МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ФАКУЛЬТЕТ МЕНЕДЖМЕНТУ

Кафедра бізнес - адміністрування і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності

Кваліфікаційна робота
бакалавра

на тему: «Фінансування експортної діяльності підприємства в умовах воєнного часу»

Виконав : студент 4 курсу, групи 6.0731-ммб-з
спеціальності 073 менеджмент освітньої програми менеджмент зовнішньоекономічної діяльності
Пономарьов М.М.
Керівник : ст. викл.кафедри бізнес-адміністрування і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,д.філософії PhD
Акімов А.В.
Рецензент : завідувач кафедри бізнес-адміністрування і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, доктор наук з державного управління, професор
Бікулов Д. Т.

Запоріжжя – 2025

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет менеджменту
Кафедра бізнес-адміністрування і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
Освітньо-кваліфікаційний рівень бакалавр
Спеціальність 073 Менеджмент
Освітня програма Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри _____
Д.Т. Бікулов
«____» _____2025 року

З А В Д А Н Н Я
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ БАКАЛАВРА

Пономарьов Микола Миколайович

1. Тема роботи «Фінансування експортної діяльності підприємства в умовах воєнного часу»
керівник роботи: Акімов А.В, ст.викл кафедри бізнес-адміністрування і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, д-р філософії PhD

затверджені наказом ЗНУ від 16.12.2024 року № 1967-с

2. Строк подання студентом роботи 25.05.2025 р.

3. Вихідні дані до роботи навчальні посібники, монографії, періодичні та аналітичні вітчизняні та зарубіжні матеріали, фінансова звітність підприємства, інтернет ресурси

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити)
1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФІНАНСУВАННЯ ЕКСПОРТУ
2. ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ ЕКСПОРТУ

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень) _
6 таблиць
7 рисунків

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
1	Акімов А.В.		
2	Акімов А.В.		

7. Дата видачі завдання 01.10.2024 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1.	Затвердження теми кваліфікаційної роботи у наукового керівника.	01.10.2024	
2.	Затвердження змісту роботи.	02.10.2024	
3.	Огляд літератури за темою кваліфікаційної роботи.	03.10.24-13.11.24	
4.	Розробка чернетки І розділу кваліфікаційної роботи.	14.11.24-23.12.24	
5.	Написання І розділу кваліфікаційної роботи.	24.12.24-31.01.25	
6.	Збір розрахунково-аналітичного матеріалу за темою.	01.02.25-21.02.25	
7.	Розробка чернетки ІІ розділу кваліфікаційної роботи.	22.02.25-20.03.25	
8.	Написання ІІ розділу кваліфікаційної роботи.	21.03.25-29.04.25	
9.	Оформлення кваліфікаційної роботи згідно вимог.	30.04.25-08.05.25	
10.	Попередній захист кваліфікаційної роботи.	09.05.2025	
11.	Проходження нормоконтролю.	10.05.25-20.05.25	
12.	Подання кваліфікаційної роботи на кафедру.	25.05.2025	
13.	Захист кваліфікаційної роботи.	травень 2025	

Студент _____ М.М. Пономарьов
(підпис) (ініціали та прізвище)

Керівник роботи _____ А.В. Акімов
(підпис) (ініціали та прізвище)

Нормоконтроль пройдено
Нормоконтролер _____ Т. М. Магомедова
(підпис) (ініціали та прізвище)

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ, СКОРОЧЕНЬ, СИМВОЛІВ ТА ОДИНИЦЬ

ЄС- Європейський союз

ГАТТ – генеральна угода з тарифів і торгівлі

ТПП – торгово-промислова палата

КЗПП – кодекс законів про працю

ТІР – КАРНЕТ – документ тимчасового ввезення

ПП – приватне підприємство

ТОВ – товариство з обмеженою відповідальністю

ПДВ – податок на додану вартість

АВС-аналіз - аналіз асортименту торговельного підприємства

МСБ – малий та середній бізнес

РЕФЕРАТ

Кваліфікаційної роботи бакалавра: «Фінансування експортної діяльності підприємства в умовах воєнного часу» 43 с., 6 рис., 5 табл., 20 джерел.

Актуальність теми полягає в тому, що управління експортом та імпортом в період воєнного часу потребує нових підходів в управлінні. Особливо це актуально для підприємств регіону, які стикаються з викликами часу в умовах нестачі оборотних коштів, проблем з тарифами на енергетичні ресурси, перевірками контролюючих органів, конкуренцією тощо.

Метою дослідження є формування тактики державної фінансової підтримки, яка спрямована на подолання наслідків воєнних дій та військового часу на діяльність підприємства-експортера.

Для досягнення мети необхідно виконати наступні завдання:

- систематизувати теорію та поняття питання управління підприємством-експортером в сфері ЗЕД;
- охарактеризувати сучасний стан проблем та розвитку бізнесу в Україні;
- розробити пропорзиції для підприємств в сфері ЗЕД.

Об’єктом дослідження є підприємства, що здійснює зовнішньоекономічну діяльність.

Предметом дослідження є зовнішньоекономічна діяльність підприємств та зовнішнє середовище.

В роботі використовувались дидактичні, загальнонаукові та спеціальні методи дослідження: аналітичний, монографічний, порівняльний, графічний, СВОТ-аналіз та інші.

ФІНАНСУВАННЯ, ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ, КРЕДИТИ, УПРАВЛІННЯ, ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ.

ABSTRACT

Bachelor's qualification work: "Financing of export activities of an enterprise in wartime" 43 p., 6 fig., 5 tab., 20 sources.

The relevance of the topic lies in the fact that export and import management during wartime requires new approaches to management. This is especially relevant for enterprises in the region that are faced with the challenges of the time in conditions of lack of working capital, problems with tariffs for energy resources, inspections of regulatory authorities, competition, etc.

The purpose of the study is to form tactics of state financial support, which is aimed at overcoming the consequences of hostilities and wartime on the activities of an exporting enterprise.

To achieve the goal, it is necessary to perform the following tasks:

- systematize the theory and concept of the issue of managing an exporting enterprise in the field of foreign economic activity;
- characterize the current state of problems and business development in Ukraine;
- develop proportions for enterprises in the field of foreign economic activity.

The object of the study is enterprises engaged in foreign economic activity.

The subject of the study is the foreign economic activity of enterprises and the external environment.

The work used didactic, general scientific and special research methods: analytical, monographic, comparative, graphical, SWOT analysis and others.

FINANCING, FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY, LOANS, MANAGEMENT, STATE REGULATION.

ЗМІСТ

ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ БАКАЛАВРА……. 2
ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ, СКОРОЧЕНЬ, СИМВОЛІВ ТА ОДИНИЦЬ…… 4
РЕФЕРАТ…….. 5
ABSTRACT……... 6
ВСТУП…….. 8
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В ЗЕД…… 11
1.1 Теоретичні аспекти експортної діяльності……. 11
1.2 Специфіка бізнесу воєнного часу…….. 15
1.3 Сучасні методи управління ЗЕД……. 17
РОЗДІЛ 2 СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ЕКСПОРТУ…….. 21
2.1 Характеристика сфери експорту в Запорізькій області…… 21
2.2 Ключові проблеми експорту в Запорізькій області…….. 24
2.3 Заходи з підтримки експорту в Україні…….. 32
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ……. 37
ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ…… 39

ВСТУП

Актуальність теми “Фінансування експортної діяльності підприємства в умовах воєнного часу” полягає в тому, що управління підприємством малого бізнесу в період воєнного часу потребує нових підходів в управління та залучення спеціалізованих регуляторних та інших заходів для збереження належного рівня доходів підприємства, що займається експортом сировини та готової продукції тощо.

Сучасна економічна ситуація в Україні характеризується надзвичайною складністю, зумовленою повномасштабною збройною агресією, руйнуванням інфраструктури, порушенням логістичних ланцюгів та істотним зростанням ризиків для бізнесу. У таких умовах зовнішньоекономічна діяльність, особливо експортна, залишається одним із небагатьох інструментів, здатних забезпечити надходження валютної виручки, підтримку платіжного балансу та фінансову стабільність підприємств.

Фінансування експортної діяльності набуває вирішального значення в умовах воєнного часу, оскільки потребує гнучких, адаптивних і водночас безпечних механізмів. Забезпечення доступу підприємств до фінансових ресурсів, страхування експортних ризиків, компенсація логістичних витрат і державна підтримка експорту стають ключовими передумовами збереження експортного потенціалу України. Особливої актуальності це набуває для підприємств, які намагаються втриматися на зовнішніх ринках, адаптуватися до нових умов поставок та зберегти партнерські зв’язки попри нестабільність та блокування традиційних маршрутів.

