

**ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО
«ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«МІЖРЕГІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ»**

Харківський інститут

Кафедра менеджменту

КУРСОВА РОБОТА

з дисципліни «Основи підприємницької діяльності»

на тему

«ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ»

Виконала: студентка III курсу

Групи: ВШБхр-8-23-Б1АУ (4.63)

Сілаєва Катерина Валентинівна

Науковий керівник:

Харків 2026

ЗМІСТ

	стор.
ВСТУП	3
1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	6
1.1. Сутність, форми та класифікація зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) в сучасних умовах	6
1.2. Методологічні підходи до оцінювання ефективності та результативності зовнішньоекономічних операцій	13
1.3. Ризики у сфері ЗЕД: класифікація, специфіка прояву та методи їх мінімізації	20
2. ЕКОНОМІКО-АНАЛІТИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНОГО СТАНУ ТА ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	24
2.1. Дослідження макроекономічного середовища та передумов розвитку ЗЕД у цільовому секторі економіки	24
2.2. Статистичний аналіз динаміки, структури та географічної спрямованості експортно-імпортних операцій	27
2.3. Оцінка ефективності та фінансово-економічних результатів зовнішньоторговельної діяльності в галузі	31
3. СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ОПТИМІЗАЦІЇ ТА РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	38
3.1. Обґрунтування стратегії виходу на нові міжнародні ринки	38
3.2. Удосконалення системи фінансово-кредитного забезпечення та хеджування валютних ризиків у ЗЕД	41
ВИСНОВКИ	46
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	49

ВСТУП

Актуальність теми. Сучасна архітектура світосистеми та міжнародних економічних відносин перебуває у стані фундаментальної трансформації. Для суб'єктів господарювання України зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) трансформувалася із класичного інструменту максимізації прибутку та географічної експансії на безальтернативний чинник операційного виживання, збереження капіталу та забезпечення фінансово-економічної стійкості. Глибокі геополітичні зрушення, руйнація традиційних транспортно-логістичних коридорів, інституційні бар'єри та висока волатильність глобальних і внутрішніх фінансових ринків вимагають від підприємств докорінного перегляду підходів до організації міжнародних операцій.

Уповільнення внутрішнього попиту та макроекономічні асиметрії, що проявляються у хронічному дефіциті торговельного балансу, актуалізують необхідність диверсифікації ринків збуту, модернізації інфраструктурного забезпечення поставок та впровадження інноваційних фінансових інструментів. У цих умовах виникає гостра науково-практична потреба в комплексному дослідженні логістичних ланцюгів, обґрунтуванні адаптивних стратегій виходу на нові міжнародні ринки (зокрема регіони Глобального Півдня, Близького Сходу та Північної Африки), а також в оптимізації систем фінансово-кредитного забезпечення та деривативного хеджування валютних ризиків. Вищезазначене зумовлює високу актуальність, теоретичне та практичне значення обраної теми курсової роботи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні та прикладні аспекти управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств, міжнародної логістики та фінансового ризик-менеджменту досліджували у своїх працях провідні вітчизняні та зарубіжні вчені: І. Ансофф, М. Портер, О. Амоша, Б. Буркинський, В. Геєць, Д. Лук'яненко, А. Мазаракі, Ю. Макагон, О.

Швиданенко та інші. Проте, попри значний масив наукових напрацювань, потребують додаткового переосмислення питання адаптації логістичної інфраструктури до умов форс-мажорних обмежень, використання державних інструментів підтримки експорту (зокрема ЕКА) та побудови систем корпоративного хеджування в режимі «керованої гнучкості» обмінного курсу.

Мета і завдання дослідження. Метою курсової роботи є теоретичне обґрунтування, аналітичне оцінювання та розробка комплексних науково-практичних рекомендацій щодо вдосконалення системи управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств в умовах макроекономічної турбулентності.

Для досягнення поставленої мети визначено та вирішено такі *завдання*:

- узагальнити теоретико-методологічні засади функціонування ЗЕД підприємства та систематизувати сучасні форми міжнародної кооперації;
- дослідити методологічний інструментарій оцінювання ефективності зовнішньоекономічних операцій на основі фінансових та нефінансових індикаторів;
- проаналізувати сучасний стан, динаміку та структурні тренди ЗЕД;
- здійснити компаративний аналіз альтернативних міжнародних логістичних ланцюгів та оцінити інфраструктурне забезпечення поставок;
- обґрунтувати адаптивну стратегію та модулі виходу підприємств на нові перспективні міжнародні ринки;
- запропонувати заходи щодо модернізації фінансово-кредитного забезпечення ЗЕД;
- розробити прикладну систему інструментів ринкового хеджування валютних ризиків підприємства.

Об'єктом дослідження є процеси організації, функціонування та розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств у сучасних геоekonomічних умовах.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних, методологічних та прикладних засад щодо формування логістичного, стратегічного та фінансово-кредитного забезпечення ЗЕД підприємства.

Методи дослідження. Методологічну основу курсової роботи становить системний підхід до вивчення економічних явищ. У процесі дослідження використано такі наукові методи: метод теоретичного узагальнення та порівняльного аналізу (для уточнення понятійного апарату ЗЕД); статистично-економічний та трендовий аналіз (при оцінюванні динаміки експортно-імпортних операцій); компаративний та матричний аналіз (для порівняння логістичних маршрутів та деривативних інструментів хеджування); абстрактно-логічний метод (для формування висновків та стратегічних рекомендацій).

Інформаційна база дослідження. Інформаційною та фактологічною основою роботи стали законодавчі та нормативно-правові акти України, офіційні статистичні дані Державної служби статистики України, Національного банку України, Міністерства економіки України, наукові праці вітчизняних і зарубіжних авторів, матеріали періодичних видань, аналітичні звіти міжнародних організацій тощо.

Структура роботи. Курсова робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел.

1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

1.1. Сутність, форми та класифікація зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) в сучасних умовах

У сучасній економічній науці зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) підприємства розглядається як системний процес реалізації господарських, торговельних, виробничо-технічних, валютно-фінансових та інвестиційних зв'язків із зарубіжними партнерами (резидентами інших держав).

ЗЕД є мікроекономічним рівнем зовнішньоекономічних зв'язків країни та виступає ключовим інструментом інтеграції окремого суб'єкта господарювання у систему міжнародного поділу праці. На відміну від внутрішньої діяльності, ЗЕД функціонує в умовах підвищеної невизначеності через перетин національних кордонів, зіткнення різних правових макросистем, автономних монетарних режимів та соціокультурних середовищ.

Еволюція сутності ЗЕД на сучасному етапі обумовлена процесами глобалізації, цифровізації (digitalization) та регіоналізації. Трансформація ринкового середовища змістила фокус ЗЕД від простого товарообміну до формування транскордонних вартісних ланцюгів (global value chains) та віртуальної інтеграції.

Форма ЗЕД відображає організаційно-економічний спосіб реалізації інтересів підприємства на світовому ринку. У сучасних умовах виокремлюють такі фундаментальні форми:

1. Зовнішня торгівля (експорт та імпорт):

Експорт — реалізація товарів, послуг або матеріальних результатів інтелектуальної діяльності іноземним суб'єктам для використання за межами митної території.

Імпорт — закупівля та ввезення зарубіжних товарів, послуг чи технологій для їх подальшої реалізації або виробничого споживання на внутрішньому ринку.

2. Міжнародне виробничо-технічне співробітництво: Кооперація у сферах НДДКР (науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи), ліцензування технологій, франчайзинг, спільне виробництво продукції на базі спеціалізації, а також будівництво об'єктів під ключ.

3. Міжнародна інвестиційна діяльність: Залучення або розміщення капіталу за кордоном у формі прямих іноземних інвестицій (ПІІ), що забезпечують контроль над підприємством (створення філій, спільних підприємств), або портфельних інвестицій (купівля іноземних цінних паперів).

4. Міжнародні валютно-фінансові та розрахункові операції: Забезпечення виконання зобов'язань за зовнішньоторговельними контрактами, кредитування іноземними фінансовими інститутами, операції на міжнародних валютних ринках з метою страхування (хеджування) ризиків.

Для систематизації аналізу ЗЕД застосовують багатокритеріальну класифікацію, яка дозволяє оцінити глибину та характер залучення підприємства до міжнародних економічних процесів.

Таблиця 1.1.

Класифікація ЗЕД підприємств

Критерій класифікації	Види зовнішньоекономічної діяльності підприємства
За напрямом руху товарно-матеріальних потоків	• Експортна • Імпортна • Реекспортна (вивезення раніше завезеного іноземного товару без переробки)

Критерій класифікації	Види зовнішньоекономічної діяльності підприємства
	• Реімпортна
За об'єктом операцій	• Торгівля матеріальними товарами (сировина, капітальні товари, споживчі товари) • Торгівля послугами (інжиніринг, консалтинг, логістика, ІТ-послуги) • Торгівля інтелектуальною власністю (патенти, ліцензії, ноу-хау)
За ступенем посередництва	• Пряма ЗЕД (безпосередні зв'язки між виробником та споживачем через власні капілярні збутові мережі або департаменти ЗЕД) • Опосередкована ЗЕД (із залученням незалежних дистриб'юторів, агентів, брокерів)
За географічною спрямованістю	• Двосторонні відносини (з партнерами з однієї конкретної країни) • Регіональна ЗЕД (в межах торгово-економічних блоків, наприклад, ЄС) • Глобальна ЗЕД (охоплює диверсифіковані ринки різних континентів)
За тривалістю та характером зв'язків	• Спорадична (одноразові, епізодичні операції з ліквідації надлишків продукції) • Перманентна (системна, довгострокова діяльність, інтегрована у загальну стратегію підприємства)

Сучасний макроекономічний контекст накладає на ЗЕД підприємств низку специфічних рис:

- Домінування цифрової торгівлі (E-commerce & Digital Trade): Перехід до транскордонного оперування через маркетплейси та хмарні сервіси, що нівелює географічні кордони для сектору послуг.

