МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

кафедра міжнародної економіки, природних ресурсів та економіки міжнародного туризму

Кваліфікаційна робота магістра

на тему «Експортно-імпортні операції в умовах Євроінтеграції України»

Виконала: студентка 2 курсу, групи 8.0513-ме-з

спеціальності 051 «Економіка»

освітньої програми «Міжнародна економіка»

Чавдар А.О.

Керівник: д.е.н., професор Селіщева А.В.

Рецензент: д.е.н., професор Гамова О.В.

Запоріжжя
2024 рік

ЗМІСТ

Завдання на кваліфікаційну роботу……. 2
Реферат…… 6
Summary……... 7
Перелік умовних посилань, символів, одиниць, скорочень і термінів…..... 8
ВСТУП ……... 9
1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ…….. 11
1.1 Поняття експорту та імпорту ……... 11
1.2 Управління експортно-імпортними операціями…….. 27
1.3 Особливості експортно-імпортної діяльності на промислових підприємствах……. 34
Висновки до розділу 1…… 39
2 АНАЛІЗ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПРИКЛАДІ ПРАТ «ЗАПОРІЖКОКС»……. 42
2.1 Загальна характеристика діяльності ПРАТ «Запоріжкокс»…… 42
2.2 Оцінка експорту ПРАТ «Запоріжкокс»…… 49
2.3 Стратегія розвитку ПРАТ «Запоріжкокс» в умовах Євроінтеграції України……..…… 58
Висновки до розділу 2…… 65
3 ВДОСКОНАЛЕННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ НА РІЗНИХ РІВНЯХ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕКОНОМІКИ…… 67
3.1 Імплементація міжнародного досвіду в розробці стратегії експортно-імпортної діяльності.....……..……..... 67
3.2 Напрями вдосконалення екпортно-імпортних операцій на мікроекономічному та макроекономічному рівнях в умовах євроінтеграції … 72
Висновки до розділу 3……..…… 75

ВИСНОВКИ…… 77
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ……..... 81
ДОДАТОК А. Декларація академічної доброчесності……..……... 86
ДОДАТОК Б. Інформація про ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО «Запоріжкокс»……. 87
ДОДАТОК В. Баланс (Звіт про фінансовий стан) за 2023рік. Актив….. 88
ДОДАТОК Г. Баланс (Звіт про фінансовий стан) за 2023рік. Пасив….. 90
ДОДАТОК Д. Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за 2023рік. Фінансові результати…….. 92
ДОДАТОК Е. Довідка про експорт продукції за країнами призначення 2019-2023 рр……. 95

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет економічний
Кафедра міжнародної економіки, природних ресурсів та економіки міжнародного туризму
Рівень вищої освіти магістр
Спеціальність 051«Економіка»
Освітня програма Міжнародна економіка

ЗАТВЕРДЖУЮ:

В.о. зав.кафедри_____Гамова О.В.
«___»_____2024 р.

З А В Д А Н Н Я
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ МАГІСТРА СТУДЕНТЦІ
Чавдар Альона Олександрівна

(прізвище, ім'я, по-батькові)

1.Тема роботи (проєкту) «Експортно-імпортні операції в умовах Євроінтеграції України»

керівник роботи (проєкту) Селіщева А.В., д.е.н., професор
затверджена наказом по інституту від «29» грудня 2023 р. № 2251-с

2. Строк подання студентом роботи (проєкту) 18.11.2024

3. Вихідні дані до роботи (проєкту) інформаційна база законодавчих та нормативних урядових актів, матеріали державної служби статистики України, публікації у фахових журналах, електронні економічні публікації, Інтернет ресурси

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, що належить розробити)

особливості експортно-імпортної діяльності на промислових підприємствах; оцінка експорту ПРАТ «Запоріжкокс»; стратегія розвитку ПРАТ «Запоріжкокс» в умовах Євроінтеграції України; Напрями вдосконалення екпортно-імпортних операцій на мікроекономічному та макроекономічному рівнях в умовах євроінтеграції.

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень) суб'єкти міжнародної економічної діяльності;
форми міжнародної економічної діяльності;

Етапи сценарію управління експортно-імпортною діяльністю промислових підприємств у взаємозв'язку з управлінням бізнес-процесами.