На сьогодні в Україні активно запроваджуються антикризові програми з боку держави та міжнародних фінансових установ, спрямовані на підтримку експортного сектору. Водночас фінансова політика підприємств повинна також трансформуватися: від пасивного очікування допомоги — до активного використання інструментів кредитування, факторингу, експортного страхування та співпраці з експортно-кредитним агентством України (ЕКА).

Актуальність теми зумовлена необхідністю теоретичного осмислення та практичного дослідження механізмів фінансування експортної діяльності підприємств в умовах війни, пошуку ефективних моделей залучення коштів і зниження ризиків у нестабільному зовнішньому середовищі.

Проведений аналіз економічної літератури з проблем впливу міжнародної торгівлі на економічне зростання країн свідчить, що таким питанням приділяється багато уваги як іноземних, так і вітчизняних дослідників. Теоретичні засади дослідження процесів розвитку міжнародної торгівлі сформували іноземні фахівці: П. Кругман, К. Лангастер, М. Мелітц, А. Сміт, Д. Рікардо, В. Олін, Е. Хекшер та ін.

Сучасний стан та проблеми розвитку міжнародної економіки досліджували такі вітчизняні вчені, як І. Бураковський, В. Геєць, О. Гаврилюк, М. Звєряков, Т. Мельник, О. Єлисеєнко, Є. Савельєв тощо. Однак ціла низка питань, пов’язаних із розвитком експортних операцій в умовах інтеграцій національних економік у світовий простір, потребує комплексного вирішення на основі теоретичних положень нових теорій торгівлі.

Мета дослідження — проаналізувати сучасний стан фінансування експортної діяльності в Україні в умовах воєнного стану, виявити основні проблеми та запропонувати практичні рекомендації для підвищення ефективності фінансового забезпечення експорту на рівні підприємства. Також метою даної роботи є визначення впливу експорту на виконання завдань економічного розвитку країн в умовах світових інтеграційних процесів. Для досягнення мети у роботі буде вирішено такі завдання: досліджено еволюцію теоретичних основ та положень міжнародних торгових відносин та проаналізовано процеси розвитку експорту України в країни Європейського Союзу.

Завдання дослідження:

1. Охарактеризувати теоретичні основи фінансування експортної діяльності.

2. Визначити особливості фінансового забезпечення зовнішньоекономічної діяльності в умовах воєнного часу.

3. Проаналізувати стан та джерела фінансування експорту на прикладі конкретного підприємства.

4. Запропонувати стратегії удосконалення фінансування експортної діяльності з урахуванням ризиків, пов’язаних із війною.

Об’єкт дослідження — фінансова діяльність підприємств у сфері експорту.

Предмет дослідження — процес фінансування експортної діяльності та його інструменти в умовах воєнного стану.

Методи дослідження — аналіз статистичних даних, фінансова діагностика, методи системного та порівняльного аналізу, прогнозування, індукція та дедукція.

РОЗДІЛ 1
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ МАЛОГО БІЗНЕСУ

1.1 Теорія фінансового забезпечення експорту

Фінансове забезпечення експорту означає наявність можливостей виконувати свої зобов'язання перед іноземними партнерами.

Експортна діяльність є важливою складовою зовнішньоекономічної активності підприємства, що передбачає продаж товарів, послуг чи технологій іноземним контрагентам.

Основними цілями експорту є:

- розширення ринків збуту;
- отримання додаткової валютної виручки;
- диверсифікація ризиків внутрішнього попиту;
- підвищення конкурентоспроможності підприємства.

У системі міжнародної торгівлі фінансовий аспект є ключовим: без наявності доступу до фінансових ресурсів підприємство не здатне покрити витрати на виробництво, транспортування, сертифікацію, митне оформлення та страхування.

Фінансування експорту – основні поняття та цілі пов'язані з оборотними коштами.

Фінансування експортної діяльності — це процес забезпечення підприємства фінансовими ресурсами, необхідними для реалізації зовнішньоекономічних контрактів.

Воно охоплює:

- підготовку товару до експорту (виробництво, упаковка),
- логістику (транспортування, страхування),
- комерційні та маркетингові витрати,

- післяпродажне обслуговування (гарантії, супровід),
- фінансування дебіторської заборгованості.

Мета фінансування — забезпечити безперебійне виконання зобов’язань перед іноземними партнерами без шкоди для внутрішньої ліквідності підприємства.

Основні джерела фінансування експортної діяльності є в самому підприємстві.

Сучасні процеси інтеграції економіки України у світове господарство і ринок Європейського Союзу свідчать про наявність проблем в організації міжнародної торгівлі, основними з яких є невідповідність тенденціям розвитку міжнародних економічних відносин та обмеженість можливостей пристосування до цих тенденцій у зв'язку з політичними, економічними і соціальними кризовими явищами. Теоретичне осмислення нової ролі і місця України в економіці Європейського Союзу, характеристика якісних і кількісних параметрів цих процесів, аналіз тенденцій експортних операцій, а також оцінка їхнього впливу на економічний розвиток країни – усе це свідчить про необхідність розвитку наукових підходів до аналізу сучасних умов світової торгівлі, а отже, визначає актуальність дослідження експорту як важливого чинника економічного зростання України.

За оцінками Всесвітньої організації торгівлі, близько 77% зростання експорту у світовій економіці в середньому за останні десять років відбулося завдяки розширенню обсягів торгівлі на засадах існуючих експортних потоків і, відповідно, 28% зростання експорту – у результаті торгівлі новими товарами.

Проте наголошується, що співвідношення кількісних змін в експорті, що відбуваються в результаті зростання обсягів існуючих експортних потоків, і якісних змін в експорті, які відбуваються на основі збільшення товарного і географічного розмаїття, істотно різняться для різних країн і макрорегіонів та зумовлюють різні темпи економічного зростання.

Кількісне зростання експорту визначає можливість використовувати економію від масштабу виробництва для фірм-експортерів, а також збільшувати продуктивність існуючих чинників виробництва.

Якісне зростання експорту або зміна товарного і географічного розмаїття визначає перерозподіл ресурсів між галузями, впровадження нових чинників виробництва, у тому числі машин і устаткування, людського капіталу нового типу, що необхідно для виробництва інноваційних товарів і конкуренції на нових ринках. Отже, оцінки впливу зростання експорту на економічний розвиток вимагають ураховувати кількісні та якісні зміни в експорті, оскільки останні пов'язані з різними за типом змінами в структурі і характері виробництва.

У дослідженнях тенденцій світової економіки вчені виділяють два основні типи зростання експорту:

– перший – це ефекти впливу зростання експорту, що виникають унаслідок збільшення обсягів і вартості торгівлі в рамках наявних експортних потоків;

– другий – це ефекти впливу зростання експорту, що виникають унаслідок процесу експортної диверсифікації та виникнення нових експортних товарів і експортних ринків під впливом структурних змін в економіці.

Таблиця 1.1 - Фінансові джерела експорту

Джерело фінансування	Опис
Власні кошти підприємства	Прибуток, резерви, амортизаційні відрахування
Банківське кредитування	Валютні та гривневі кредити, часто під страхове покриття
Факторинг	Придбання дебіторської заборгованості фінансовою установою
Лізинг	У разі експорту обладнання або техніки
Державні програми підтримки	Часткове відшкодування відсоткових ставок, гарантії ЕКА
Міжнародні донори та програми	Фінансування від ЄБРР, USAID, IFC, GIZ тощо

А. Сміт у книзі «Дослідження про природу і причини багатства народів» (1776 р.) запропонував модель міжнародної торгівлі розглядати як механізм збільшення добробуту за допомогою мобільності праці між секторами економіки. Спеціалізація виробництва в моделі А. Сміта розглядається як джерело вигід від підвищення ефективності виробництва. При цьому Сміт виділяє єдине обмеження для мобільності праці – розмір ринку [1, с. 207].

Теоретичні положення А. Сміта продовжив і розвинув Д. Рікардо в роботі «Начала політичної економії та оподаткування» (1817 р.) довівши, що принцип абсолютної переваги в міжнародній торгівлі є лише окремим випадком загального правила, й обґрунтував теорію порівняльної переваги.

Таблиця 1.2 - Інструменти фінансування експорту

Інструмент	Призначення
Експортні кредити	Кредити під забезпечення контракту на експорт
Гарантії та акредитиви	Забезпечення виконання зобов’язань (банківська форма гарантування)
Страхування експортних ризиків	Захист від політичних, комерційних та логістичних ризиків
Експортне факторингове фінансування	Швидке отримання виручки без очікування оплати іноземним партнером

Він запропонував модель із двома країнами, двома товарами і одним чинником виробництва, тобто вчений розширює модель Сміта для випадку, коли одна країна більш ефективна з виробництва обох товарів. Міжнародна торгівля, згідно з Д. Рікардо, виникає внаслідок міжнародних відмінностей у відносній продуктивності праці. Аналогічно моделі Сміта в моделі Рікардо перехід до спеціалізації та експорт одного з товарів приносить вигоди і зростання добробуту для обох економік [1, с. 245].