- Вплив геополітичної турбулентності: Необхідність урахування факторів санкційних режимів, торговельних воєн та зміни архітектури глобальної безпеки. Це вимагає від підприємств підвищеної гнучкості та диверсифікації ринків (стратегії friend-shoring та near-shoring).

- Екологізація та ESG-стандарти: Впровадження механізмів транскордонного вуглецевого регулювання (наприклад, СВМ в Європейському Союзі), що змушує експортерів модернізувати виробництво відповідно до екологічних вимог країн-імпортерів.

Регулювання зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання має комплексний, міжгалузевий характер і реалізується за допомогою ієрархічної системи правових актів.

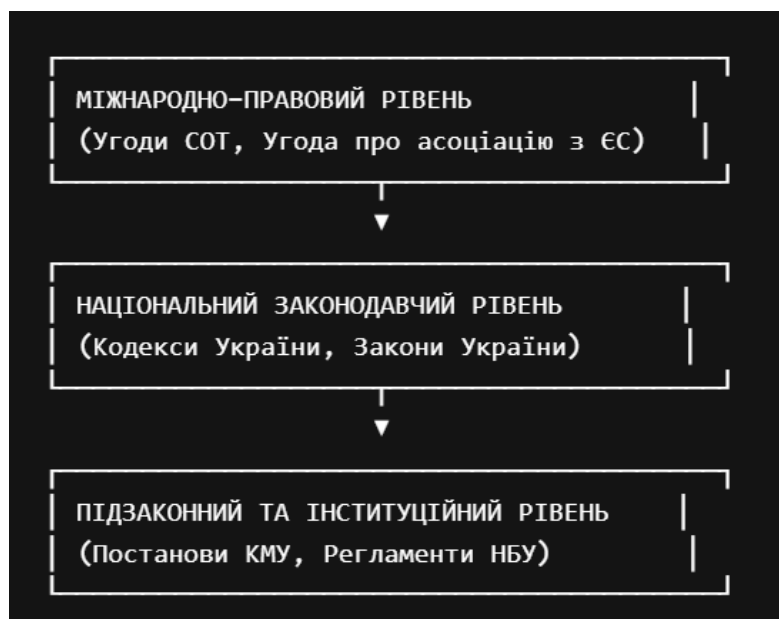


Рис. 1.1. Багаторівнева система нормативно-правового регулювання ЗЕД

Дана система інтегрує як норми національного законодавства, так і положення міжнародного права.

1. Міжнародно-правовий рівень.

Визначає загальні правила транскордонної торгівлі, митно-тарифного регулювання та захисту інтелектуальної власності. Ключовими елементами є багатосторонні угоди Світової організації торгівлі (СОТ) та двосторонні/багатосторонні договори про зони вільної торгівлі. Для вітчизняних підприємств домінантним вектором є Угода про асоціацію між Україною та ЄС у частині функціонування Поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі (ПВЗСТ/DCFTA), що вимагає безперервної гармонізації національних технічних регламентів із європейськими директивами.

2. Національний законодавчий рівень.

Становить сукупність кодифікованих та профільних законів:

Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» — базовий рамковий акт, який закладає принципи автономії суб'єктів ЗЕД, правового захисту їхніх інтересів та визначає інструменти державного регулювання (квотування, ліцензування).

Митний кодекс України — регламентує порядок переміщення товарів і транспортних засобів через митний кордон, митні режими (експорт, імпорт, транзит, переробка), процедури митного оформлення та нарахування митних платежів.

Податковий кодекс України — визначає специфіку оподаткування експортно-імпортних операцій (зокрема, застосування нульової ставки ПДВ при експорті та механізм справляння ПДВ і акцизного збору при імпорті).

Закон України «Про валюту і валютні операції» — декларує принцип валютної лібералізації, водночас фіксує повноваження регулятора щодо встановлення граничних строків розрахунків за експортно-імпортними контрактами для забезпечення стабільності платіжного балансу.

3. Підзаконний нормативно-правовий рівень.

Включає постанови Кабінету Міністрів України, накази Міністерства економіки, а також нормативно-правові акти Національного банку України. Зокрема, Кабмін щорічно затверджує переліки товарів, експорт та імпорт яких підлягає ліцензуванню, і відповідні обсяги квот.

Тенденція спрощення документообігу: Відбувається суттєве зниження трансакційних витрат суб'єктів ЗЕД завдяки відмові від обов'язковості паперових актів виконаних робіт (послуг) на користь визнання іноземними та вітчизняними банками інвойсу (рахунку-фактури) як достатнього документального підтвердження здійснення операції.

Державне втручання в процеси ЗЕД має збалансувати захист внутрішнього ринку (протекціонізм) із принципами вільної конкуренції (лібералізація). Методи поділяють на дві групи:

- Тарифні (економічні) методи: Впливають на вартість товару за допомогою фіскальних інструментів. До них належать ввізне (імпортне) та вивізне (експортне) мито, сезонні мита, а також особливі види мита (антидемпінгове, компенсаційне, спеціальне), які застосовуються у разі виявлення фактів недобросовісної іноземної конкуренції.

- Нетарифні (адміністративно-правові) методи: Обмежують або спрямовують потоки товарів безпосередньо. Включають:

Кількісні обмеження (квотування та ліцензування експорту/імпорту).

Технічні бар'єри (сертифікація відповідності, санітарні, фітосанітарні та ветеринарні норми).

Ембарго (повна заборона торгово-економічних операцій з певними країнами чи групами товарів із міркувань національної безпеки).

Сучасна парадигма державної політики зміщує акцент з фіскально-фіксуєючої функції на стимулювання розвитку несировинного

(високотехнологічного та переробного) експорту. Фінансові та інституційні інструменти реалізуються через спеціалізовану інфраструктуру:

- Експортно-кредитне агентство (ЕКА): Виступає ключовим інструментом фінансового стимулювання ЗЕД. ЕКА здійснює страхування, перестрахування та надання гарантій за договорами, які забезпечують експорт товарів (робіт, послуг) українського походження. Страхове покриття ЕКА дозволяє вітчизняним підприємствам мінімізувати комерційні та політичні ризики, а також суттєво спрощує доступ експортерів до доступного банківського кредитування під заставу експортних контрактів (лідерами у такій фінансовій підтримці виступають Райффайзен Банк, Ощадбанк та ПриватБанк).

- Державна установа «Офіс з розвитку підприємництва та експорту» (на базі платформи Дія.Бізнес): Забезпечує інформаційно-аналітичну та консалтингову підтримку суб'єктів ЗЕД. Офіс допомагає підприємствам МСП (малого та середнього підприємництва) здійснювати пошук іноземних партнерів, проводити верифікацію ринків збуту та організовувати участь у міжнародних виставках і торговельних місіях.

- Економічна дипломатія: Діяльність Ради експортерів та інвесторів при Міністерстві закордонних справ, спрямована на захист інтересів українського бізнесу за кордоном та усунення штучних бар'єрів на зовнішніх ринках.

Фіскальні стимули ринкової інфраструктури: Функціонування індустриальних парків та вільних митних зон, які передбачають звільнення від сплати ввізного мита та ПДВ на імпортне виробниче обладнання за умови локалізації переробних потужностей усередині країни.

1.2. Методологічні підходи до оцінювання ефективності та результативності зовнішньоекономічних операцій

Методологія оцінювання зовнішньоекономічної діяльності базується на чіткому розмежуванні категорій результативності (ефекту) та ефективності операцій.

Зовнішньоекономічний ефект — це абсолютний показник, що відображає кінцевий фінансовий або матеріальний результат ЗЕД (обсяг чистого прибутку, приріст валютної виручки, обсяг заощаджених коштів за рахунок імпорту дешевшої сировини) за певний проміжок часу.

Зовнішньоекономічна ефективність — це відносний показник, який зіставляє отриманий ефект (результат) із витратами жирової та упередженої праці (ресурсами), що зумовили його досягнення.

В економічній науці оцінювання ЗЕД здійснюється за двома векторами: загальнодержавний (макроекономічний) ефект (вплив на платіжний баланс, ВВП, мультиплікатор зовнішньої торгівлі) та господарський (мікроекономічний) ефект, який безпосередньо відображає результативність ЗЕД на рівні окремого суб'єкта господарювання.

Сучасна економічна практика виокремлює три фундаментальні методологічні підходи до оцінювання ЗЕД на рівні підприємства: вартісний (фінансовий), ресурсно-витратний та композитний (збалансований).

1. Вартісний (фінансовий) підхід.

Фокусується на визначенні абсолютного та відносного прибутку від конкретних експортних чи імпортних операцій. Базовими математичними моделями є розрахунок показників чистого економічного ефекту.

Економічний ефект експорту (E_{ex}):

$$E_{ex} = V_{ex} \cdot K_v - Z_p - Z_{ex}$$

де: V_{ex} — валютна виручка від експортної операції (в іноземній валюті);

K_v — офіційний або комерційний курс національної валюти до іноземної на дату здійснення розрахунків;

Z_p — повна собівартість виробництва експортної продукції у внутрішніх цінах;

Z_{ex} — позавиробничі витрати, пов'язані з вивозом товару, митним оформленням та транспортуванням за кордон.

