ЗЕД

Перший напрям – цифрове управління логістикою та ланцюгами постачань. Після блокування Чорного моря та часткової втрати інфраструктури українські компанії почали активно використовувати цифрові платформи для планування альтернативних маршрутів, відстеження вантажів у режимі реального часу та оптимізації складування. Наприклад, система GPS-моніторингу та супутникові сервіси дозволяють підприємствам оцінювати стан вантажів, час доставки і прогнозувати можливі затримки на кордонах.

Другий напрям – цифровізація контрактів та фінансових операцій. Все частіше використовуються електронні договори, цифрові акредитиви та інтегровані ERP-системи, які об'єднують бухгалтерський облік, управління запасами та валютні операції. Це значно зменшує ризики неплатежів, помилок у документації та затримок у поставках. Наприклад, декілька великих агрохолдингів України інтегрували свої ERP-системи з банківськими

платформами, що дозволяє автоматично формувати валютні розрахунки та контролювати хеджування валютних ризиків.

Третій напрям – аналітика та прогнозування ринків. Використання Big Data, спеціалізованих платформ для моніторингу світових цін на сировину, прогностичних моделей попиту та алгоритмів машинного навчання дозволяє українським експортерам приймати стратегічні рішення швидше та ефективніше. Наприклад, компанії аграрного сектору відстежують світові ціни на зернові у реальному часі та оперативно коригують обсяги експорту, щоб максимізувати доходи.

Четвертий напрям – цифрові маркетплейси та онлайн-платформи для продажу продукції за кордон. Підприємства малого та середнього бізнесу, які раніше мали обмежений доступ до міжнародних ринків, тепер активно використовують B2B-платформи, онлайн-ринкові майданчики та цифрові канали комунікації з партнерами, що дозволяє їм долати бар'єри географії та логістики.

2. Інновації у ЗЕД: від технологій до бізнес-моделей

Інноваційні рішення у зовнішньоекономічній діяльності не обмежуються цифровими інструментами. Значна частина компаній впроваджує технології точного землеробства, автоматизованих складів, роботизації виробництва та переробки, що дозволяє підвищити якість продукції та відповідність міжнародним стандартам. Наприклад, українські виробники соняшникової олії та меду інтегрують датчики IoT для моніторингу вологості та якості продукції під час зберігання та транспортування.

Ще одним прикладом інновацій є використання блокчейну для забезпечення прозорості ланцюгів постачань. Це дозволяє покупцям перевіряти походження товарів, дотримання екологічних стандартів та сертифікацію продукції. Такі практики вже застосовуються у сегменті зернових та органічної продукції, де є високий міжнародний попит на сертифіковані продукти з повним відстеженням ланцюгів постачання.

3. Вплив цифровізації на конкурентоспроможність та стійкість ЗЕД

Цифровізація та інновації підвищують операційну ефективність, дозволяють зменшити витрати на логістику та документообіг, скоротити час на укладання контрактів та контролювати ризики у режимі реального часу. Особливо це важливо для українських підприємств у контексті війни, коли будь-яка затримка або помилка може призвести до втрати контракту чи фінансових збитків.

Завдяки цифровим технологіям, українські компанії мають можливість швидко інтегруватися у глобальні ланцюги доданої вартості, підвищувати прозорість бізнес-процесів та зміцнювати репутацію на міжнародних ринках. Наприклад, використання ERP та CRM-систем дозволяє великим агрохолдингам синхронізувати виробництво, переробку та експорт, а МСП – ефективніше співпрацювати з міжнародними партнерами через цифрові платформи.

Цифрові інновації поширюються в Україні. Агрохолдинг «Kernel» інтегрував ERP-системи для управління логістикою та валютними розрахунками, що дозволило зменшити час обробки контрактів на 30%.

Компанії харчової промисловості, як-от виробники меду та олії, використовують супутниковий моніторинг та цифрові сервіси для контролю якості продукції під час транспортування до ЄС.