Створене спеціальне агентство зі страхування експортних ризиків.

- страхування експортних операцій від ризиків несплати,
- гарантування зобов’язань перед банками-кредиторами,
- підтримки вітчизняного експорту товарів із високою доданою вартістю.

У 2023–2024 роках роль ЕКА значно зросла в умовах війни: запроваджено низку програм із компенсації збитків, фінансування через партнерські банки, спрощені процедури страхування експортних ризиків.

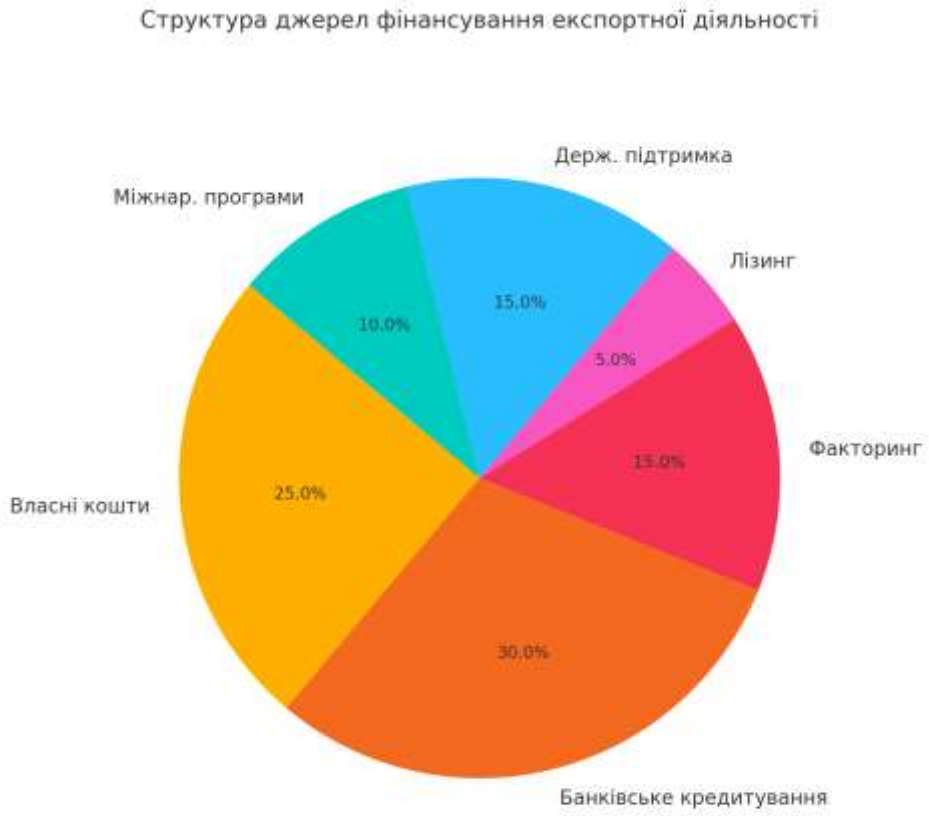


Рис.1.1. Структура джерел фінансування

Фінансування експортної діяльності є критично важливим фактором забезпечення конкурентоспроможності підприємства на зовнішніх ринках. Системний підхід до фінансового забезпечення експорту, використання гнучких інструментів та державно-приватне партнерство (зокрема через ЕКА) дозволяють українським компаніям продовжувати експортну активність навіть в умовах війни, долаючи бар’єри нестабільності, валютного регулювання та логістичних ризиків.

1.2. Особливості фінансування експортної діяльності в умовах воєнного часу

В умовах воєнного часу фінансування суб’єктів ЗЕД ускладнюється у зв\язку із загальною нестачею оборотних коштів. Зазначене вище підтверджується результатами сучасного дослідника П. Кругмана, який доводить, що валовий світовий випуск може збільшитися в разі зовнішньоторговельної спеціалізації країн на товарах та наявності у них порівняльних переваг [2, с. 563].

У 20–30-ті роки XX ст. шведські економісти Елі Хекшер і Бертіль Олін сформулювали нову теорію міжнародної торгівлі. Вони у своїх працях приходять до інших висновків: на підставі запропонованої стандартної моделі з двома країнами, двома галузями і двома чинниками виробництва вони доводять, що стимулом для торгівлі є відмінність між країнами у відносній надмірності чинників виробництва. Розвиток міжнародної торгівлі супроводжується ефектами перерозподілу вигід у такий спосіб: відносно надлишковий у країні чинник виробництва виграє, а відносно дефіцитний – програє [3, с. 35].

Другий тип ефектів – це вигоди від підвищення ефективності національної економіки внаслідок диверсифікації, перерозподілу ресурсів за припущенні про зростаючу віддачу від масштабу у виробничому секторі.

Розвиваючи нову теорію торгівлі, П. Кругман [4, с. 142] і К. Лангастер [5, с. 161] у кінці XX ст. запропонували моделі монополістичної конкуренції, які передбачають зростаючу віддачу у виробничому секторі. Ці моделі передбачають більший обсяг вигід від торгівлі, ніж моделі, що засновані на порівняльній перевазі. Наприклад, П. Кругман доводить, що це пов'язано з тим, що вигоди в моделях нової теорії торгівлі виникають під час торгівлі між країнами, навіть якщо вони мають ідентичні переваги, технології і запаси чинників виробництва.

На думку П. Кругмана, диверсифікація структури експорту є вкрай складним процесом унаслідок дії замкнутих, саморегульованих механізмів, що формуються на початковій спеціалізації. Кожній країні відповідно до її характеристик та володіння ресурсами відповідає деяка модель спеціалізації і торгівлі, під впливом зовнішніх шоків (торгової політики, руху обмінного курсу та ін.)

структура торгівлі може тимчасово спотворитися, однак як тільки зовнішні шоки будуть усунені, структура торгівлі знову стане колишньою під дією автоматичних саморегульованих механізмів [4].

На початку XXI ст. у новітніх моделях теорії торгівлі вченими аналізуються процеси підвищення ефективності національної економіки внаслідок перерозподілу ресурсів усередині галузей від найменш продуктивних фірм до більш продуктивних. Тобто характерною особливістю таких моделей є переміщення акценту аналізу з рівня галузі на рівень фірми. Так, М. Мелітц розглядає новий вид вигід від міжнародної торгівлі і відзначає, що міжнародна торгівля дає змогу тільки найбільш продуктивним фірмам виходити на експортний ринок (тоді як менш продуктивні фірми продовжують виробляти продукцію тільки для внутрішнього ринку), при цьому найменш продуктивні фірми виходять із ринку [6, с. 1702].

Отже, вигоди від зростання обсягів міжнародної торгівлі можуть бути розділені на статичні (вигоди від перерозподілу ресурсів між галузями внаслідок зростаючої спеціалізації відповідно до порівняльних переваг) і динамічні (вигоди від зростання інвестицій і зростання продуктивності на основі зростаючої віддачі від масштабу, ефектів навчання від діяльності і придбання нових зарубіжних технологій).

Необхідно відзначити, що під впливом глобалізації та економічної циклічності запропоновані теоретичні моделі визначення ефекту від впливу експорту на економічне зростання в сучасних емпіричних дослідженнях використовуються одночасно, тобто крім визначення статичних вигід, заснованих на аналізі порівняльних переваг, аналізуються й довгострокові динамічні вигоди, що виникають від позитивного ефекту зростання торгівлі.

Таким чином, як було доведено вище, результати теоретичного аналізу моделей міжнародної торгівлі дають змогу зробити висновок про зростання ефективності виробництва за постійної і зростаючої віддачі від масштабу, а також із підвищенням продуктивності та обсягів випуску продукції. Крім того, зростання розміру ринку і, відповідно, доступ до більш розширеного продуктового набору з

ряду за нижчими цінами слугують додатковим джерелом вигоди від міжнародної торгівлі.

Отже, внаслідок перерозподілу ресурсів усередині галузей від найменш продуктивних фірм до більш продуктивних, а також зростання продажів найбільш продуктивних фірм збільшується валова продуктивність в економіці.

Необхідно зауважити, що одним із найбільш поширених наукових поглядів на взаємозв'язок структури експорту та економічного зростання є ідея про негативний вплив на економічний розвиток експортної спеціалізації на сировинних товарах, яка виникає внаслідок надмірної забезпеченості країни природними ресурсами.

Виділяють різні прямі і непрямі чинники, що визначають взаємозв'язок ресурсної залежності та низького рівня розвитку економіки.