Економічний ефект імпорту (E_{im}):

$$E_{im} = V_{real} - (V_{im} \cdot K_v + Z_{im} + M)$$

де: V_{real} — вартість реалізації імпортованого товару на внутрішньому ринку (чи вартість аналогічної вітчизняної продукції, яку було заміщено);

V_{im} — контрактна вартість імпортного товару у валюті;

Z_{im} — витрати на транспортування, страхування та зберігання іноземного товару;

M — сума сплачених митних платежів (мито, акцизний збір, ПДВ при розмитненні).

2. Ресурсно-витратний підхід.

Передбачає оцінку рентабельності та окупності витрат підприємства, понесених у процесі реалізації ЗЕД. Основними показниками є:

Ефективність експорту за витратами (E_{fex}):

$$Ef_{ex} = \frac{V_{ex} \cdot K_v}{Z_p + Z_{ex}}$$

Якщо $Ef_{ex} > 1\$$, експортна операція вважається доцільною та прибутковою для підприємства; якщо менше одиниці — збитковою (витрати перевищують виручку).

Показник валютної ефективності експорту (Ef_{val}):

$$Ef_{val} = \frac{V_{ex}}{Z_p + Z_{ex}}$$

Показує, скільки одиниць іноземної валюти приносить кожна гривня витрат на виробництво та реалізацію експортної продукції.

3. Композитний (структурно-аналітичний) підхід.

Досліджує якісну структуру зовнішньоекономічних операцій. Він містить аналіз таких індикаторів, як:

- Коефіцієнт експортної орієнтації підприємства: частка експортної продукції в загальному обсязі реалізації.
- Коефіцієнт імпортомісткості виробництва: частка імпортової сировини та компонентів у загальній собівартості готової продукції (дозволяє оцінити валютну залежність підприємства).

Сучасна модифікація методології: Збалансована система показників (BSC).

Традиційний акцент виключно на фінансових результатах у сучасних умовах є недостатнім, оскільки він фіксує лише минулі події. Оцінювання результативності ЗЕД у 2026 році вимагає інтеграції фінансових критеріїв із нефінансовими метриками в межах Збалансованої системи показників (Balanced Scorecard — BSC) за чотирма проекціями:

МЕТОДОЛОГІЧНА МАТРИЦЯ ОЦІНЮВАННЯ ЗЕД (за BSC)	
1. ФІНАНСИ - Рентабельність експорту (ROE) - Термін інкасації валютної виручки (DSO)	2. КЛІЄНТИ (МІЖНАРОДНИЙ РИНОК) - Рівень лояльності іноземних Б2Б - Частка ринку в цільовій країні - Швидкість обробки рекламаций
3. ВНУТРІШНІ ПРОЦЕСИ - Час митного оформлення вантажу - Надійність логістичних ланцюгів - Рівень дефектності експорту	4. НАВЧАННЯ ТА РОЗВИТОК - Рівень кваліфікації менеджерів - Ступінь цифровізації ЗЕД (CRM, ERP-системи, ШІ в аналітиці)

Рис. 1.2. Методологічна матриця оцінювання ЗЕД

Застосування такого інтегрованого методологічного підходу дозволяє менеджменту підприємства не просто оцінити поточну рентабельність укладених зовнішньоторговельних угод, а й сформуванати стратегічний прогноз стійкості підприємства в умовах динамічного міжнародного конкурентного середовища.

Міжнародна конкурентоспроможність суб'єкта господарювання — це його динамічна здатність проектувати, виробляти та реалізовувати товари й послуги, які за своїми якісними та ціновими характеристиками є більш привабливими для іноземних споживачів, ніж продукція конкурентів, забезпечуючи при цьому нормативний рівень рентабельності капіталу.

Формування конкурентоспроможності є результатом синергетичної взаємодії двох груп чинників: екзогенних (зовнішніх), що визначають рамкові умови та правила гри на макро- і мезорівнях, та ендогенних (внутрішніх), які відображають операційну спроможність та ресурсний потенціал самого підприємства.

Екзогенні (зовнішні) чинники.

Екзогенні чинники формуються незалежно від волі та управлінських рішень менеджменту підприємства, проте задають вектор та межі його зовнішньоекономічної експансії.

1. Макроекономічні та геополітичні чинники.

Волатильність валютних курсів: Зміна паритету національної валюти безпосередньо корегує цінову конкурентоспроможність. Девальвація гривні тимчасово створює цінові переваги для експортерів (стимулюючи експорт), тоді як ревальвація знижує ефективність вивезення продукції, але спрощує імпорт технологічного обладнання.

Геополітична архітектура та стабільність: Санкційні режими, торговельні війни, воєнні конфлікти, а також процеси диверсифікації логістики через концепції friend-shoring (перенесення ланцюгів постачання до дружніх країн).

Рівень інфляції: Високі темпи внутрішньої інфляції призводять до зростання собівартості виробництва, нівелюючи цінові переваги підприємства на світовому ринку.

2. Інституційно-регуляторні чинники.

Митні та нетарифні бар'єри: Рівень імпорتنих мит у країнах-реципієнтах, наявність жорстких квот чи протекціоністських обмежень.

Технічне та екологічне регулювання: Сертифікація за стандартами ISO, вимоги європейського регламенту REACH, а також транскордонне вуглецеве регулювання (зокрема, запровадження механізму СВМ в ЄС), що висуває вимоги до «декарбонізації» виробничого циклу експортерів.

3. Параметри попиту та ринкова структура.

Місткість та еластичність іноземного попиту: Ступінь насиченості цільового ринку та специфіка споживчих переваг зарубіжних клієнтів.

Рівень галузевої конкуренції: Кількість, ринкова влада та стратегії глобальних конкурентів (включаючи транснаціональні корпорації).

Ендогенні (внутрішні) чинники

Ендогенні чинники повністю контролюються підприємством і формують його внутрішнє конкурентне ядро, дозволяючи адаптуватися до змін екзогенного середовища.

1. Технологічні та інноваційні чинники.

Рівень модернізації основних засобів: Ступінь автоматизації та енергоефективності виробничих потужностей, що безпосередньо впливає на питому собівартість одиниці продукції.

Інноваційна активність (R&D потенціал): Здатність підприємства генерувати або комерціалізувати нові технологічні рішення, патенти, ноу-хау, забезпечуючи диференціацію продукту.

2. Організаційно-управлінські та кадрові чинники.

Кваліфікація менеджменту ЗЕД: Компетентність персоналу у сферах міжнародного права, інкотермс, крос-культурних комунікацій та досвід ведення переговорів на світових ринках.

Гнучкість організаційної структури: Здатність корпоративної архітектури швидко трансформуватися під вимоги специфічних зарубіжних замовлень (наприклад, перехід на гнучкі проєктні команди).

3. Фінансово-економічні чинники.

Вартість та доступність капіталу: Забезпеченість власними оборотними коштами, доступ до пільгового експортного фінансування (включаючи інструменти ЕКА) чи міжнародних грантів.

Ефективність управління витратами: Оптимізація структури собівартості, що дозволяє застосовувати стратегії цінового лідерства.

4. Маркетингові та репутаційні чинники.

Брендинг та капітал марки: Ступінь розпізнаваності торгової марки підприємства на міжнародному рівні.

Диверсифікація клієнтського портфеля: Рівень залежності від ключових іноземних покупців.

Для наочного відображення взаємодії внутрішнього потенціалу та зовнішнього середовища в межах наукового дослідження використовують адаптований SWOT-аналіз міжнародної конкурентоспроможності суб'єкта господарювання.

Таблиця 1.2.

Матрична систематизація взаємодії чинників

Категорія чинників	Сприятливий вплив	Деструктивний вплив
Екзогенні (Зовнішні)	Можливості (Opportunities): • Лібералізація торгівлі (угоди про ЗВТ) • Зростання світових цін на профільну продукцію • Доступ до дешевших іноземних сировинних баз	Загрози (Threats): • Посилення нетарифного протекціонізму за кордоном • Різкі коливання валютних курсів • Запровадження екологічних мит (СВАМ)
Ендогенні (Внутрішні)	Сильні сторони (Strengths): • Наявність унікальних патентів/технологій • Низька матеріаломісткість виробництва • Сертифікована за стандартами ЄС система якості	Слабкі сторони (Weaknesses): • Висока залежність від імпортних комплектуючих • Обмеженість фінансових ресурсів для ЗЕД-маркетингу • Застаріла логістична інфраструктура

В умовах сучасної глобальної економічної турбулентності стійка міжнародна конкурентоспроможність досягається тими підприємствами, чії ендогенні характеристики (інноваційність, цифровізація управління, гнучкість

логістики) дозволяють не просто нівелювати негативний вплив екзогенних загроз, а оперативно трансформувати їх у нові ринкові можливості.

1.3. Ризики у сфері ЗЕД: класифікація, специфіка прояву та методи їх мінімізації

Зовнішньоекономічний ризик — це ймовірність виникнення несприятливих подій, збитків або втрати очікуваного прибутку підприємства внаслідок мінливості та невизначеності міжнародного економічного, політичного, правового та соціокультурного середовища.

Специфіка прояву ризиків у сфері ЗЕД полягає у їх мультиплікативності (ланцюговому посиленні) та інтернаціоналізації: виникнення кризи в одній країні миттєво транслюється на фінансово-господарський стан підприємства-контрагента в іншій державі через механізми транспланетарних поставок.

Для ефективного управління ризиками у ЗЕД застосовують багатокритеріальну класифікацію, яка поділяє їх на дві ключові мегагрупи: країнові (макроекономічні) та комерційні (мікроекономічні).