6. Консультанти розділів роботи (проекту)

Розділ	ПІП, посада консультанта	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв
Вступ	Селіщева А.В., професор	05.08.2024 р.	05.08.2024 р.
І розділ	Селіщева А.В., професор	05.08.2024 р.	05.08.2024 р.
ІІ розділ	Селіщева А.В., професор	09.09.2024 р.	09.09.2024 р.
ІІІ розділ	Селіщева А.В., професор	03.10.2024 р.	03.10.2024 р.
Висновки	Селіщева А.В., професор	03.10.2024 р.	03.10.2024 р.

7. Дата видачі завдання 24 червня 2024 року

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів дипломного проекту (роботи)	Термін виконання етапів проєкту (роботи)	Примітка
1	Вибір теми	06.11.2023 –18.12.2023	виконано
2	Складання робочого плану	24.06.2024 р. –15.07.2024 р.	виконано
3	Підбір літератури та вивчення літературних джерел	22.07.2024 –30.07.2024	виконано
4	Складання плану	01.08.2024 р. –04.08.2024 р.	виконано
5	Виконання вступу	05.08.2024 р. –08.09.2024 р.	виконано
6	Виконання розділу 1	09.09.2024 р. –02.10.2024 р.	виконано
7	Виконання розділу 2	03.10.2024 р. –20.10.2024 р.	виконано
8	Виконання розділу 3	21.10.2024 р. –27.10.2024 р.	виконано
9	Формулювання загальних ків	28.10.2024 р. –10.11.2024 р.	виконано
10	Подання роботи на кафедру на передзахист	18.11.2024 р.	виконано
11	Попередній захист роботи на рі	06.11.2023 –18.12.2023	виконано
12	Оформлення роботи та проходження нормоконтролю	24.06.2024 р. –15.07.2024 р.	виконано
13	Одержання відгуку та ії	22.07.2024 –30.07.2024	виконано
14	Подання остаточного варіанту роботи на кафедру	01.08.2024 р. –04.08.2024 р.	виконано

Студент – дипломник _____А.О. Чавдар

(підпис)

Керівник проєкту _____ А.В. Селіщева

(підпис)

Нормоконтроль пройдено

Нормоконтролер _____ О.В. Гамова

(підпис)

РЕФЕРАТ

Кваліфікаційна робота: 95 с., 9 рис., 7 табл., 6 додатків, 57 джерел.

Об'єктом дослідження є науково–методичні основи експортно-імпортних операцій.

Предметом дослідження є теоретичні та практичні основи реалізації експортно-імпортних операцій національних підприємств в умовах Євроінтеграції України.

Мета роботи – проведення комплексного аналізу впливу євроінтеграції на експортно-імпортні операції України та розробка рекомендацій для оптимізації зовнішньої торгівлі країни.

Методи дослідження. У дослідженні використано загальнонаукові та специфічні методи, а саме: економічного, історичного аналізу, абстрагування, систематизації поглядів до визначення понятійно–категоріального апарата регіональної політики, статистичного, порівняльного, факторного аналізу.

У першому розділі кваліфікаційної роботи досліджено поняття експорту та імпорту; охарактеризовано управління експортно-імпортними операціями; визначено особливості експортно-імпортної діяльності на промислових підприємствах. У другому розділі надано загальну характеристику діяльності ПРАТ «Запоріжкокс»; здійснено оцінку експорту ПРАТ «Запоріжкокс»; охарактеризовано стратегію розвитку ПРАТ «Запоріжкокс» в умовах Євроінтеграції України. У третьому розділі визначено можливості Імплементація міжнародного досвіду в розробці стратегії експортно-імпортної діяльності; визначено напрями вдосконалення експортно-імпортних операцій на мікроекономічному та макроекономічному рівнях в умовах євроінтеграції.

ЕКСПОРТ, ІМПОРТ, СТРАТЕГІЯ, НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА, РОЗВИТОК, СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ УМОВИ.

SUMMARY

Qualification work: 95 pages, 9 figures, 7 tables, 6 appendices, 57 sources.

The object of the study is the scientific and methodological basis of export-import operations.

The subject of the study is the theoretical and practical basis of the implementation of export-import operations of national enterprises in the conditions of the European integration of Ukraine.

The purpose of the work is to conduct a comprehensive analysis of the impact of European integration on Ukraine's export-import operations and develop recommendations for optimizing the country's foreign trade.

Research methods. The research uses general scientific and specific methods, namely: economic, historical analysis, abstraction, systematization of views to determine the conceptual-categorical apparatus of regional policy, statistical, comparative, factor analysis.