Малі IT-компанії та стартапи, що виходять на зовнішні ринки, активно застосовують маркетплейси та цифровий маркетинг для залучення клієнтів у Європі, США та Азії.

Таким чином, цифровізація та інновації стали ключовими інструментами адаптації українського бізнесу у зовнішньоекономічній діяльності. Вони забезпечують підвищення ефективності, конкурентоспроможності та стійкості підприємств навіть в умовах війни, створюючи підґрунтя для подальшої інтеграції у світову економіку.

4. Перспективи інтеграції України у ЄС та інші міжнародні економічні об'єднання

Інтеграція України у Європейський Союз та інші міжнародні економічні об'єднання є стратегічним напрямом розвитку національної економіки та зовнішньоекономічної діяльності. Після підписання Угоди про асоціацію з ЄС у 2014 році та набуття чинності положень зони вільної торгівлі у 2016 році Україна розпочала поступовий процес гармонізації законодавства, стандартів якості продукції, митних та технічних процедур з європейськими вимогами. Цей процес набув особливої важливості після 2022 року, коли повномасштабна війна внесла значні корективи у логістику, ринки та економічні зв'язки.

1. Основні напрямки інтеграції з ЄС

Перший напрям – торговельно-економічна інтеграція. Україна отримала доступ до європейського ринку без тарифних бар'єрів для більшості товарів, що відкриває нові можливості для експортерів. Наприклад, аграрний сектор отримав можливість постачати зернові, соняшникову олію, молочну продукцію та мед без митних тарифів або з пониженими ставками. Проте на практиці ефективність цього доступу залежить від відповідності продукції стандартам ЄС, сертифікації, логістики та документального оформлення. Дослідження Світового банку 2023 року показує, що близько 40% малих та середніх підприємств стикаються з труднощами при дотриманні санітарних, фітосанітарних та технічних стандартів.

Другий напрям – гармонізація законодавства та регуляторних процедур. Це включає адаптацію митних процедур, стандартизацію сертифікації, впровадження електронного декларування та цифрових систем контролю якості. Наприклад, Україна поступово впроваджує систему електронного митного оформлення ECS (Electronic Customs System), що дозволяє автоматично перевіряти документацію та прискорювати проходження товарів через кордон.

Третій напрям – фінансова та інвестиційна інтеграція. ЄС підтримує українські підприємства через програми грантів, кредитування та технічної

допомоги, зокрема через Європейський інвестиційний банк та ЄБРР. Ці програми спрямовані на модернізацію виробництва, підвищення енергоефективності та діджиталізацію підприємств. Наприклад, у 2023 році понад 150 українських підприємств скористалися фінансуванням від ЄБРР для модернізації переробних потужностей у харчовій та металургійній промисловості.

Четвертий напрям – підтримка малого та середнього бізнесу. Європейські програми спрямовані на підвищення конкурентоспроможності МСП, розвиток експортного потенціалу та адаптацію до європейських стандартів. Це включає навчальні програми, консультації щодо сертифікації та доступ до міжнародних ринків через платформи EU Gateway та Digital Hub.

2. Інтеграція у інші міжнародні економічні об'єднання

Окрім ЄС, Україна активно працює над інтеграцією у Світову організацію торгівлі (СОТ), G20 та інші регіональні економічні союзи, зокрема в рамках Центральноєвропейського та Чорноморського регіонального співробітництва. Участь у цих організаціях дозволяє країні відстоювати інтереси на міжнародних ринках, отримувати доступ до технічної та фінансової підтримки, а також впливати на формування глобальних торговельних правил.