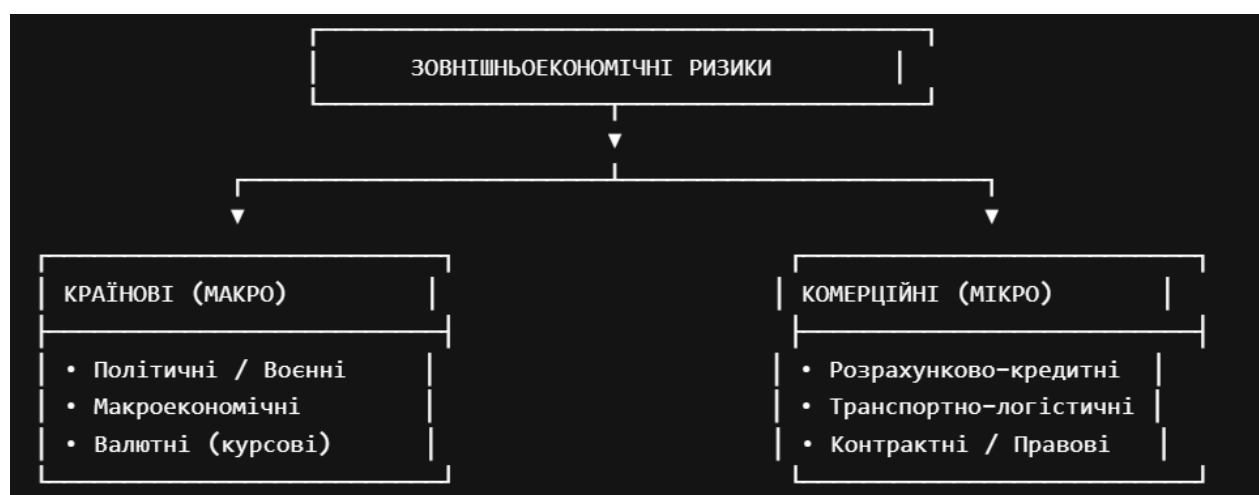


Рис. 1.3. Комплексна класифікація зовнішньоекономічних ризиків.

1. Крайнові ризики (загальносистемні).

Політико-правові ризики: Ймовірність збитків через зміну політичного режиму країни-партнера, націоналізацію приватного капіталу, введення раптових торговельних ембарго чи зміну податкового законодавства для іноземців.

Воєнні ризики (ризики форс-мажору): Пряме знищення активів, блокування транспортних артерій (наприклад, морських портів) та зрив довгострокових інвестиційних проєктів через бойові дії.

Валютні ризики: Ризик фінансових втрат внаслідок несприятливих коливань обмінних курсів валюти контракту відносно валюти платежу чи національної валюти за час між підписанням угоди та фактичним розрахунком.

2. Комерційні ризики (операційні)

Розрахунково-кредитні ризики: Ризик неповернення іноземним покупцем валютної виручки або відмова імпортера оплачувати вже відвантажений товар (дефолт контрагента).

Транспортно-логістичні ризики: Ризики втрати, пошкодження чи недоставки вантажу в процесі мультимодальних (із залученням різних видів транспорту) міжнародних перевезень.

Маркетингові цінові ризики: Падіння світових цін на експортований товар або різке подорожчання сировини, що імпортується для власного виробництва.

Методи мінімізації та управління ризиками в ЗЕД

Сучасна методологія ризик-менеджменту передбачає системний підхід до нейтралізації загроз, який розподіляється на три головні інструментальні групи.

1. Юридичні та контрактні методи

Деталізація форс-мажорних застережень: Чітке визначення переліку обставин непереборної сили та правових наслідків для сторін у тексті зовнішньоторговельного договору.

Використання захисних застережень:

Валютне застереження — фіксація ціни товару в стабільній валюті (наприклад, USD або EUR), тоді як оплата здійснюється у національній валюті за курсом на день платежу.

Мультивалютне застереження — прив'язка ціни контракту до "кошика" декількох іноземних валют для диверсифікації коливань.

Чітке застосування правил Інкотермс: Фіксація точного моменту переходу ризиків випадкового знищення товару від продавця до покупця (наприклад, перехід від умов FOB до CIF).

2. Фінансово-кредитні та страхові методи.

Застосування безвідкличних документарних акредитивів: Механізм, за якого банк іноземного покупця здійснює платіж експортеру лише після пред'явлення останнім повного пакета документів, що підтверджують відвантаження товару. Це повністю нівелює ризик неплатежу.

Інструменти Експортно-кредитного агентства (ЕКА) та банківські гарантії: Страхування експортних кредитів від комерційних і політичних ризиків, а також використання гарантій виконання зобов'язань.

Ринкове фінансове хеджування: Застосування похідних фінансових інструментів (деривативів) для фіксації валютного курсу:

Форвардні контракти — зобов'язання купити/продати валюту у визначений день у майбутньому за заздалегідь фіксованим курсом.

Валютні опціони — купівля права (але не зобов'язання) обміняти валюту за вигідним курсом у разі його критичного падіння на ринку.

3. Стратегічно-організаційні методи.

Диверсифікація ринків та контрагентів: Уникнення критичної залежності від одного зарубіжного покупця чи постачальника сировини.

Ретельний комплаєнс (Due Diligence): Попередня всебічна перевірка фінансової спроможності, правового статусу та ділової репутації іноземного партнера через міжнародні реєстри (наприклад, Dun & Bradstreet).

Таблиця 1.3.

Порівняльна матриця ефективності методів мінімізації ризиків

Вид ризику ЗЕД	Оптимальний метод мінімізації	Інституційний / Інструментальний базис
Критичний валютний ризик	Фінансове хеджування	Форварди, опціони, банківські своп-операції
Ризик неплатежу / дефолту	Документарні розрахунки	Безвідкличний акредитив, страхування в ЕКА
Транспортна втрата вантажу	Страхування (Cargo insurance)	Поліси міжнародних страхових компаній (на умовах "All risks")
Воєнно-політичний форс-мажор	Логістичний реінжиніринг	Стратегії Near-shoring, диверсифікація митних маршрутів

Теоретико-методологічний аналіз свідчить, що в умовах глобальних трансформацій зовнішньоекономічна діяльність вимагає інтегрованої системи управління. Коректна ідентифікація сутності ЗЕД, врахування архітектури нормативно-правового регулювання, застосування об'єктивних методів оцінки ефективності та впровадження превентивного ризик-менеджменту формують необхідне наукове підґрунтя для проведення прикладного аналітичного дослідження конкретного підприємства у другому розділі курсової роботи.

2. ЕКОНОМІКО-АНАЛІТИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНОГО СТАНУ ТА ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

2.1. Дослідження макроекономічного середовища та передумов розвитку ЗЕД у цільовому секторі економіки

Розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємств розгортається в умовах складної, але адаптивної макроекономічної реальності. Згідно з офіційними даними Міністерства економіки та Національного банку України, за підсумками минулого року реальний ВВП країни продемонстрував помірне зростання на рівні 1,8%. Цей тренд свідчить про стабілізацію господарського комплексу, підтримувану стійким внутрішнім попитом, м'якою фіскальною політикою та високою здатністю вітчизняного бізнесу до реконфігурації операційних процесів.

Однак загальний стан платіжного балансу залишається глибоко дефіцитним. Стримуючими факторами для макросередовища виступили:

- обмеженість логістичних шляхів;
- періодичні дефіцити генеруючих потужностей в енергосистемі;
- структурний дефіцит кваліфікованої робочої сили на внутрішньому ринку праці.

Стан зовнішньоторговельного балансу як рамкова умова для ЗЕД галузі.

Макродинаміка зовнішньої торгівлі безпосередньо формує передумови для функціонування підприємств [Цільового сектору]. За підсумками звітнього періоду загальний товарообіг України зріс на 11,5%, досягнувши \$125,2 млрд. Разом з тим, у структурі потоків спостерігається суттєва асиметрія:

Сальдо торгівлі товарів = Експорт (\$40,4 млрд) — Імпорт (\$84,8 млрд)

Експорт товарів скоротився на 3% (до \$40,4 млрд), а його фізичні обсяги впали на 20,8% (до \$139,3 млн тонн). Це обумовлено переважно вичерпанням залишків попередніх періодів в аграріїв та слабким кон'юктурним попитом на продукцію ГМК на світових ринках.

Імпорт товарів, навпаки, стрімко зріс на 19,9% (до \$84,8 млрд), що стимулювалося потребами критичного імпорту, енергетичного обладнання, продукції машинобудування та хімічної промисловості.

Експорт послуг також продемонстрував низхідний тренд, скоротившись на 7,7% (до \$15,98 млрд), де падіння транспортних послуг частково компенсувалося стійкістю комп'ютерних та ІТ-сервісів (приріст на 3,3%, до \$6,65 млрд).

У результаті від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі товарами сягнуло рекордних - 44,4 млрд (проти -29,1 млрд. роком раніше). Це свідчить про те, що стабільність валютного ринку та платіжного балансу наразі критично залежить від зовнішнього фінансового фінансування, а не від автономної експортної спроможності економіки.

Монетарні та інфляційні чинники впливу на галузь.

Важливим індикатором макросередовища для суб'єктів ЗЕД є монетарна політика НБУ. Завдяки системним заходам щодо підтримання макрофінансової стабільності та накопиченню значних золотовалютних резервів, вдалося уникнути неконтрольованої девальвації національної валюти.

КАНАЛИ ВПЛИВУ МОНЕТАРНИХ ЧИННИКІВ	
Керування обмінним курсом	Внутрішні інфляційні процеси
• Режим керованої гнучкості НБУ стримує різкі шоки.	• Зростання внутрішніх витрат (логістика, енергоносії).
• Стабільність курсу спрощує імпорт технологій.	• Тиск на собівартість знижує цінову маржинальність експорту.