In the first section of the qualification work, the concepts of export and import are explored; management of export-import operations is described; the peculiarities of export-import activity at industrial enterprises are determined. The second section provides a general description of the activity of Zaporizhkoks PJSC; the export assessment of Zaporizhkoks PJSC was carried out; the development strategy of Zaporizhkoks PJSC in the conditions of the European integration of Ukraine was characterized. In the third section, the possibilities of implementation of international experience in the development of the strategy of export-import activity are defined; directions for improving export-import operations at the microeconomic and macroeconomic levels in the context of European integration are determined.

EXPORT, IMPORT, STRATEGY, NATIONAL ECONOMY, DEVELOPMENT, SOCIO-ECONOMIC CONDITIONS.

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОСИЛАНЬ, СИМВОЛІВ, ОДИНИЦЬ, СКОРОЧЕНЬ І ТЕРМІНІВ

Скорочення	Слово/словосполучення/
ЄС	Європейський Союз
МЕД	Міжнародна економічна діяльність

ВСТУП

Актуальність. Інтеграція України до Європейського Союзу (ЄС) є однією з найважливіших стратегічних цілей для країни, що впливає на всі сфери її життєдіяльності. Особливо важливим аспектом цього процесу є його вплив на експортно-імпортні операції країни. Вступ України до Європейського Союзу відкриває нові можливості та виклики для українських підприємств. З одного боку, це може призвести до зростання експорту через доступ до нових ринків, технологій та інвестицій, а також підвищення конкурентоспроможності. З іншого боку, це може стати викликом через необхідність адаптації до нових стандартів, конкуренції та регуляторних вимог.

Покращення експортно-імпортних операцій стає надзвичайно важливим для стабільності та зростання економіки України, оскільки зовнішній торгівельний оборот впливає на рівень зайнятості, розвиток інфраструктури, рівень доходів та загальний економічний розвиток країни. Тому вивчення впливу євроінтеграції на експортно-імпортні операції України є актуальним завданням для подальшого розвитку та реформування економіки країни.

Ця тема також має велике значення з практичної точки зору для урядових структур, бізнесу та академічної громадськості, оскільки результати дослідження можуть використовуватися для прийняття ефективних стратегічних та політичних рішень, спрямованих на підтримку зовнішньої торгівлі та підвищення конкурентоспроможності країни.

Проблеми співпраці України з Європейським Союзом досліджуються в публікаціях вітчизняних вчених: П. Рудякова, О. Білоруса, С. Боринця, В. Будкіна, В. Мовчан, І. Бураковського, О. Федірко, О. Ковальова, А. Гальчинського, П. Єщенка, Л. Кістерського, Г. Климка, Н. Кузнєцової, М. Якубяка та інших. Вони досліджували проблеми інтеграції та співпраці України з ЄС, а також вплив Євроінтеграції на екомонічний стан країни, та питання самого вступу України в ЄС.

Незважаючи на деталізацію сучасних наукових досліджень питання

впливу Євроінтеграції на економічну, політичну та соціальну сфери країни, позитивні та негативні наслідки вступу України до Європейського Союзу свідчить про необхідність подальших аналізів, що й зумовлює вибір теми, постановку мети та завдань дослідження.

Мета і завдання. Метою кваліфікаційної роботи є проведення комплексного аналізу впливу євроінтеграції на експортно-імпортні операції України та розробка рекомендацій для оптимізації зовнішньої торгівлі країни.

На основі поставленої мети, сформульовані основні завдання кваліфікаційної роботи:

– дослідити поняття експорту та імпорту;

– охарактеризувати управління експортно-імпортними операціями;

– визначити особливості експортно-імпортної діяльності на промислових підприємствах;

– надати загальна характеристика діяльності ПРАТ «Запоріжкокс»;

– здійснити оцінку експорту ПРАТ «Запоріжкокс»;

– охарактеризувати стратегію розвитку ПРАТ «Запоріжкокс» в умовах Євроінтеграції України;

– визначити напрями вдосконалення експортно-імпортних операцій на мікроекономічному та макроекономічному рівнях в умовах євроінтеграції.

Об'єктом дослідження є науково–методичні основи експортно-імпортних операцій.

Предметом дослідження є теоретичні та практичні основи реалізації експортно-імпортних операцій національних підприємств в умовах Євроінтеграції України.