Незважаючи на значний прогрес, інтеграція України у міжнародні економічні структури стикається з низкою викликів. По-перше, інфраструктурні та логістичні проблеми, посилені війною, обмежують швидкість постачань до ЄС. По-друге, відповідність української продукції стандартам ЄС потребує модернізації виробництва та сертифікації. По-третє, бюрократичні бар'єри та корупційні ризики ще залишаються перешкодою для швидкого виходу на ринки. По-четверте, економічна конкуренція з боку країн ЄС, які мають розвинені виробництва та логістику, вимагає від українських компаній впровадження інновацій, оптимізації процесів та підвищення якості продукції.

Попри ризики, інтеграція створює нові можливості:

- збільшення експортного потенціалу аграрного, металургійного та харчового секторів;
- доступ до фінансових та технічних ресурсів для модернізації виробництва;
- можливість впровадження інновацій та цифрових технологій у ЗЕД;
- розширення участі у глобальних ланцюгах доданої вартості.

Інтеграція України у ЄС та інші міжнародні економічні об'єднання є не лише політичним, а й економічним пріоритетом. Вона створює передумови для підвищення конкурентоспроможності, стійкості та технологічного розвитку українських підприємств, відкриває нові ринки та фінансові ресурси. Успішна інтеграція залежить від здатності бізнесу адаптуватися до стандартів, впроваджувати інновації, цифровізувати процеси та ефективно управляти ризиками у складних умовах війни та глобальної економічної конкуренції.

Питання для самоконтролю

1. Назвіть ключові тенденції розвитку ЗЕД України на сучасному етапі.
2. Які галузі формують основу українського експорту?
3. Яку роль відіграють міжнародні торговельні угоди для України?
4. Які основні проблеми стримують розвиток ЗЕД в Україні?
5. Які можливості відкриваються для українських експортерів у сучасних умовах?
6. Яку роль відіграє держава у підтримці зовнішньоекономічної діяльності?

Практичні завдання

Завдання 1. Аналіз структури та динаміки експорту України

За даними умовного аналітичного звіту, експорт України у 2023–2024 рр. мав таку товарну структуру:

Товарна група	2023 р., млрд дол.	2024 р., млрд дол.
Продукція АПК	23,5	26,8
Металургія	7,2	8,5
Машинобудування	4,6	5,1
ІТ-послуги	7,4	8,2
Інші товари та послуги	6,3	6,9
Разом	49,0	55,5

Розрахуйте темпи зростання експорту за кожною товарною групою.

Визначте зміну частки кожної групи у загальному обсязі експорту.

Проаналізуйте, які напрями є драйверами зростання ЗЕД України.

Зробіть висновки щодо спеціалізації України у міжнародному поділі праці.

Завдання 2. Географічна переорієнтація зовнішньої торгівлі

Географічна структура експорту України змінилася наступним чином:

Регіон	2021 р., %	2024 р., %
Країни ЄС	38	61
Азія	32	20
Африка	12	10
СНД	10	3
Інші країни	8	6
Разом	100	100

Загальний обсяг експорту у 2024 р. становив 55,5 млрд дол. США.

Завдання:

Розрахуйте обсяги експорту України за регіонами у 2024 р.

Оцініть зміни у географічній структурі експорту.

Визначте основні причини переорієнтації українського експорту.

Проаналізуйте переваги та ризики такої географічної структури для українських підприємств.

Завдання 3. Практика ЗЕД українського підприємства в сучасних умовах
ТОВ «ЕсоWood UA» експортує дерев'яні меблі до Німеччини.

Вихідні дані:

обсяг експорту – 1 200 тис. євро/рік;

частка експорту в загальному обсязі реалізації – 70 %;

собівартість продукції – 820 тис. євро;

логістичні витрати – 140 тис. євро;

витрати на сертифікацію та відповідність стандартам ЄС – 45 тис. євро;

валютні втрати – 30 тис. євро.

Завдання

Визначте фінансовий результат експортної діяльності підприємства.

Розрахуйте рентабельність експорту.

Оцініть вплив вимог ЄС та логістичних витрат на ефективність ЗЕД.

Запропонуйте практичні заходи підвищення ефективності ЗЕД підприємства в сучасних умовах.