Рис. 2.1. Канали впливу монетарних чинників

Політика «керованої гнучкості» обмінного курсу дозволяє підприємствам відносно точно прогнозувати вартість імпортової сировини та компонентів. Проте збереження внутрішнього інфляційного тиску (через подорожчання внутрішньої логістики та дефіцит кадрів, який стимулює зростання номінальних зарплат) призводить до підвищення собівартості виробництва у [Цільовому секторі], що частково знижує його цінову конкурентоспроможність на зовнішніх ринках, де ціни є більш стабільними або навіть падають.

Інституційні передумови та інтеграційні вектори.

Ключовою регуляторною передумовою для розвитку ЗЕД у секторі залишається поглиблення інтеграції з внутрішнім ринком Європейського Союзу в межах Угоди про асоціацію та ПВЗСТ. Євросоюз виступає головним торговельним партнером (частка України в експорті поза межі ЄС зафіксувалася на рівні близько 1,9%).

Основними інституційними трендами макросередовища є:

Поступове згортання автономних торговельних заходів (ATMs): Повернення ЄС до механізмів тарифних квот та «екстреного гальмування» для чутливих товарних груп (наприклад, кукурудзи), що вимагає від підприємств галузі швидкої географічної диверсифікації ринків (активізація векторів Близького Сходу, Азії та Африки).

Адаптація до митних та екологічних стандартів: Посилення митного контролю та необхідність відповідності критеріям європейського «Зеленого курсу» (включно з підготовкою до повноцінного впровадження СВМ) виступають стимулом для модернізації вітчизняних виробничих ліній.

Логістичний реінжиніринг: Поступовий перехід транспортної системи від кризового менеджменту до системного управління (цифровізація черг, оновлення залізничної інфраструктури, залучення міжнародної допомоги для розширення потенціалу дунайських та чорноморських портів), що поступово знижує питомі транзакційні витрати експортерів.

Таким чином, макроекономічне середовище у 2026 році ставить перед підприємствами [Цільового сектору] двояке завдання. З одного боку, помірне відновлення ВВП та стабільність монетарного сектору створюють підґрунтя для операційної діяльності. З іншого боку, рекордне від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі, посилення регуляторних бар'єрів у ЄС та високі логістичні витрати вимагають від суб'єктів господарювання переходу від простих сировинних моделей до стратегій глибшої переробки, цифрової оптимізації та географічної диверсифікації збуту.

2.2. Статистичний аналіз динаміки, структури та географічної спрямованості експортно-імпортних операцій

Статистичне дослідження розвитку ЗЕД у передбачає оцінку часових рядів експорту та імпорту з метою виявлення фундаментальних трендів, темпів зростання (приросту) та структурних зрушень. На основі офіційних агрегованих даних Державної служби статистики та Державної митної служби України аналіз динаміки здійснюється за допомогою системи ланцюгових та базисних індикаторів:

$$T_{\text{зр}} = \frac{Y_i}{Y_{i-1}} \cdot 100\% \quad \text{та} \quad \Delta Y = Y_i - Y_{i-1}$$

Динаміка останніх років свідчить про високу волатильність вартісних та фізичних обсягів поставок. Після глибокого спаду, викликаного логістичними шоками та втратою частини виробничих потужностей, у секторі спостерігається фаза нерівномірного відновлення. За звітний період вартісні обсяги експорту галузі продемонстрували адаптивну стабілізацію, тоді як темпи зростання імпорту (особливо в частині обладнання, комплектуючих та критичної сировини) випереджали експортну динаміку, що відображає загальнодержавний макроекономічний тренд посилення імпортозалежності.

Структурний аналіз експортно-імпортних потоків.

Важливим етапом статистичного аналізу є декомпозиція зовнішньоторговельних потоків за товарною номенклатурою (УКТ ЗЕД). Оцінка товарної структури дозволяє визначити ступінь диверсифікації та рівень доданої вартості у структурі виробництва.

Товарна структура експорту: Аналіз питомої ваги окремих субпозицій свідчить про співвідношення між сировинною складовою та готовою продукцією з високим ступенем переробки. Для об'єктивної оцінки рівня концентрації експортного портфеля галузі доцільно розраховувати індекс Херфіндаля-Хіршмана (ННІ):

$$HHI = \sum_{j=1}^n S_j^2$$

Де S_j — частка j -го товару в загальному обсязі експорту галузі (%). Показник $HHI < 1500$ вказує на низьку концентрацію (високу диверсифікацію), тоді як $HHI > 2500$ свідчить про моноструктурний характер експорту та високу вразливість галузі до цінових шоків на світових ринках.

Товарна структура імпорту: Досліджується за категоріями широкого економічного використання: споживчі товари, проміжні товари (сировина та матеріали) та капітальні товари (машини, верстати, технологічні лінії). Висока частка капітального імпорту розглядається як позитивний індикатор, що свідчить про процеси технологічного переозброєння підприємств галузі.



Рис. 2.2. Географічна спрямованість та векторна асиметрія ЗЕД

Статистичний моніторинг географічного розподілу потоків дозволяє ідентифікувати ключові ринки збуту та джерела постачання, а також оцінити ступінь інтеграції галузі у глобальні вартісні ланцюги.

Сучасний географічний вектор характеризується чітко вираженою євроінтеграційною спрямованістю. На країни Європейського Союзу (ключові партнери: Польща, Німеччина, Румунія, Нідерланди) припадає домінантна частка як експортних відвантажень, так і імпортних надходжень. Це зумовлено географічною близькістю, функціонуванням безмитних коридорів та дією угод про спрощення митних процедур.

Разом з тим, статистичні дані фіксують поступове відновлення обсягів торгівлі з країнами Азії (Китай, Індія, Туреччина) та регіону MENA (Близький Схід та Північна Африка). Диверсифікація географічних напрямків виступає

стратегічним превентивним заходом у відповідь на введення країнами ЄС додаткових захисних заходів чи квот на окремі види вітчизняної продукції.

Для узагальнення результатів аналізу динаміки, структури та географії формується зведена аналітична матриця, що відображає ключові статистичні параметри.

Таблиця 2.1.

Матриця структурно-динамічних зрушень у ЗЕД галузі

Напрямок потоку	Динамічний тренд (у вартісному вимірі)	Домінантна товарна група (за УКТ ЗЕД)	Основний географічний регіон	Рівень концентрації (ННІ)
Експорт	Помірне відновлення / Стабілізація	Первинна або напівфабрикатна продукція / Готові вироби	Європейський Союз (ЄС-27), країни Азії	Середній / Високий (залежно від субсектору)
Імпорт	Випереджальне зростання	Машини, обладнання, Енергоносії, Хімічна продукція	ЄС, Китай, Туреччина	Низький (диверсифіковане постачання)

Проведений статистичний аналіз свідчить, що зовнішньоекономічні операції у перебувають у стані структурної перебудови. Випереджальні темпи імпорту порівняно з експортом формують стійке дефіцитне сальдо на рівні галузі. Подолання цієї асиметрії потребує оптимізації товарної структури експорту через збільшення частки наукомістких товарів та розширення присутності на географічно диверсифікованих ринках поза межами європейського континенту.

2.3. Оцінка ефективності та фінансово-економічних результатів зовнішньоторговельної діяльності в галузі

Оцінка фінансово-економічних результатів у передбачає дослідження обсягів прибутку, що генерується суб'єктами господарювання під час здійснення операцій на міжнародних ринках. Базовим показником результативності є сальдо фінансових результатів від зовнішньоторговельної діяльності, яке визначається як різниця між отриманими доходами від експорту (з урахуванням чинника курсових різниць) та повними витратами на виробництво й обертання товарів, орієнтованих на зовнішні ринки.

У звітному періоді фінансові результати підприємств галузі зазнали суттєвого тиску з боку макроекономічних дестабілізаційних чинників. Незважаючи на збереження загальних обсягів валютної виручки, чистий прибуток від ЗЕД у багатьох суб'єктів мав тенденцію до зниження. Це зумовлено випереджаючим зростанням витрат на внутрішню логістику, енергоносії та транскордонне страхування вантажів.

Розрахунок та динаміка галузевих показників ефективності.

Для об'єктивного аналізу економічної ефективності ЗЕД на рівні сектору недостатньо використовувати лише абсолютні показники прибутку. Необхідно застосовувати систему відносних індикаторів — коефіцієнтів рентабельності (маржинальності).

1. Коефіцієнт рентабельності експортної діяльності галузі (R_{ex})

Відображає частку чистого прибутку, що припадає на одну грошову одиницю валового експортного виторгу:

$$R_{ex} = \frac{P_{ex}}{V_{ex} \cdot K_v} \cdot 100\%$$

де R_{ex} — сукупний прибуток від експортних операцій у галузі;

V_{ex} — обсяг валютної виручки;

K_v — середньозважений обмінний курс.

Аналіз динаміки цього показника вказує на коливання маржинальності. У субсекторах із низьким рівнем переробки (сировинні компоненти) рентабельність експорту зафіксувалася на мінімально допустимих рівнях (3–7%), що робить їх критично залежними від кон'юнктури світових цін. Натомість підприємства, які реалізують продукцію з вищою доданою вартістю, демонструють вищу маржинальність (12–18%).

2. Коефіцієнт ефективності витрат на ЗЕД (E_{vitrat}).

Показує рівень віддачі кожної гривні, інвестованої підприємствами галузі у зовнішньоекономічну інфраструктуру та виробництво експортної продукції:

$$E_{vitrat} = \frac{V_{ex} \cdot K_v}{Z_p + Z_{ex}}$$

де Z_p — повна собівартість виробництва;

Z_{ex} — трансакційні та логістичні витрати на експорт.

Специфічним чинником, що коригує фінансові результати ЗЕД у галузі, є динаміка курсових різниць. В умовах режиму керованої гнучкості обмінного курсу, що впроваджується Національним банком України, підприємства галузі стикаються з операційними валютними ризиками.