Методи дослідження. У дослідженні використано загальнонаукові та специфічні методи, а саме: економічного, історичного аналізу, абстрагування, систематизації поглядів до визначення понятійно–категоріального апарата регіональної політики, статистичного, порівняльного, факторного аналізу.

Інформаційна база дослідження: українських та зарубіжних монографії та наукові публікацій у фахових виданнях, Програми та Стратегії розвитку.

Наукова новизна полягає у теоретичному обґрунтуванні способу вирішення питання щодо підвищення ефективності експортно-імпортних операцій національних підприємств в умовах Євроінтеграції України.

Практичне значення дослідження полягає у тому, що отримані результати дослідження спрямовані на побудову ефективної стратегії експортно-імпортної діяльності підприємства в умовах Євроінтеграції України.

Основні положення та висновки кваліфікаційної роботи: «Роль міжнародної торгівлі в інтеграції України в світовий продовольчий простір» – VIII Міжнародна науково-практичну онлайн-конференцію науковців, аспірантів, здобувачів вищої освіти «Роль молоді у розвитку АПК України»; стаття «Міжнародні стратегії експортно-імпортної діяльності: досвід для національної економіки» у фаховому журналі «Фінансові стратегії інноваційного розвитку економіки» (№1, 2025 р.). Опубліковані праці в повністю відображають основні результати роботи.

1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНІ ОПЕРАЦІЙ

1.1 Експортно-імпортні операції як основа міжнародної економічної діяльності

Міжнародна економічна діяльність (МЕД) – діяльність економічних суб'єктів, в першу чергу підприємств, в міжнародній сфері, на міжнародному ринку. Виділяють такі види МЕД: експорт/імпорт товарів і послуг; ліцензування, франчайзинг; господарська діяльність за кордоном; інвестування за кордоном.

Міжнародна економічна діяльність проявляється на різних рівнях економіки - на мікрорівні, макрорівні, наднаціональному рівні.

Суб'єкти міжнародної економічної діяльності класифікуються за певними рівнями (рис. 1.1).

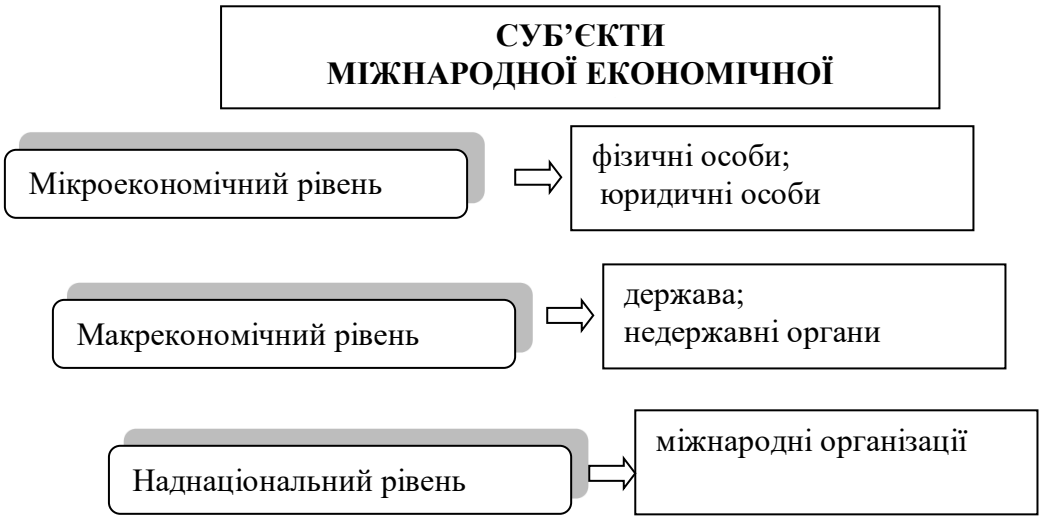


Рисунок 1.1 – Суб'єкти міжнародної економічної діяльності

Джерело: побудовано автором за даними [1]

Рисунок 1.1 наглядно демонструє, що суб'єкти МЕД поділяються за трьома рівнями: мікроекономічний, макроекономічний, між- або наднаціональний.

Розглянемо більш детально імпорт та експорт як види міжнародної економічної діяльності.

Концепція імпорту існувала століттями, а свідчення міжнародної торгівлі сягають стародавніх цивілізацій. Шовковий шлях, наприклад, був мережею торговельних шляхів, які з'єднували Схід і Захід, дозволяючи обмінювати такі товари, як шовк, прянощі та дорогоцінні метали.