Самостійна робота студентів

Розробити креативний проєкт «Стратегія ребрендингу української економіки для європейського ринку»

1. Визначте ключові європейські країни-партнери для України (наприклад, Польща, Німеччина, Франція).

2. Проаналізуйте, які товари/послуги України найактуальніші для цих ринків зараз.

3. Запропонуйте нову «історію» (storytelling) про українську економіку: які галузі слід виділити, які цінності підкреслити (наприклад, стійкість, інновації, екологічність).

4. Створіть слоган та візуальний концепт (логотип, кольорову гаму) для кампанії.

5. Розробіть план заходів для просування стратегії (наприклад, участь у європейських виставках, онлайн-кампанії, співпраця з інфлюенсерами).

Результати подайте у форматі презентації (10-12 слайдів) або відеоролик (до 3 хвилин).

Список літератури:

- 1.Гаврилюк І. І. Зовнішньоекономічна діяльність України з країнами Європейського Союзу. *Економіка і суспільство*. № 59. 2024. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-59-3>.
- 2.Матвеєв М., Лебедченко В., Гайдай Г. Регулювання ЗЕД в умовах війни. Наукові перспективи. 2022. № 5 (23). URL: <https://perspectives.pp.ua/index.php/np/article/view/1648>
- 3.Нагірна М. Я. Особливості впливу цифровізування на розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємств в умовах війни та післявоєнний період: плановий аспект. *Економіка та суспільство*. 2023. №54. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-54-28>
- 4.Шугалій А.М. Сучасні тенденції і проблеми зовнішньоекономічної діяльності підприємств в умовах воєнного стану. *Економічний вісник університету*. 2023. Вип. № 56. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/issue/view/67>
5. Янковой Р.В., Жосан Г.В., Возний Д.С. Стратегічна адаптація у цифрову еру: використання цифрових інструментів для сталого успіху. *Economic Synergy*. 2023. № 2. URL: <https://es.istu.edu.ua/EconomicSynergy/article/view/109>

ОСНОВНІ УМОВНІ СКОРОЧЕННЯ

АПК – Агропромисловий комплекс

БМР – Банк міжнародних розрахунків

ВВП – Валовий внутрішній продукт

ВКВ – Вільно конвертована валюта

ВНП – Валовий національний продукт

ГАТТ – Генеральна угода з тарифів і торгівлі

ДЕКА – Державна експортно-кредитна агенція

ЄАВТ– Європейська асоціація вільної торгівлі

ЄБРР – Європейський банк реконструкції та розвитку

ЄВС – Європейська валютна система

ЄЕК ООН – Європейська економічна комісія Організації Об'єднаних Націй

ЄЕП – Єдиний економічний простір

ЄЕС – Європейський економічний союз

ЄІБ – Європейський інвестиційний банк

ЄС – Європейський Союз

ЄФВС – Європейський фонд валютного співробітництва

МБРР – Міжнародний банк реконструкції та розвитку

МВФ – Міжнародний Валютний Фонд

МОС – Міжнародна організація по стандартизації

МПП – Міжнародний поділ праці

МСП – Малі і середні підприємства

МТП – Міжнародна торгова палата

МТПП – Міжнародна торгово-промислова палата

МФК – Міжнародна фінансова корпорація

НБУ – національний банк України

НДДКР – Науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки

ОБСЄ – Організація по безпеці й співробітництву в Європі

ОЕСР – Організація економічного співробітництва та розвитку
ПДВ – податок на додану вартість
ПІ – Портфельні інвестиції
ПІІ – Прямі іноземні інвестиції
СОТ – Світова організація торгівлі
СП – Спільне підприємство
ТПП – Торговельно-промислова палата
ФОП – фізична особа-підприємець
ЮНЕСКО – Організація Об'єднаних Націй з питань освіти, науки і
культури
ЮНКТАД – Конференція ООН з торгівлі й розвитку