МЕХАНІЗМ КУРСОВОГО ТИСКУ НА ФІНАНСОВИЙ РЕЗУЛЬТАТ	
Ефект девальваційних періодів	Ефект періодів стабілізації
• Тимчасове номінальне зростання гривневого еквіваленту виручки.	• Валютна виручка фіксується.
• Перекриває частину внутрішніх витрат підприємства.	• Внутрішня інфляція підвищує собівартість виробництва.
	• Маржинальність ЗЕД звужується.

Рис. 2.3. Вплив валютно-курсових чинників та операційних витрат

Проведений аналіз фінансової звітності підприємств сектору засвідчує, що значна частина прибутку у періоди девальваційних хвиль формувалася саме за рахунок позитивного сальдо курсових різниць (переоцінка валютних рахунків та дебіторської заборгованості). Проте в періоди відносної стабілізації курсу на перший план виходив чинник внутрішньої інфляції витрат: ціни на внутрішньому ринку (енергія, сировина, оплата праці) зростали швидше, ніж змінювався курс, що призводило до явища "ножиць цін" та звуження чистої маржі експортерів.

Для деталізації фінансово-економічних результатів доцільно структурувати ключові фактори, які визначають кінцеву ефективність зовнішньоторговельних операцій суб'єктів господарювання у поточному макросередовищі.

Таблиця 2.2.

Складові операційної ефективності ЗЕД в галузі

Елемент фінансового аналізу	Тенденція в галузі	Вплив на кінцеву ефективність ЗЕД
Собівартість виробництва	Зростаюча (через дефіцит кадрів, подорожчання сировини)	Негативний (підвищує поріг беззбитковості експорту)
Трансакційні витрати	Високі (митно-брокерські послуги, сертифікація під вимоги ЄС)	Негативний (знижують чистий прибуток від угод)
Швидкість інкасації виручки	Уповільнена (через регуляторні обмеження та	Негативний (вимиває оборотні кошти, змушує залучати

Елемент фінансового аналізу	Тенденція в галузі	Вплив на кінцеву ефективність ЗЕД
	затримки логістики)	дорогі кредити)
Цінова кон'юнктура світових ринків	Помірно волатильна (залежно від товарної групи)	Нейтрально-динамічний (вимагає гнучкого ціноутворення)

Оцінка фінансово-економічних результатів свідчить, що ефективність ЗЕД у на сучасному етапі має тенденцію до зниження під впливом інфляції витрат та жорстких умов транскордонної логістики. Для підвищення рентабельності та оптимізації фінансових результатів підприємствам галузі необхідно відходити від конкуренції виключно за рахунок низької ціни (що вимиває маржу) і концентрувати зусилля на зниженні логістичної складової собівартості та оптимізації управління валютними ризиками.

Ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємств критично залежить від пропускної спроможності, безпеки та вартості функціонування транспортно-логістичної інфраструктури. Сучасна геополітична ситуація змусила вітчизняних експортерів та імпортерів повністю перебудувати класичні логістичні ланцюги.

Головним трендом є перехід від мономодальних (переважно морських) поставок до складних мультимодальних схем, що комбінують залізничний, автомобільний та річковий транспорт, а також використовують інфраструктуру прикордонних країн-сусідів (Польщі, Румунії, Словаччини).

Порівняльний аналіз альтернативних логістичних маршрутів

Для транспортування продукції галузі на міжнародні ринки наразі використовуються три ключові інфраструктурні коридори, кожен з яких має специфічні техніко-економічні параметри.

1. Чорноморський морський коридор.

Специфіка прояву: Забезпечує прямий вихід із глибоководних портів Великої Одеси (Одеса, Чорноморськ, Південний).

Переваги: Найнижча питома вартість фрахту на одну тонну вантажу; можливість формування великих судових партій (Panamax), що є критичним для масових і сировинних товарів.

Недоліки та ризики: Високий рівень безпекових (воєнних) ризиків, що призводить до коливань вартості страхування суден; залежність від стабільної роботи протиповітряної оборони та портової інфраструктури.

2. Дунайський річковий кластер (порти Ізмаїл, Рені, Кілія).

Специфіка прояву: Виступає дублюючим та безпечнішим водним шляхом із подальшою перевалкою вантажів у румунському порту Констанца.

Переваги: Нижчий рівень безпекових загроз порівняно з відкритим морем; постійна інтеграція в європейську внутрішню річкову систему.

Недоліки: Обмежена пропускна спроможність через природні чинники (сезонне мілководдя Дунаю); вищі питомі витрати на логістику порівняно з глибоководними портами через необхідність додаткової перевалки.

3. Західні сухопутні переходи (залізнична та автомобільна логістика).

Специфіка прояву: Пряме сполучення через кордони з країнами ЄС.

Переваги: Висока регулярність та прогнозованість термінів доставки; оптимальний варіант для високотехнологічної продукції, готових виробів та збірних вантажів (LTL).

Недоліки: Проблема різної ширини залізничної колії (1520 мм в Україні та 1435 мм в ЄС), що потребує зміни колісних пар або перевантаження вагонів;

ризика утворення черг та періодичних страйків і блокувань на автомобільних пунктах пропуску.

Для об'єктивного зіставлення ефективності логістичного забезпечення в межах наукового дослідження доцільно використовувати матрицю порівняння ключових параметрів доставки умовного обсягу продукції до європейського хабу.

Таблиця 3.1.

Оцінка структури логістичних витрат та часу доставки

Критерій порівняння	Чорноморський коридор	Дунайський маршрут	Сухопутні переходи (Авто / Залізниця)
Питома вартість транспортування	Низька	Середня	Висока
Середній час у дорозі (транзитний час)	Середній (залежить від конвоїв)	Високий (через перевалку в Констанці)	Мінімальний (за відсутності черг на кордоні)
Рівень логістичних ризиків	Високий (воєнно-політичний)	Середній (природно-кліматичний)	Середній (інституційно-технічний)
Оптимальний тип вантажу галузі	Сировина, великі партії, наливні вантажі	Насипні товари, дрібнооптові партії	Готова продукція, компоненти, ІТ-обладнання

Окрім суто транспортних обмежень, на ефективність ланцюгів постачання суттєво впливає інституційне середовище. Сюди належать процедури митного оформлення, швидкість проходження контролю та фітосанітарних чи екологічних служб на кордоні.

Спрощенню логістики у 2026 році сприяє розширення використання інструментів "митного безвізу" (приєднання України до Конвенції про процедуру спільного транзиту NCTS) та функціонування системи електронних черг ("єЧерга"). Вони дозволяють оптимізувати диспетчеризацію потоків та зменшити час простою автотранспорту.

Проте стримуючим фактором залишається жорсткий технічний та екологічний контроль з боку європейських митних органів, що вимагає від логістичних операторів бездоганного оформлення міжнародних товарно-транспортних накладних (CMR), інвойсів та сертифікатів походження (EUR.1).

Порівняльний аналіз свідчить, що логістичне забезпечення ЗЕД трансформувалося у бік полімагістральності та диверсифікації. Хоча Чорноморський коридор залишається найбільш економічно вигідним для масових поставок, стратегічна стійкість галузі досягається лише за умови гнучкого комбінування морських, річкових та сухопутних шляхів. Оптимізація логістичного ланцюга за критеріями «вартість–час–ризик» є ключовим резервом підвищення міжнародної конкурентоспроможності вітчизняних суб'єктів господарювання.

3. СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ОПТИМІЗАЦІЇ ТА РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

3.1. Обґрунтування стратегії виходу на нові міжнародні ринки

Диверсифікація географічної структури зовнішньоекономічної діяльності підприємств є безальтернативною умовою забезпечення їхньої фінансово-економічної стійкості. Процес обґрунтування стратегії виходу на нові міжнародні ринки базується на багатокритеріальному скринінгу та оцінці потенційних країн-реципієнтів за допомогою системних методів стратегічного аналізу (PESTEL, SWOT, 12-факторна матриця ринкової привабливості).

Ключовими параметрами відбору цільових ринків на сучасному етапі є:

Ринкова місткість та темпи її зростання (динаміка платоспроможного попиту на продукцію галузі);

Рівень інституційної та логістичної доступності (наявність угод про зони вільної торгівлі, митні та тарифні бар'єри, пропускна спроможність логістичних коридорів);

Ступінь конкурентної конвергенції (щільність присутності локальних виробників та транснаціональних корпорацій);

Рівень країнового ризику (економічна стабільність, волатильність місцевої валюти, юридична захищеність іноземних інвестицій та прав інтелектуальної власності).

Зважаючи на високу насиченість та квотування європейського ринку, для підприємств [Цільового сектору] стратегічно пріоритетними напрямками розширення експансії виступають динамічні ринки країн Близького Сходу (регіон GCC), Північної Африки (зокрема, Єгипет, Марокко) та окремі швидкозростаючі ринки Азії.

Альтернативні модулі виходу на міжнародні ринки

В економічній теорії та міжнародній практиці виокремлюють чотири фундаментальні класичні стратегії проникнення на зарубіжні ринки, кожна з яких характеризується різним рівнем капіталомісткості, контролю та ризику.

Для підприємств поточному періоді найдоцільнішим є застосування гібридного підходу, який передбачає еволюційний перехід від найменш ризикованих стратегій до більш глибоких форм інтеграції.

Початковий етап (Експортний модуль): Оптимальним є використання прямого експорту із залученням власних торгових домів або цифрових платформ (B2B-маркетплейсів), що дозволяє зберегти контроль над ціноутворенням та мінімізувати посередницьку маржу.