У міру розвитку економіки динаміка імпорту товарів значно змінилася. Промислова революція у 18-му та 19-му століттях ознаменувала переломний момент, оскільки країни почали значною мірою покладатися на імпортну сировину для забезпечення своїх виробничих секторів. Ця епоха заклала основу сучасної глобальної системи торгівлі.

Імпорт – це товар або послуга, придбані в одній країні, які були вироблені в іншій. Імпорт та експорт є складовими міжнародної торгівлі. Якщо вартість імпорту країни перевищує вартість її експорту, країна має негативне сальдо торговельного балансу, також відоме як торговельний дефіцит [2].

Країни, швидше за все, імпортуватимуть товари чи послуги, які їхня внутрішня промисловість не може виробляти так само ефективно чи дешево, як країна-експортер. Країни також можуть імпортувати сировину або товари, недоступні в межах їхніх кордонів. Наприклад, багато країн імпортують нафту, тому що вони не можуть виробляти її всередині країни або не можуть виробляти достатньо для задоволення попиту.

Угоди про вільну торгівлю та тарифні розклади часто визначають, які товари та матеріали дешевші для імпорту.

Економісти та аналітики розходяться в думках щодо позитивного та негативного впливу імпорту. Деякі критики стверджують, що подальша залежність від імпорту означає зниження попиту на продукцію, вироблену всередині країни, і, таким чином, може перешкодити підприємництву та розвитку комерційних підприємств. Прихильники кажуть, що імпорт покращує якість життя, надаючи споживачам більший вибір і дешевші товари; доступність цих дешевших товарів також допомагає запобігти нестримній інфляції.

Імпорт можна розділити на кілька типів [3]:

Споживчі товари: це продукти, які купує широка громадськість для особистого використання, наприклад електроніка, одяг і продукти харчування.

Капітальні товари: це товари, які використовуються підприємствами для виробництва інших товарів або послуг. Приклади включають машини, інструменти та обладнання.

Сировина: це основні матеріали, які використовуються для виробництва товарів. Імпорт сировини має вирішальне значення для галузей, які покладаються на зовнішні джерела для своїх виробничих процесів.

Послуги: крім матеріальних продуктів, країни також імпортують послуги, такі як консалтинг, розробка програмного забезпечення та фінансові послуги.

Імпорт відіграє життєво важливу роль у формуванні економіки країни. Ось деякі з ключових економічних наслідків [4]:

1. Споживчий вибір і ціни. Імпорт розширює вибір споживачів, надаючи доступ до широкого спектру товарів і послуг. Ця конкуренція часто призводить до зниження цін, що приносить користь споживачам. Наприклад, імпортована електроніка з країн із передовими технологіями може знизити ціни на внутрішніх ринках.

2. Економічне зростання. Імпорт товарів може сприяти економічному зростанню, надаючи країнам доступ до необхідних ресурсів для виробництва. Наприклад, країни, багаті на природні ресурси, можуть імпортувати обладнання для подальшого розвитку своєї промисловості.

3. Торговельний баланс. Важливим аспектом міжнародної торгівлі є торговий баланс, який вимірює різницю між експортом та імпортом. Торговий дефіцит виникає, коли країна імпортує більше, ніж експортує, що може призвести до економічних проблем, таких як збільшення зовнішнього боргу.

4. Ефекти зайнятості. Хоча імпорт може принести користь споживачам, він також може мати різний вплив на зайнятість. Імпорт товарів може призвести до втрати робочих місць у вітчизняних галузях, які не можуть конкурувати з іноземною продукцією. І навпаки, це також може створити робочі місця в

логістиці, роздрібній торгівлі та обслуговуванні клієнтів, оскільки попит на імпортні товари зростає.

Імпорт товарів передбачає орієнтування в складному ландшафті правил і тарифів. Уряди запроваджують правила та податки на імпорт, щоб захистити вітчизняну промисловість і забезпечити стандарти безпеки. Ось кілька ключових понять, які слід зрозуміти [5]:

1. Тарифи. Мито – це податок, який накладається на імпортні товари, що робить їх дорожчими на внутрішньому ринку. Мита часто використовуються для захисту місцевої промисловості від іноземної конкуренції. Наприклад, якщо країна запроваджує високі тарифи на імпортну сталь, це може спонукати споживачів купувати натомість сталь вітчизняного виробництва.