По-перше, природні ресурси за допомогою державного втручання в ресурсний сектор надають широкі можливості з отримання високої ренти. Відсутність обмежень на отримання ренти призводить до неефективних державних витрат і високих доходів еліт. У результаті виникає «ефект ненажерливості» (voracity effect), що знижує дохід на душу населення.

По-друге, природні ресурси негативно впливають на якість інститутів і, таким чином, зумовлюють нижчий рівень доходу на душу населення.

По-третє, підвищення реального обмінного курсу і наявність нересурсних секторів створюють стимули для посилення заходів обмеження торгівлі (заміщення імпорту), неефективний розподіл ресурсів між галузями, у тому числі виникнення капіталоємних галузей, незважаючи на дефіцит капіталу, і, як результат, низький рівень доходів на душу населення.

Таким чином, проведений критичний аналіз процесів розвитку теорій і моделей міжнародної торгівлі дав змогу дійти висновку, що ускладнення процесів торгівлі між державами знайшло відображення в еволюції положень, які пояснюють рушійні сили цього процесу. У сучасних умовах відмінності в міжнародній спеціалізації можна проаналізувати лише на основі сукупності всіх ключових моделей міжнародного поділу праці.

Теорія Д. Рікардо про порівняльні переваги та її сучасні модифікації дають змогу пояснити спрямованість тієї частини міжнародного товарного обміну, яка пов'язана, насамперед, із відмінностями окремих країн у наявності природно-кліматичних і мінеральних ресурсів.

Модель Хекшера-Оліна акцентує увагу на тих напрямах спеціалізації (переважно міжгалузевої), які пов'язані з використанням кваліфікованої і некваліфікованої робочої сили, капіталу і сільськогосподарських угідь.

Альтернативні теорії найбільш прийнятні для аналізу міжнародної торгівлі наукомісткими товарами, у тому числі внутрішньогалузевої торгівлі різними товарами.

Якщо визначати тенденції розвитку світової торгівлі в сучасних умовах, то в наявності, з одного боку, посилення міжнародної інтеграції, поступове стирання меж і створення різних міждержавних торговельних блоків, а з іншого – поглиблення міжнародного поділу праці, градація країн на промислово розвинені і відсталі.

Зрозуміло, така структура експорту є для країни небажана із цілком зрозумілих причин: це означає перетворення її на «сировинний» придаток розвинених країн (на жаль, це стосується й України). Однак на певному етапі розвитку експорт може зіграти певну позитивну роль, виконуючи функцію генерування економічного зростання і системних реформ, джерела коштів для структурної перебудови економіки, підвищення її технічного рівня.

На жаль, таку функцію експорт сировини досі виконує далеко не повною мірою.

Це підтверджується результатами аналізу товарної структури експорту України в країни Європи за останні роки.

Основна тенденція розвитку експорту в Україні – це втрата ринків збуту, передусім країн СНД, і переорієнтація на ринки розвинених країн, особливо в останні роки – на ринки країн Європейського Союзу. Результатом таких змін виявляється підпорядкування розвитку економічним інтересам нових партнерів, зацікавлених передусім у продукції з низьким ступенем переробки. Формування такої структури, з одного боку, є чинником посилення сировинної спрямованості

експорту нашої країни, а з іншого – закріплює сформовану неефективну галузеву структуру регіонального експорту.

Зауважимо, що після підписання Угоди про асоціацію з Європейським Союзом частину обмежень у торгівлі між Україною та ЄС було усунуто [7]. Україна вжила необхідних заходів для поступового досягнення відповідності з технічними регламентами ЄС та системами стандартизації, метрології, акредитації, робіт з оцінки відповідності та ринкового нагляду ЄС і зобов'язується дотримуватися принципів та практик, викладених у чинних рішеннях та регламентах Європейського Союзу. І хоча зараз ми спостерігаємо певне зростання товарообігу з СНД через імпорт паливно-мастильних матеріалів, ситуація змінилася докорінно: до Євросоюзу спрямовується понад 42% українського експорту, а з ЄС Україна отримує понад 43% загального імпорту. Найбільшу кількість промислової продукції в 2018 р. було експортовано до Польщі (6,88%), Італії (5,55%) та Німеччини (4,67%). Також до п’ятірки найбільших покупців українських товарів увійшли Угорщина та Нідерланди.

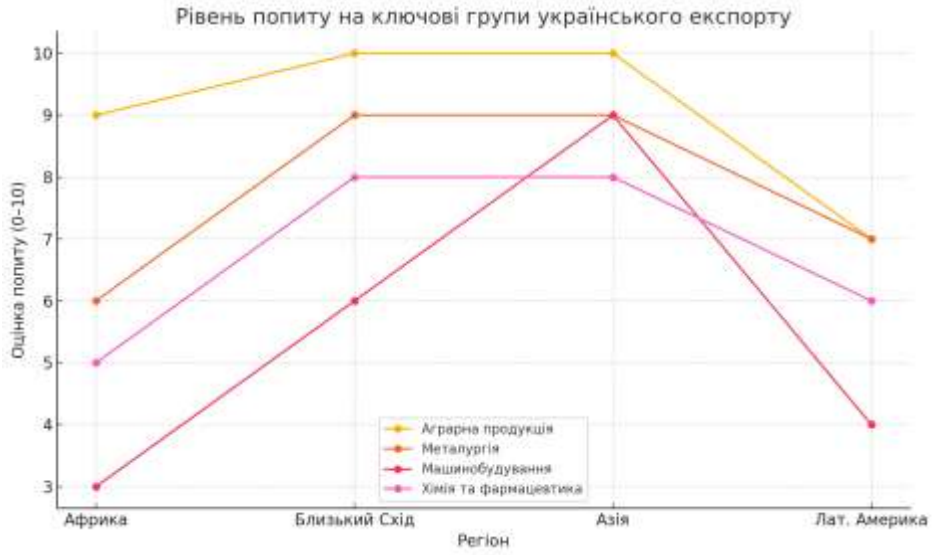


Рис.1.3 Рівень попиту на групи експорту

Усього на перші п’ять країн за обсягами експорту товарів припадає майже 24% з України до ЄС, а на перші десять – 34% [8]. Про зміни у товарній структурі українського експорту за всіма групами експортних товарів обсяги продажів

збільшилися: по рудах, шлаках і золі експорт до Польщі – на 35,7%, по чорних металах – до Болгарії та Італії – на 30,8% та 30,6% відповідно.

Проведений аналіз свідчить, в останні роки в експорті України домінуючою стає продукція, прямо чи опосередковано пов'язана із сільським господарством. Якщо в 2010 р. частка продуктів рослинного походження, жирів та олій, а також готових харчових продуктів становила 17,8%, то за сім місяців 2018 р. вона досягла 41%. У цілому такі зміни слід оцінити як позитивні, оскільки Україна намагається використовувати свої конкурентні переваги, пов'язані зі сприятливими природними умовами для ведення сільського господарства. Разом із тим ще досить низькою залишається питома вага експорту товарів із високим умістом доданої вартості (готових харчових продуктів), що може розглядатися як резерв для подальшого підвищення ефективності експорту сільськогосподарської продукції.

Головна мета розвитку міжнародних економічних відносин України в сучасних умовах полягає у стратегічному управлінні, тобто досягненні дійсно відкритої економіки держави та її інтеграції до світової системи. А можливість ефективного виконання стратегічних завдань залежить від практичних прийомів та інструментів торгового фінансування, які б дали змогу раціонально організовувати економічні відносини із зарубіжними партнерами і конкурентами, завдяки чому сприяли б ефективному здійсненню внутрішньоекономічних перетворень.

1.3. Управління експортом під час війни

Управління експортом під час війни здійснюється на основі доцільності обрання певних маршрутів експорту та країн, які потребують відповідних товарів.

Воєнний вплив на експортну активність існує. З початком повномасштабної агресії проти України в 2022 році експортна діяльність підприємств зазнала глибокої трансформації.

Основні виклики, це:

- втрати інфраструктури — зруйновані підприємства, логістичні вузли, портові термінали;

- блокада портів — суттєво ускладнила морське транспортування (до 70% довоєнного експорту йшло морем);
- зміна маршрутів — акцент на залізничні та автомобільні перевезення до ЄС;
- зростання собівартості — через інфляцію, курсову нестабільність та дефіцит пального;

Підвищення ризиків неплатежів — через розриви логістики, політичні й форс-мажорні обставини. Фінансові ризики, притаманні умовам війни.

Таблиця 1.3.