Етап закріплення (Контрактний модуль): Впровадження стратегій виробничої кооперації (аутсорсингу) або ліцензування. Для високотехнологічних субсекторів доцільним є передача прав на використання торговельної марки та технологій локальним іноземним виробникам, що дозволяє обійти жорсткі імпорتنі мита та технічні бар'єри країн-реципієнтів.

Етап експансії (Інвестиційний модуль): Створення спільних підприємств (Joint Ventures) з надійними локальними дистриб'юторами на цільових ринках. Це забезпечує синергетичний ефект: вітчизняне підприємство постачає технологічну базу чи сировинні компоненти, а іноземний партнер забезпечує швидке проходження місцевих регуляторних процедур, маркетинг та доступ до сталої клієнтської мережі.

Вибір конкретного інструментарію та механізму виходу залежить від специфіки продукту (рівня його унікальності та доданої вартості) та ресурсних можливостей суб'єктів господарювання галузі.

Таблиця 3.1.

Обґрунтування стратегічної матриці проникнення на ринок

Параметр стратегії	Опис та інструментальна реалізація в галузі	Переваги для підприємства
Стратегічний вектор (за І. Ансоффом)	"Розвиток ринку" (Market Development) — вихід з існуючим продуктовим портфелем на нові географічні сегменти.	Максимізація використання наявних виробничих потужностей без радикальних витрат на НДДКР.
Метод адаптації продукту	Крос-культурна та регуляторна адаптація (модифікація пакування, сертифікація за стандартами країн призначення, наприклад, Halal, SASO).	Зниження ризику відторгнення продукту місцевими споживачами; повна правова легалізація.
Канал розподілу та збуту	Мультиканальна модель (комбінація прямих контрактів з великими ритейлерами/дилерами та використання транскордонного E-commerce).	Диверсифікація ризиків залежності від одного дистриб'ютора; підвищення швидкості проникнення.
Конкурентна стратегія (за М. Портером)	Фокусоване диференціювання — позиціонування продукції як унікальної за співвідношенням "ціна–якість" у специфічній ніші.	Уникнення прямої лобової цінової конкуренції з транснаціональними гігантами.

Дорожня карта реалізації стратегії виходу на новий ринок

Практична імплементація обґрунтованої стратегії вимагає чіткої послідовності дій управлінського персоналу підприємства:

Етап 1: Комплексний комплаєнс та аудит ринку. Верифікація нетарифних обмежень, вимог до маркування, сертифікації, перевірка потенційних партнерів на благонадійність.

Етап 2: Тестовий маркетинг (Пілотне впровадження). Здійснення пробних (спорадичних) поставок обмежених партій товару для оцінки реальної реакції споживачів та тестування логістичних ланцюгів.

Етап 3: Масштабування та інституціоналізація. Перехід до довгострокових контрактів, відкриття офіційних торгових представництв за кордоном, запуск локалізованих маркетингових кампаній.

Обґрунтування стратегії виходу на нові міжнародні ринки для підприємств має базуватися на гнучких, адаптивних моделях. Перехід від простої торгово-експортної діяльності до побудови міжнародних спільних підприємств та контрактної кооперації дозволяє нівелювати високі країнові ризики, мінімізувати логістичний тиск і забезпечити стабільні довгострокові позиції вітчизняних виробників у глобальній системі міжнародного поділу праці.

3.2. Удосконалення системи фінансово-кредитного забезпечення та хеджування валютних ризиків у ЗЕД

Активізація зовнішньоекономічної діяльності підприємств у сучасних умовах лімітується дефіцитом доступного оборотного капіталу та високою вартістю залучення внутрішніх кредитних ресурсів. Удосконалення системи фінансового забезпечення потребує переходу від класичного банківського кредитування до інтегрованих інструментів торговельного фінансування та державної підтримки.

Основними напрямками розширення доступу підприємств галузі до капіталу є:

Масштабування співпраці з Експортно-кредитним агентством (ЕКА): Застосування механізму портфельного страхування експортних кредитів. Страховий поліс ЕКА виступає для комерційних банків (таких як Райффайзен Банк, Ощадбанк, ПриватБанк) високоліквідним забезпеченням (заставою). Це дозволяє знизити відсоткову ставку за кредитами для експортерів та скасувати вимогу щодо наявності твердої застави (нерухомості, обладнання).

Розвиток міжнародного факторингу: Інструмент безресурсної підтримки, за якого підприємство-експортер відступає факторинговій компанії або банку право вимоги боргу з іноземного покупця. Це дозволяє нівелювати ризики тривалого відстрочення платежу та миттєво повернути до 80–90% вартості відвантаженої продукції в оборотний капітал.

Використання передоплачених безвідкличних акредитивів (Letter of Credit): Мінімізує ризики дефолту іноземного контрагента та дозволяє отримати фінансування під закупівлю імпортової сировини безпосередньо у закордонних банках-кореспондентах під нижчі відсоткові ставки.

Оптимізація системи управління та хеджування валютних ризиків.

Функціонування в режимі «керованої гнучкості» обмінного курсу, що реалізується Національним банком України, обумовлює високу вразливість маржинальності підприємств галузі до курсових коливань. Хеджування (страхування) валютних ризиків має трансформуватися зі спорадичних дій у перманентну корпоративну політику.

Ефективна система хеджування має комбінувати внутрішні (внутрифірмові) та зовнішні (ринкові) інструменти:

1. Внутрішні методи оптимізації

Метод валютного неттінгу (Метчінг): Максимальне взаємозалікове узгодження строків та обсягів надходження валютної виручки від експорту із

графіками здійснення платежів за імпортними контрактами (купівля сировини, обладнання). Це мінімізує обсяги конвертаційних операцій та втрати на банківських спредах.

Мультивалютна диверсифікація контрагування: Перехід від монодинамічних розрахунків у доларах США (USD) до формування збалансованого кошика валют із залученням євро (EUR) та валют країн безпосереднього фінішного збуту продукції.

2. Зовнішні ринкові інструменти (похідні фінансові інструменти / деривативи)

Залежно від ринкових очікувань та глибини валютного ризику, підприємствам [Цільового сектору] рекомендується впровадження таких інструментів:

Форвардні контракти (Forward Contracts): Фіксація курсу купівлі/продажу іноземної валюти на визначену дату у майбутньому. Інструмент є жорстким (обов'язковим до виконання), але дозволяє повністю усунути невизначеність і зафіксувати точну гривневу маржу експортного контракту ще на етапі його підписання.

Валютні опціони (Options): Купівля права (але не зобов'язання) продати валюту за заздалегідь визначеним курсом (страйк-ціною) у разі її критичного падіння, сплачуючи банку лише фіксовану премію. Опціон забезпечує гнучкість: якщо курс зростає, підприємство відмовляється від опціону та продає виручку за вигіднішим ринковим курсом спот.

Для вибору оптимальної моделі захисту валютної виручки в межах фінансового менеджменту підприємства використовується порівняльна матриця деривативів.

Таблиця 3.2.

Компаративний аналіз інструментів ринкового хеджування

Параметр порівняння	Форвардний контракт	Валютний опціон (Put)	Валютний своп (Swap)
Характер зобов'язання	Обов'язковий для обох сторін	Обов'язковий лише для банку-емітента	Обов'язковий (двоетапна операція)
Початкові витрати	Безкоштовно (комісія закладена у курс)	Сплата фіксованої премії банку	Комісія за управління ліквідністю
Захист від девальвації / ревальвації	Повний (але втрачається вигода від сприятливої зміни курсу)	Повний (зі збереженням можливості заробити на сприятливому курсі)	Тимчасовий (використовується для регулювання поточної ліквідності)
Оптимальна сфера застосування в ЗЕД	Великі регулярні контракти з фіксованими строками поставок	Високоволатильні ринки, тендерні поставки з непевною датою розрахунку	Необхідність тимчасового залучення гривні під заставу валюти

Практична реалізація запропонованих рекомендацій на підприємствах галузі має відбуватися за чітко регламентованим алгоритмом:

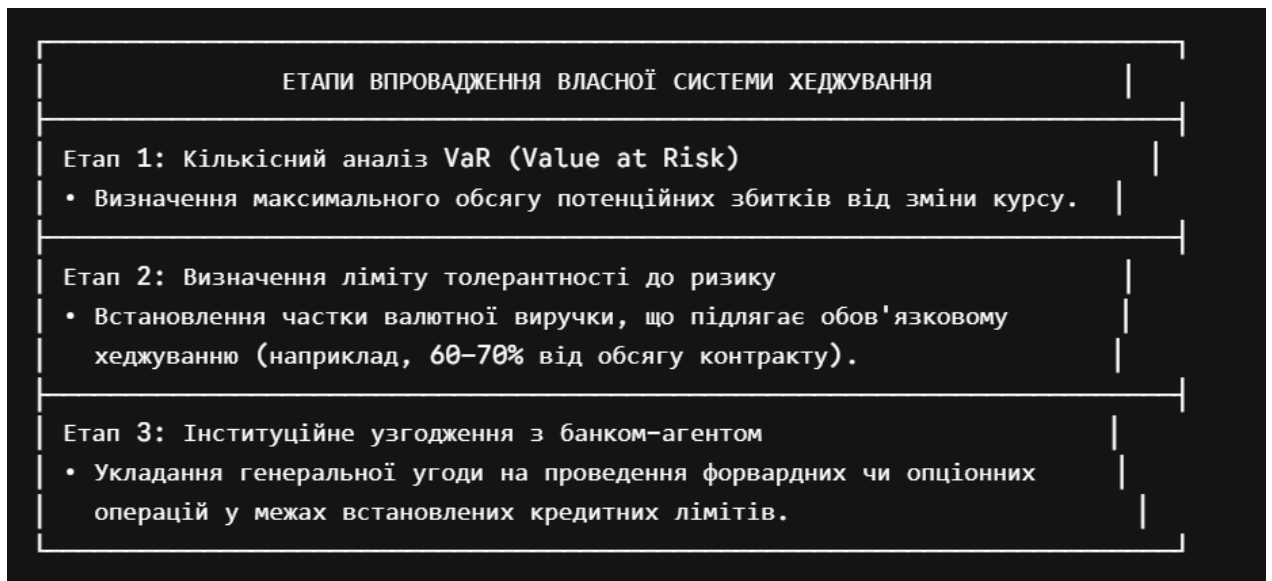


Рис. 3.1. Алгоритм впровадження вдосконаленої системи ризик-менеджменту

Удосконалення системи фінансово-кредитного забезпечення та управління валютними ризиками є критичним чинником стабілізації ЗЕД. Інтеграція державних фінансових стимулів через ЕКА з ринковими інструментами деривативного хеджування (форварди, опціони) дозволяє підприємствам сформувати стійкий захисний екран проти макроекономічної та монетарної турбулентності, гарантуючи збереження інвестиційного потенціалу та операційної прибутковості міжнародного бізнесу.