Тип ризику	Опис
Валютний	Коливання курсу гривні, девальвація, подвійний обіг валюти
Кредитний	Ускладнений доступ до фінансування через високі ставки та гарантії
Логістичний	Блокування портів, перевантаження залізниці, зриви постачань
Політичний / форс-мажор	Зміна регуляторного поля, страйки на кордонах, дії ворога

Протягом останніх десятиліть на світовому ринку активно розвиваються новітні форми руху позичкового капіталу, зокрема факторинг, форфейтинг, лізінг, які використовують банки та інші фінансові посередники. Факторинг – це операція з продажу дебіторської заборгованості постачальника експортної продукції банкам або іншим спеціалізованим фінансовим компаніям до отримання платежу імпортером. Існують факторингові операції з правом регресу і без нього. Як правило, у міжнародних відносинах факторингові операції здійснюються без права регресу.

Наступним фінансовим інструментом міжнародної торгівлі є форфейтинг – це купівля банком-форфейтором векселів та інших платіжних документів. У цьому разі банк несе ризик несплати боргових зобов´язань і включає у ціну послуги премію за ризик, яку фіксує в угоді (forfeit). Джерелом коштів для банків, що беруть участь у форфейтингових операціях, слугує ринок євровалют.

Окрім зазначених торгових фінансових інструментів використовується лізинг як кредитування у формі оренди основних фондів (устаткування, автомобілів, суден, літаків тощо). Після закінчення лізингової угодиорендар може придбати орендоване майно за залишковою вартістю.

У відповідь на виклики впроваджено низку рішень:

- державні програми “5-7-9%” адаптовано до потреб експортерів, знижено ставки та розширено цілі використання коштів.
- розширення інструментів ЕКА — страхування контрактів, гарантії перед банками-кредиторами.

Фінансування від ЄБРР, USAID, GIZ, IFC — підтримка оборотного капіталу, експортних контрактів, гранти на переобладнання логістики.

Спрощення валютного контролю — зниження вимог до розрахунків, часткова лібералізація повернення валютної виручки.

Програми релокації — переміщення підприємств у безпечніші регіони для відновлення експортного потенціалу.

Нові фінансові стратегії підприємств передбачають платнування.

В умовах обмеженого фінансування компанії змушені:

- оптимізувати виробництво — мінімізуючи витрати та адаптуючи асортимент під логістику;
- хеджувати валютні ризики — використовуючи мультивалютні розрахунки або контракти з фіксованою ціною;
- активніше працювати з факторингом і передоплатою;

Залучати кошти через міжнародні проєкти, краудфандинг або облігації воєнного часу.

Воєнний стан суттєво трансформував підходи до фінансування експорту в Україні. Традиційні джерела фінансування втратили стабільність, натомість зросло значення державної допомоги, міжнародної підтримки та інноваційних підходів до мінімізації ризиків. Сучасне підприємство повинне не лише адаптуватися до нових умов, а й вміти гнучко залучати ресурси з різних джерел.

Досягненню результатів у якісному розвитку експорту перешкоджають проблеми фінансування потреб інноваційного розвитку підприємств України, наявність великої кількості незавантажених виробничих потужностей, відсутність достатнього фінансового забезпечення платежів вітчизняних підприємств на основі сучасних інструментів торгового фінансування. Зазначені проблеми впливають на диспропорції у товарній структурі вітчизняного експорту, на які впливають утрата економічних зв'язків між підприємствами України і суб'єктами господарювання частини зони АТО, руйнування виробничої і транспортної інфраструктури та падіння світових цін на ключових товарних ринках. Подальші наукові дослідження доцільно спрямувати на розбудову дієвих механізмів відтворення експортного потенціалу економіки України, раціоналізації структури зовнішньої торгівлі у нових умовах розвитку інтеграційних процесів на світових ринках.

Експортна діяльність сьогодні є важливим компонентом сучасного розвитку загальної економічної системи. Ефективний експорт суб'єктів господарювання стає кроком до збалансованого економічного розвитку.

Для окремої країни участь у міжнародній торгівлі набуває форми зовнішньої торгівлі та стає джерелом, із якого надходить додаткове фінансування в іноземній валюті, що дає можливість підвищити загальний дохід держави. Зважаючи на це, можна констатувати, що державне регулювання експортної діяльності та її підтримка на законодавчому рівні є одним із першорядних завдань кожної країни. Експортний потенціал розкривається у можливості країни відтворювати свої конкурентні переваги в межах світових ринків. Так виникає необхідність розгляду вітчизняних і міжнародних підходів до ведення експортної діяльності для формування фінансового та нефінансового інструментарію підтримки вітчизняних підприємств-експортерів.

РОЗДІЛ 2
СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ ФІНАНСУВАННЯ ЕКСПОРТУ ПІД ЧАС ВІЙНИ

2.1. Сучасний стан експорту в Україні

Попри складну для економічного розвитку пору експорт в Україні продовжує свій розвиток. Експортна діяльність сьогодні є важливим компонентом сучасного розвитку загальної економічної системи. Ефективний експорт суб'єктів господарювання стає кроком до збалансованого економічного розвитку. Для окремої країни участь у міжнародній торгівлі набуває форми зовнішньої торгівлі та стає джерелом, із якого надходить додаткове фінансування в іноземній валюті, що дає можливість підвищити загальний дохід держави. Зважаючи на це, можна констатувати, що державне регулювання експортної діяльності та її підтримка на законодавчому рівні є одним із першорядних завдань кожної країни. Експортний потенціал розкривається у можливості країни відтворювати свої конкурентні переваги в межах світових ринків. Так виникає необхідність розгляду вітчизняних і міжнародних підходів до ведення експортної діяльності для формування фінансового та нефінансового інструментарію підтримки вітчизняних підприємств-експортерів.

Попри повномасштабну війну, Україна зберегла ключові позиції на ряді міжнародних ринків. За даними Держстату та НБУ, у 2023 році обсяги експорту склали близько 44,2 млрд дол. США, що на ~16% менше, ніж у 2021 році, але із суттєвою корекцією в структурі товарів, регіонах поставок та логістичних маршрутах.

Сьогодні держава в сфері експортної діяльності не надає суб'єктам господарювання достатньої підтримки для переорієнтації ринків збуту. Також їх діяльність значно ускладнилася після укладання договору про асоціацію з Європейським Союзом та вступом до СОТ, у результаті чого НБУ ввів обмеження на державному валютному ринку. Зокрема, важливу роль відіграє

недосконаліть державного законодавства у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Таблиця 2.1- Групи експортних товарів

Група товарів	Частка в експорті, %	Особливості 2023–2024 рр.
Аграрна продукція (зерно, олія)	~50%	Головний драйвер експорту. Активна підтримка з боку ЄС, ООН
Металургія (сталь, феросплави)	~15%	Скорочення виробництва через руйнування інфраструктури
Хімічна продукція	~6%	Експорт добрив, фармацевтики, сировини
Машинобудування та електроприлади	~5%	Високий потенціал, але проблеми з виробничими ланцюгами
Деревообробка та меблі	~4%	Активна переорієнтація на ринки ЄС
Інші (текстиль, скло, харчові продукти)	~20%	Поступовий ріст завдяки локальній переробці

Регулювання експортної діяльності на державному рівні є формою просування зовнішньоекономічної діяльності шляхом налагодження торгівельних шляхів із іншими країнами світу. До визначальних цілей зовнішньоторговельної політики України мають відноситися:

- зміна структури експорту та обсягу товарів, що експортуються та імпортуються;-
- зміна ринків експорту, поширення експорту в бік ЄС;
- покриття експортерів необхідною ресурсною базою;
- протекційна політика держави щодо експортної продукції.

Найбільш поширені сьогодні такі підходи впливу на експортну діяльність:

- система обмежених дій, за умови яких державне регулювання відбувається в односторонньому порядку, не беручи до уваги дії партнерів;
- укладання угод із великою кількістю партнерів, не приділяючи достатньої уваги кожному з них;

- укладання довгострокових угод, при укладанні яких скоординовуються заходи для налагодження тісних взаємовигідних зв'язків між партнерами.

Такої торгової політики дотримується більшість країн-учасників, що входять у систему угод СОТ (Генеральна угода про тарифи і торгівлю, Генеральна угода про торгівлю послугами, угоди в сфері торгівлі країн — членів ЄС) [15].

Враховуючи вищенаведені підходи, доречно зазначити, що при формуванні експортної політики використовуються як окремі з цих постулатів, так і їх комбінації. Розглядаючи існуючі підходи до регулювання експортної діяльності, можна відзначити два основних типи формування зовнішньої політики: лібералізація (принципи вільної торгівлі) та протекціонізм (захист з боку держави).

Таблиця 2.3 - Ключові оператори-експортери

Галузь	Основні компанії
Аграрна	Kernel, МХП, Нібулон, Астарта, Agrotrade Group
Металургія	ArcelorMittal Kryvyi Rih, Метінвест, Ferrexpo
Машинобудування	Електроважмаш, Турбоатом, ПрАТ ЗАЗ, НВО "Техвагонмаш"
Харчова промисловість	Roshen, Біосфера, Верес, Галичина, Оболонь
IT та цифровий експорт	SoftServe, Intellias, Genesis, MacPaw, N-iX

Зауважимо, що під політикою лібералізації можна розуміти впровадження принципів вільної торгівлі, де держава не має істотного керуючого впливу на формування зовнішніх зв'язків. Основними дієвими силами є попит і пропозиція. Протекціонізм укладає у свою основу політику захисту внутрішніх ринків державою для надання вітчизняним виробникам можливості направити свої сили на покращення якості власних товарів, скоротивши доступ зарубіжних конкурентів до вітчизняних ринків, використовуючи тарифні та нетарифні інструменти торгівельної політики. Ці два типи торгівельної політики характеризують загальну спрямованість розвитку експортної діяльності і визначають ступінь залучення держави в зовнішньо-торговельну діяльність.

Таблиця 2.4 - Основні маршрути руху

Маршрут	Опис
Залізничний через ЄС	Основний маршрут (40–45% експорту). Через Львів/Волинь до Польщі, Румунії, Угорщини
Дунайські порти (Рені, Ізмаїл)	~15% експортного потоку. Перевалка до Румунії, Болгарії, Туреччини
Автомобільний транспорт	~20% — переважно агроекспорт. Високе навантаження, черги на кордоні
Морський коридор (Одеса, Чорноморськ)	~15%. Працює в обмеженому режимі за гарантіями ООН та Туреччини
Авіа (вкрай обмежено)	Для високотехнологічних товарів, фармацевтики, поштової логістики

Як вважають фахівці, за умови політики лібералізації та протекціонізму основними рушійними силами є ринок - у першому випадку, та відсутність вільної дії ринкових сил — у другому.

Враховуючи різний рівень економічного розвитку різних країн світу, можна констатувати що і економічний потенціал та рівень залучення фінансових коштів для підвищення конкурентоспроможності у всіх країн різний. Беручи до уваги вищезазначене, для України сьогодні не вигідна політика лібераліза ції насамперед щодо зовнішньої торгівлі. Вільна конкуренція з боку більш розвинутих держав сьогодні може призвести тільки до стагнації в експортній діяльності України та формування структурного дисбалансу.

Таблиця 2.3 - Географія змін коньюнктури ринку

Країна/регіон	Опис змін
ЄС (Польща, Німеччина, Італія)	Основний торговельний блок. Зростання частки до 65%
Китай	Зменшення обсягів через логістичні складнощі
Туреччина	Зберігається стратегічний партнер для металу, агро, сировини
Африка (Єгипет, Марокко)	Поставки зерна через посередників або гуманітарні канали
Близький Схід (ОАЕ, Саудівська Аравія)	Зростання експорту продуктів переробки та ІТ

Протягом останніх років експортний ринок України зазнав значних перетворень, був глобально переорієнтований у зв’язку з частковою втратою російського ринку збуту та переорієнтацією вітчизняних експортерів на ринки країн Європейського Союзу. Складним періодом перетворень для українського експорту стало розгортання зони вільної торгівлі, яке відбулося після підписання угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом. Одним із чинників, що ускладнює експортну діяльність, є ліміти, встановлені НБУ на операції, що проводяться в іноземній валюті та пов’язані з цим законодавчі невідповідності. Сьогодні Українське законодавство вирізняється неузгодженістю підзаконних актів, несвоєчасним затвердженням постанов та їх виконанням у сфері експортної діяльності.

Згідно зі статистичними даними, Україна в 2017 р. здійснювала експортні операції більш ніж з 220 країнами світу, в грошовому еквіваленті це 43,3 млрд дол. США, що на 19% більше порівняно з обсягами 2016 р., та на 13,5% порівняно з 2015 р. У структурі товарного експорту в 2017 р. переважали чорні метали — 20% від загального обсягу експорту, зернові культури —15%, жири та олії тваринного або рослинного походження — 10,6%, руди, шлак і зола —6,3%, електричні машини — 5,9%, насіння і плоди олійних рослин — 4,8%. Частка країн ЄС у 2017 р. в експорті збільшилась на 1,7 в.п. проти 2016 р. і становила 32,2%.

2.3. Проблеми в діяльності підприємств експортерів

Експортна діяльність України у 2023–2024 роках зберігає життєздатність завдяки гнучкому реагуванню підприємств, активній підтримці з боку ЄС та адаптації логістики. Основні зміни стосуються переорієнтації на західні ринки, зростання частки переробленої продукції та активного пошуку нових інструментів фінансування і підтримки.

Війна, що триває в Україні з 2022 року, кардинально змінила економічну картину країни, зокрема в сфері малого бізнесу – найбільшим чином. Зауважимо, що в умовах війни бізнес перебуває в постійному стані адаптації, вибудовуючи нові стратегії розвитку, які фокусуються на гнучкості та швидкому реагуванні на ситуації, які виникають. Однак тривалість періоду дезорганізації, невизначеність та поширення загрозливих тенденцій у війні унеможливлюють нормальне функціонування малих підприємств. Згідно з опитуванням Американської торговельної палати, найважливішими викликами для ведення та розвитку бізнесу в Україні є [12]:-безпека та захищеність працівників (91%); - російські ракетні атаки на об'єкти критичної інфраструктури та бізнес-активи (66%); - здоров'я та психічний стан працівників (65%); -економічна та споживча рецесія (45%); - обмежений доступ до електроенергії, води, мобільного зв'язку та опалення (44%).Щодомалих підприємств, в умовах війни вони акцентують увагу ще й на таких викликах:

- зростання тиску з боку державних органів та регуляторні проблеми;

- значна кількість руйнувань і втрат на прифронтових територіях;- відтік населення, зниження споживчого попиту;

- втрата доступу до морського експорту, погіршення логістичних ланцюгів, вимушена економічна переорієнтація.

Усі зазначені проблеми перешкоджають ефективному функціонуванню малих підприємств та вводять економіку в рецесію, але суб’єкти господарювання, переживши шоковий стан від початку війни, сформували нову тактику економічного «виживання», прилаштовуючись до ситуації всіх обмежень воєнного стану та використовуючи можливості, надані державою.

Значна частка громадян повернулася з-за кордону, пожвавивши ринок праці, стабілізувався фінансовий стан бізнесу та його активність, але малі підприємства стикнулися з іншою проблемою, а саме збільшенням рівня виробничих витрат та складністю логістичних процесів. Ще одним викликом

стала енергетична криза, спричинена постійними обстрілами енергетичної інфраструктури. Це призвело до того, що суб'єкти господарювання зіткнулися з проблемою забезпеченням безперебійного енерго-, водо- і тепло-постачання [13].За таких умов, одним з найпотенційніших напрямів перспектив-ного розвитку малих підприємств є формування ефективної антикризової стратегії, в основу якої необхідно закласти напрями виходу з кризових ситуацій та налагодження дієвого діалогу з працівниками, створення умов щодо підтримки робітників та розвитку кадрового потенціалу [14]. Ключовими напрямами підтримки малих підприємств на даний час є державна та міжнародна підтримка, що реалізується через [15]:

-державні грантові програми;

- надання компенсацій за прийняття на роботу внутрішньопереміщених осіб;

- податкові послаблення; - пільгове кредитування;

- страхування воєнних ризиків;

- допомогу від міжнародних партнерів. Важливим напрямом антикризової стратегії є підтримка персоналу підприємств.

Експорт демонструє зліти падіння, адаптація та часткове відновлення.

До повномасштабного вторгнення Україна входила до топ-10 світових експортерів продовольства, забезпечуючи до 10% світового експорту пшениці, понад 15% кукурудзи, майже 50% соняшникової олії. Проте з початком війни логістика була зруйнована, порти заблоковані, і обсяги експорту різко знизилися.

У 2022 році експорт продуктів харчування скоротився на понад 30% у порівнянні з 2021 роком.

Найбільше падіння спостерігалося у поставках зерна та рослинної олії через обмеження доступу до портів Чорного моря.

З початком роботи зернової ініціативи ООН (липень 2022) експорт частково стабілізувався.

У 2023–2024 роках зберігався акцент на альтернативну логістику — залізницю, річкові перевезення, автомобільні шляхи до країн ЄС.

Основні напрямки експорту відповідають політичній коньюнктурі сьогодення:

- країни ЄС (особливо Польща, Німеччина, Італія);
- китай, Туреччина, Єгипет, Індонезія — у сфері зернових;
- Африка - олійні культури, крупи, борошно.

Імпорт продовольчих товарів за період війни виконує подвійну функцію:

- покриває дефіцит окремих категорій продуктів (особливо в регіонах, де виробництво зупинено);
- підтримує соціальну стабільність через гуманітарні поставки.