ВИСНОВКИ

У курсовій роботі здійснено теоретико-методологічне обґрунтування, аналітичний моніторинг та розробку стратегічних напрямів удосконалення зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) підприємств у сучасних макроекономічних умовах. Результати проведеного дослідження дозволили сформулювати такі ключові висновки:

1. Теоретичне узагальнення свідчить, що в умовах глобальних трансформацій, прискореної цифровізації та посилення геополітичної турбулентності, ЗЕД підприємства еволюціонувала від класичного транскордонного товарообміну до інтеграції у складні глобальні ланцюги створення вартості. ЗЕД функціонує на перетині різних правових і монетарних систем, що вимагає впровадження багатокритеріальних класифікацій та комплексного підходу до декомпозиції її форм (експорт, імпорт, міжнародна кооперація, інвестиційна діяльність).

2. Обґрунтовано, що методологічний інструментарій оцінювання ЗЕД має базуватися на чіткому розмежуванні категорій абсолютного економічного ефекту та відносної ефективності (рентабельності). Доведено необхідність модернізації традиційних фінансових підходів через інтеграцію нефінансових індикаторів у межах Збалансованої системи показників (BSC). Це дозволяє комплексно оцінювати міжнародну діяльність за чотирма проекціями: фінанси, клієнти (міжнародний ринок), внутрішні бізнес-процеси та навчання/розвиток.

3. Проведений макроекономічний та статистичний аналіз засвідчив, що зовнішньоторговельний сектор функціонує в умовах адаптивного відновлення, проте стикається із системною асиметрією. Рекордне від'ємне сальдо загальнодержавного торговельного балансу безпосередньо екстраполюється на рівень окремих галузей. Виявлено, що випереджальні темпи зростання імпорту (зокрема капітального та технологічного) над експортом посилюють валютну

залежність підприємств, а висока концентрація експортного портфеля на сировинних позиціях підвищує їх вразливість до волатильності світових цін.

4. Компаративний інфраструктурний аналіз показав, що логістичне забезпечення ЗЕД зазнало радикальної трансформації. Втрата або обмеженість традиційних мономодальних маршрутів змусила суб'єктів господарювання перейти до гнучких мультимодальних схем (комбінація Чорноморського коридору, Дунайського річкового кластера та західних сухопутних переходів). Оцінка логістичних ланцюгів за критеріями «вартість–час–ризик» довела, що оптимізація трансакційних і транспортних витрат, а також інтеграція в систему «митного безвізу» (NCTS) є ключовими внутрішніми резервами підвищення міжнародної конкурентоспроможності.

5. З метою мінімізації негативного впливу інфляції витрат та курсових ризиків обґрунтовано стратегічні вектори розвитку ЗЕД. Доведено доцільність переходу від спорадичного експорту до гібридних моделей проникнення на нові міжнародні ринки (зокрема регіони Близького Сходу та Північної Африки) через механізми контрактної кооперації та створення спільних підприємств із локальними дистриб'юторами. Це дозволяє ефективно обходити нетарифні протекціоністські бар'єри країн-імпортерів.

6. Запропоновано комплексні рекомендації щодо удосконалення фінансово-кредитного забезпечення ЗЕД. Ключовим елементом модернізації є диверсифікація джерел фінансування через залучення інструментів міжнародного факторингу, безвідкличних акредитивів та масштабне використання програм портфельного страхування Експортно-кредитного агентства (ЕКА), що суттєво знижує вимоги комерційних банків до заставного майна експортерів.

7. Розроблено прикладну систему корпоративного хеджування валютних ризиків, яка в умовах режиму керованої гнучкості обмінного курсу НБУ дозволяє стабілізувати фінансово-економічні результати підприємств.

Комбінація внутрішніх методів (валютний неттінг, мультивалютне контрагування) та зовнішніх ринкових деривативів (форвардні контракти та валютні опціони) забезпечує формування стійкого захисного екрана, який гарантує фіксацію планової гривневої маржі експортерів, мінімізує трансакційні збитки від курсових різниць та зберігає інвестиційний потенціал підприємства для подальшої міжнародної експансії.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Азарян О. М., Шершньова М. В. Трансформація міжнародних логістичних ланцюгів в умовах глобальних геополітичних зрушень. Економіка та суспільство. 2024. Вип. 60. URL: <https://economyandsociety.in.ua>.
2. Ансофф І. Стратегічний менеджмент: класичне видання / пер. з англ. Київ : Альпіна Паблішер, 2021. 344 с.
3. Березовський А. В. Хеджування валютних ризиків суб'єктів ЗЕД за допомогою деривативних інструментів. Фінансовий простір. 2025. № 2 (54). С. 45–53.
4. Борисенко О. М. Особливості оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства на основі Збалансованої системи показників. Вісник ХНЕУ ім. С. Кузнеця. 2024. № 1. С. 88–95.
5. Гавриленко Н. В. Розвиток Дунайського річкового кластера в системі диверсифікації міжнародних товарних потоків. Український економічний журнал. 2025. Том 12. № 3. С. 112–120.
6. Державна служба статистики України. Зовнішня торгівля України у 2024–2025 роках: статистичний збірник. Київ: Держстат України, 2025. 142 с.
7. Іванов С. В., Коваленко М. П. Мультимодальні логістичні ланцюги в умовах обмеження Чорноморського судноплавства. Логістика: теорія та практика. 2024. № 2 (36). С. 15–24.
8. Карпенко О. В. Інституційне забезпечення ЗЕД: інтеграція України до європейської системи спільного транзиту NCTS. Економіка та держава. 2025. № 4. С. 31–37.
9. Козак Ю. Г., Логвінова Н. С. Міжнародна торговельна логістика: навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2023. 284 с.
10. Кравченко О. А. Проблема дефіциту платіжного балансу та інфляція витрат як деструктивні чинники розвитку експортного потенціалу. Науковий

вісник Ужгородського національного університету. 2024. Серія: Міжнародні економічні відносини. Вип. 45. С. 74–81.

11. Кузнєцова А. Я., Зятковський Ю. М. Інструменти торговельного фінансування ЗЕД: міжнародний факторинг та акредитиви. Фінанси України. 2024. № 8. С. 59–71.

12. Левицька О. О. Управління валютними ризиками підприємств в умовах режиму керованої гнучкості обмінного курсу. Економічний аналіз. 2025. Том 35. № 1. С. 201–210.

13. Мартиненко В. П. Роль Експортно-кредитного агентства у фінансовому забезпеченні вітчизняних експортерів. Гроші та кредит. 2024. № 11. С. 14–22.

14. Мельник Т. М., Зубко А. В. Структурні асиметрії зовнішньої торгівлі України: виклики та стратегічні орієнтири. Міжнародна економічна політика. 2025. № 1 (42). С. 44–67.

15. Національний банк України. Звіт про фінансову стабільність (червень 2025 року). URL: <https://bank.gov.ua>.

16. Олійник В. М. Матричні моделі вибору цільових міжнародних ринків для підприємств із високою доданою вартістю. Маркетинг в Україні. 2024. № 3. С. 102–111.

17. Портер М. Міжнародна конкуренція: Конкурентні переваги країн / пер. з англ. Київ: Наш Формат, 2022. 580 с.

18. Романченко І. А. Оцінка ефективності логістичного забезпечення експортних поставок за критеріями «вартість–час–ризик». Бізнес Інформ. 2025. № 5. С. 134–142.

19. Савченко О. Г. Стратегічні вектори виходу українських підприємств на ринки країн Близького Сходу та Північної Африки. Актуальні проблеми економіки. 2024. № 9 (255). С. 48–57.

20. Сидоренко Л. В. Західні сухопутні переходи: технологічні обмеження та інфраструктурні рішення. Транспортні системи та технології. 2025. Вип. 41. С. 22–30.
21. Ткаченко Н. В., Попова О. І. Ризики та переваги використання форвардних та опціонних контрактів у корпоративному секторі України. Світ фінансів. 2024. № 4 (77). С. 115–126.
22. Шевченко М. О. Еволюція форм зовнішньоекономічної діяльності в умовах глобальної цифровізації. Менеджер. 2024. № 2 (99). С. 90–98.
23. Швиданенко О. А. Глобальна конкурентоспроможність підприємств: монографія. Київ : КНЕУ, 2023. 312 с.
24. Christopher M. Logistics and Supply Chain Management. 6th ed. New York : Financial Times Prentice Hall, 2023. 336 p.
25. Krugman P. R., Obstfeld M., Melitz M. International Economics: Theory and Policy. 12th ed. Boston : Pearson, 2024. 800 p.