Основні зміни в структурі імпорту:

- зростання імпорту готової їжі, консервів, дитячого харчування, кави, чаю, шоколаду.
- активізація поставок із країн ЄС, Туреччини, США.
- у 2022–2023 рр. значну частку імпорту становила гуманітарна допомога, що включала базові продукти: крупи, макарони, олію, консерви.

Статистика:

- у 2023 році обсяги імпорту продуктів харчування зросли на понад 15% порівняно з довоєнним 2019 роком, при цьому внутрішнє виробництво знижувалося в окремих секторах.
- найбільше імпорт збільшився у сегментах делікатесів, солодощів та брендованих товарів, де українські аналоги були тимчасово недоступні.

Торговельний баланс та продовольча безпека залишаються головними факторами впливу.

Попри війну, аграрний експорт залишається критично важливою статтею надходження валюти до України (понад 50% валютних доходів у 2023 році). Разом із тим, імпортна залежність у деяких сегментах (наприклад, риба, цитрусові, кава) зберігається.

Зміна балансу призвела до:

- зменшення аграрної виручки фермерів через подорожчання логістики.
- зростання цін на окремі імпортні продукти.
- активізації процесів імпортозаміщення в сегменті переробки та виробництва продуктів тривалого зберігання.

Тенденції та перспективи експорту залежать від майбутнього закінчення війни.

Основні тенденції збігаються з їх суспільним змістом:

- переорієнтація на ЄС як головного торговельного партнера.
- підвищення стандартів якості продукції відповідно до вимог європейського ринку.
- розвиток переробки в Україні, щоб експортувати не сировину, а продукти з доданою вартістю.

Перспективи розвитку ринку спрямовані на розвиток сировинних галузей:

- розширення експорту молочної продукції, меду, ягід, переробленої аграрної продукції.
- створення продовольчих хабів на заході України для забезпечення безпечної логістики.
- активне використання державних і міжнародних програм підтримки фермерів.

Український експорт та імпорт продуктів харчування під час війни зазнав суттєвих трансформацій. Втрати, викликані блокуванням портів і руйнуванням інфраструктури, були частково компенсовані гнучкістю агросектору та міжнародною підтримкою. Післявоєнна відбудова має зосередитися на розвитку агропереробки, логістики та збереженні продовольчої безпеки. У цих умовах продукти харчування залишаються не лише комерційним товаром, а й стратегічним ресурсом національного значення та виникнення напрямків, що роблять змістовним проектну сферу управління.

2.3. Сучасні заходи з підтримки експорту в світі

У 21 столітті експортна діяльність розглядається не лише як інструмент економічного зростання, а як ключ до інноваційного прориву, зайнятості, зниження бідності та регіонального розвитку. Після пандемії COVID-19 та на тлі глобальних геополітичних викликів уряди країн світу активізували свої політики підтримки малого та середнього підприємництва (МСП). Успішний міжнародний досвід демонструє, що системна підтримка підприємців — це поєднання фінансових, організаційних, цифрових та освітніх рішень, адаптованих до сучасних умов.

Європейський Союз реалізує цілісну політику розвитку МСП через програми COSME, Horizon Europe, Digital Europe та Green Deal. США активно застосовують грантове та кредитне гарантування через Small Business Administration. У країнах Азії, зокрема Китаї та Південній Кореї, підтримка підприємництва тісно пов’язана з державними інноваційними політиками, технопарками та цифровими платформами. Африка й Латинська Америка фокусуються на мікропідтримці, мобільних фінансах і соціальному підприємництві.

Державні фінансові механізми, це:

- розширення програми «5-7-9%»:
- включення цільових позик для експортно орієнтованих виробників;
- введення компенсації частини транспортних витрат;
- підтримка релокації підприємств з експортним потенціалом у безпечні регіони.

Стимулювання через податкові інструменти:

- тимчасове звільнення від ПДВ на логістику до кордону;
- експортний податковий кредит;
- повернення сплачених мит у разі реекспорту чи гуманітарних поставок.

потенціалу Україні потрібна переорієнтація народного господарства, а саме — досягнення більш рівномірної та збалансованої експортної віддачі окремих її регіонів. Вирішення такого завдання потребує, по-перше, усунення

причин, що спричиняють деформацію народногосподарської структури України, по-друге, перегляду економічної політики держави, спрямованої на стимулювання оптимального розподілу обмежених економічних ресурсів. Як свідчать дані Міністерства статистики України, понад 50% українського експорту товарів і послуг припадає на чотири промислові області: Дніпропетровську (20–25%), Донецьку (10–15%), Одеську (10–12%) і Луганську (до 10%). З огляду на те, що ці промислові центри спеціалізуються передусім на виробництві сировини і матеріалів (металургійна, хімічна та нафтохімічна промисловість), можна стверджувати, що експортний потенціал України розміщений і експлуатується нерівномірно. Країни, що сьогодні займають провідні позиції у міжнародній торгівлі, досягли таких результатів за допомогою високоефективної зовнішньоекономічної політики держави, зокрема успішного застосування механізмів управління експортною діяльністю.

У сфері державного регулювання експортної діяльності в Україні можна виділити такі цілі:

- досягнення збалансованого розвитку економіки шляхом протекції внутрішнього ринку Україні та освоєння нових ринків зовнішньої торгівлі;
- заохочення структурних перебудов у економіці;
- сприяти залученню національної економіки до процесів міжнародного розподілу праці;
- переймати досвід країн із розвинутої сферою експортної діяльності.

Таблиця 2.4 - Інструменти підтримки експорту

Країна	Інструменти підтримки
Польща	Програма KUKE — експортне страхування + гарантії від держави через Bank Gospodarstwa Krajowego
Німеччина	Hermes Cover — державне страхування угод, покриття політичних ризиків
Канада	EDC (Export Development Canada) — гранти, кредити, консультації та ринкові дослідження
Туреччина	Turk Eximbank — пільгові кредити на розвиток логістики та експортного обладнання
Південна Корея	K-SURE — багаторівнева система гарантій та фінансування для експортерів інноваційної продукції

Для досягнення цих цілей можна використовувати різні інструменти державного регулювання. Такими інструментами можуть бути: законодавча база, тарифне та нетарифне регулювання, фінансові заходи, податкові та кредитні послаблення для суб'єктів зовнішньоторговельної діяльності. Для визначення пріоритетів державного регулювання експортної діяльності необхідно проаналізувати досвід провідних країн-- експортерів: Китаю, США, Німеччини, Японії, Франції, Великої Британії.

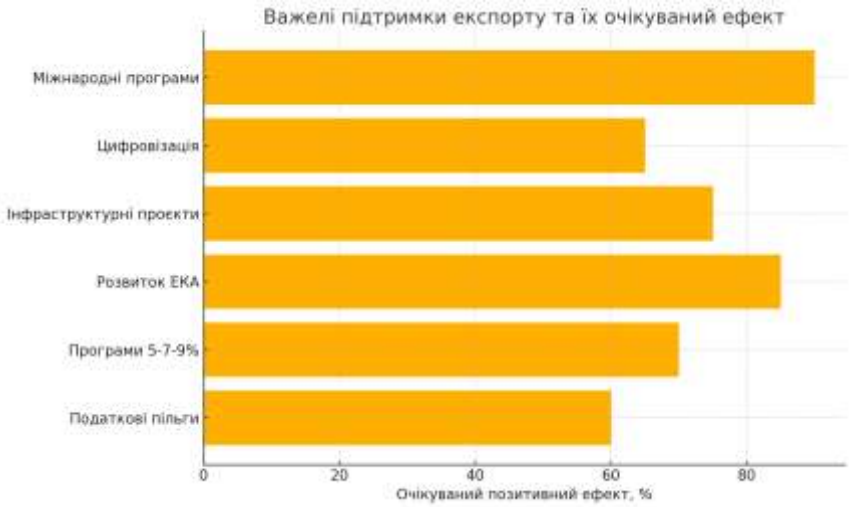


Рис.2.4 - Важелі підтримки експорту таїх вплив

Підсилення інституційної підтримки є необхідним. Розширення функціоналу Експортно-кредитного агентства України (ЕКА):

- страхування ризиків неплатежів;
- гарантування банківських кредитів;
- запуск платформи «є-Експорт» з автоматизованим розрахунком ризиків та потенціалу.

Роль Офісу з просування експорту:

- створення персоналізованих дорожніх карт для підприємств;
- супровід участі в міжнародних виставках;
- запуск онлайн-каталогів постачальників української продукції.

3. Інтеграція у міжнародні ланцюги вартості.

Розширення участі у програмах:

- GSP+ — спрощений доступ до ринків ЄС;
- Bilateral Credit Guarantees (через співпрацю з експортними банками Польщі, Німеччини, Франції);
- співпраця з ЄБРР, МФК, USAID щодо проектного фінансування.

Дослідження та тестування нових ринків:

- Південна Азія (Індія, Бангладеш);
- Північна та Західна Африка;
- Латинська Америка (особливо агропромислові товари та продукти глибокої переробки).

4. Цифрова трансформація та модернізація.

- Електронне оформлення експортних контрактів і транспортних документів;
- Розвиток системи «є-Експорт», інтегрованої з Митною службою, НБУ та банками;
- Створення цифрових бірж експортних контрактів для малих підприємств.

Інфраструктурна підтримка:

- модернізація прикордонних переходів;
- розширення потужностей портів на Дунаї;
- розробка сухих портів у прикордонних регіонах (наприклад, Чоп, Ягодин);
- підтримка контейнерних маршрутів типу «Україна – Словаччина – Німеччина».

Успішна підтримка експорту в умовах воєнного часу вимагає системного підходу, де держава виступає стратегічним модератором. Розвиток ЕКА, активна інтеграція до міжнародних фінансових програм, стимулювання приватних банків, модернізація логістики та цифрова трансформація — ключові важелі, які здатні не лише зберегти, а й примножити експортний потенціал України.

Розглядаючи досвід США, зауважимо, що ця країна тривалий час була економічно закритою, що пов’язано з багатосекторним внутрішнім ринком і значними запасами сировини. Цей період був позначений обмеженням імпорту

готової торгівельної продукції із одночасним наданням істотних переваг суб'єктам господарювання, що здійснювали імпорт енергетичної сировини. Водночас проводилася політика збільшення експорту. Пізніше, в 80–90-х рр. XX ст., в зовнішньоекономічній політиці Сполучених Штатів відбулися істотні зміни, насамперед, було сформовано рівновекторну систему зовнішньоекономічних зв'язків [16]. Такі зміни в політиці зовнішньої торгівлі були зумовлені стрімким розвитком світових господарських зв'язків, глобалізаційних та інтеграційних процесів зокрема. У той період держава активно використовувала адміністративні та економічні механізми підтримки експортної діяльності для розвитку національної економіки. Було прийнято багато актів, спрямованих захистити вітчизняного виробника та надати йому конкуренті переваги на міжнародних ринках. Збільшувалась кількість товарів, що підлягали митному оподаткуванню. Промисловість країни працювала здебільшого на експорт. У 1988 р. було прийнято важливий для розвитку експортної діяльності документ "Комплексний закон про торгівлю та конкурентоспроможність". У цьому законі визначено основні напрями зовнішньоекономічної політики, а саме — розширення торгівельних зв'язків із партнерами по НАФТА. Важливу роль у становленні американської експортної системи відіграли транснаціональні корпорації, які мають підприємства в різних країнах світу, поєднані корпоративними зв'язками. Частка таких корпорації в експортному обороті країни становить 2/3, 4/5 патентно-ліцензованої торгівлі, що за загальними показниками складає більшу частину експортного капіталу. Аналізуючи експортну політику Сполучених Штатів сьогодні, можна виділити два основних напрями: лібералізація і захист власного ринку.

Щодо захисту ринків, необхідно відзначити, що він має вибірковий характер і стосується насамперед Іраку, Сирії, КНДР, В'єтнаму, Куби, Лівії. Також у цей час у межах інтеграційних об'єднань НАФТА та АТЕС приймаються угоди про добровільне обмеження експорту автомобілів, сталі, телевізорів, текстильних виробів тощо, здебільшого з Японії і нових

індустріальних країн, у США і країни ЄС. Уряд США також контролює експорт чутливого обладнання, програмного забезпечення і технологій як засобу просування інтересів у сфері національної безпеки і цілей зовнішньої політики. Це є додатковим свідченням державного регулювання зовнішньоторговельної політики та сприяння розвиту власних ринків. За допомогою системи експортного регулювання уряд США може ефективно досягати:

- забезпечення національної безпеки шляхом обмеження доступу до найчутливіших технологій і зброї США;
- сприяти регіональній стабільності;
- запобігати розповсюдженню небажаних товарів;
- дотримуватись міжнародних зобов'язань, тобто режимів нерозповсюдження та санкцій Ради Безпеки ООН і резолюції РБ ООН 1540.

Іншим світовим лідером у сфері експорту, безумовно, є Китай. Ця країна — лідер за темпами економічного зростання протягом останніх років. Згідно з останніми даними по темпам розвитку, можна відзначити, що Китай з десятого місця серед країн світу в 1990-х рр. піднявся на третє місце в 2005 р. як держава з розвинутою сферою експортної діяльності.

Також зазначимо, що Китай постійно розширює ринки збуту шляхом налагодження нових зовнішньоторговельних відносин та експансії ринків Європи, Росії та Америки [17].

Сьогодні Китай займає перше місце за обсягом експорту. Досягнення таких результатів стало результатом відкритої зовнішньоекономічної політики, орієнтованої на розширення ринків збуту та залучення іноземного капіталу в країну, створення спеціальних економічних зон і відкритих економічних регіонів. Більш толерантною політика Китаю стала після її приєднання до СОТ. Був знижений рівень тарифних і нетарифних обмежень та створено сприятливі умови для залучення іноземного капіталу. Сьогодні Китай другий у світі за обсягом щорічно залученого капіталу в економіку держави.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Кваліфікаційна робота є комплексним науковим дослідженням на актуальну тему фінансової підтримки експортної діяльності.

У ході дослідження було всебічно проаналізовано специфіку фінансування експортної діяльності підприємств України в умовах збройного конфлікту, який триває з 2022 року. Робота підтвердила високу актуальність теми, оскільки саме експорт є одним із ключових джерел валютних надходжень до бюджету та рушієм виживання багатьох українських підприємств у період глибокої економічної нестабільності.

Досягнення мети та реалізація завдань:

- досліджено теоретичні основи фінансування експортної діяльності, зокрема джерела, інструменти, ризики та математичні методи оцінки;
- описано сучасний стан експорту з України, структуру товарів, основних операторів, логістичні маршрути та ринки збуту;
- проаналізовано зміни фінансового середовища, що виникли внаслідок воєнних дій: девальвація, проблеми з кредитуванням, блокада портів, збільшення вартості страхування;
- визначено пріоритетні напрямки підтримки експорту — державні програми, розвиток ЕКА, міжнародні донори, цифровізація логістики, модернізація інфраструктури.

Основні аналітичні висновки:

- попри війну, експортна діяльність залишається стійкою завдяки швидкій адаптації компаній, допомозі ЄС та зміні логістичних маршрутів;
- сновними джерелами фінансування стали: банківські кредити, міжнародні програми, факторинг та державні гарантії;

Найбільший ризик — фінансова нестабільність: валютні коливання, непередбачуваність розрахунків, дефіцит капіталу. Експорт поступово переорієнтувався з країн Азії та РФ — на ЄС, Туреччину, Африку та Близький Схід.

Перспективні напрями та пропозиції:

- розвиток експортно-кредитного агентства України (ЕКА) як гаранта фінансової безпеки підприємств;
- інтеграція з європейськими програмами фінансування малого й середнього бізнесу;
- створення цифрових платформ для експортного супроводу (є-Експорт, митні калькулятори, реєстри покупців);
- державне співфінансування логістичних витрат і стимулювання релокації експортно-орієнтованих підприємств;

Підвищення фінансової грамотності та кваліфікації персоналу підприємств у питаннях ризик-менеджменту.

ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ

1. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 № 959-XII. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua

2. Національний банк України. Офіційна статистика зовнішньої торгівлі та платіжного балансу. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua

3. Державна служба статистики України. Експорт товарів України у 2023–2024 рр. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ukrstat.gov.ua

4. Міністерство економіки України. Інформація щодо державної підтримки експорту. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.me.gov.ua

5. Експортно-кредитне агентство України (ЕКА). Офіційний сайт. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://eca.gov.ua

6. Офіс з просування експорту України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://epo.org.ua

7. Бескид Й. М. Фінансове забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємств: навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2021. – 224 с.

8. Ліпич Л. І., Д’яконова І. І. Зовнішньоекономічна діяльність: підручник. – Львів: Новий Світ, 2022. – 416 с.

9. OECD. Ukraine: Trade Recovery Strategies. 2023. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.oecd.org

10. European Bank for Reconstruction and Development (EBRD). Ukraine Export Support Overview, 2023. – [Електронний ресурс].

11. USAID. Програми підтримки малого та середнього бізнесу в Україні, 2022–2024. – [Електронний ресурс].

12. WTO. Ukraine Trade Policy Review – 2023. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.wto.org

13. Міжнародна фінансова корпорація (IFC). Ринки фінансування в Україні: перспективи для експортерів. – 2023.

14. Тимофєєв В. І. Управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства: теорія і практика. – Київ: КНЕУ, 2020. – 342 с.