2. Імпортні квоти. Імпортна квота – це обмеження на кількість конкретного товару, який можна імпортувати протягом певного періоду часу. Цей захід покликаний захистити національну промисловість від переважної конкуренції шляхом контролю за пропозицією іноземних товарів.

3. Торгові угоди. Торговельні угоди, такі як Північноамериканська угода про вільну торгівлю (NAFTA) або Спільний ринок Європейського Союзу, спрямовані на полегшення торгівлі між країнами шляхом зменшення або скасування тарифів і квот. Ці угоди можуть значно вплинути на потік імпорту та експорту між країнами-членами.

4. Митні правила. Митні правила регулюють процес імпорту та відрізняються залежно від країни. Імпортери повинні забезпечити дотримання всіх правил, зокрема:

Імпортні ліцензії: для імпорту деяких продуктів потрібні спеціальні ліцензії.

Стандарти безпеки: товари можуть відповідати певним стандартам безпеки та якості, встановленим країною-імпортером.

Документація. Необхідно підготувати належну документацію, таку як коносаменти, рахунки-фактури та митні декларації, щоб полегшити митне оформлення.

Країни користуються кількома перевагами імпорту товарів і послуг з-за кордону. Деякі переваги включають [6]:

- різноманітність продукції;
- більше доступних товарів і послуг;
- зниження витрат;
- врахування галузевої спеціалізації.

Імпорт товарів з-за кордону дозволяє продуктам вийти на ринок, які, можливо, не були доступні всередині країни. Збільшення різноманітності продуктів може познайомити різні культури одна з одною. Прикладом збільшення різноманітності продуктів є фрукти, які є рідними для однієї області, але не можуть бути вирощені в іншій. Хоча банани можна легко вирощувати в тропіках Південної Америки, рослині буде дуже важко в прохолодному і вологому кліматі Британських островів. Різноманітність продуктів також сприяє інноваціям, заохочуючи компанії розробляти товари, призначені для задоволення різноманітних ринків і культур.

На додаток до різноманітності продуктів, просто мати більше товарів, доступних на ринку, добре для повсякденного споживача, оскільки вони мають більше вибору. Наявність більшого вибору дозволяє їм бути більш вибірковими та шукати найкращі ціни. Зменшення вартості, пов’язане з імпортними товарами, є перевагою для споживачів, оскільки вони можуть купувати більше товарів, а їхній наявний дохід зростає [7].

Гроші, заощаджені завдяки зниженню собівартості, можна витратити в інших сферах економіки. Наприклад, якщо країні більше не потрібно витрачати ресурси на виробництво пиломатеріалів для будівництва будинків, вона може зосередити свої зусилля на розширенні свого сільськогосподарського виробництва, видобутку корисних копалин або інвестуванні у вищу освіту. Якщо країні не потрібно турбуватися про покриття всіх своїх виробничих потреб, вона може зосередитися на кількох галузях спеціалізації, де може досягти успіху.

Проблеми в імпорті. Імпорт товарів може становити різні проблеми для підприємств і фізичних осіб. Ось деякі поширені проблеми, з якими стикаються під час процесу імпорту [8].

1. Коливання курсу валют. Зміна курсу валют може вплинути на вартість імпортних товарів. Раптова девальвація національної валюти може зробити імпорт дорожчим, вплинувши на норму прибутку.

2. Порушення ланцюга поставок. Такі фактори, як стихійні лиха, політична нестабільність або глобальна пандемія, можуть порушити ланцюжки поставок, що призведе до затримок у отриманні імпортних товарів. Компанії повинні мати плани на випадок непередбачених ситуацій, щоб зменшити ці ризики.

3. Регуляторні зміни. Зміни в урядовій політиці або торгових угодах можуть вплинути на процес імпорту. Імпортери повинні бути в курсі змін нормативних актів, щоб забезпечити відповідність і уникнути можливих санкцій.

4. Контроль якості. Забезпечення якості імпортних товарів може бути складним завданням, особливо при роботі з іноземними постачальниками. Імпортери повинні встановити заходи контролю якості та проводити інспекції для перевірки стандартів продукції.

Майбутнє імпорту. Оскільки світова торгівля продовжує розвиватися, майбутнє імпорту буде формуватися кількома тенденціями [9]:

1. Зростання електронної комерції. Розвиток електронної комерції революціонізував процес імпорту. Підприємства та споживачі тепер можуть легко вийти на міжнародні ринки, забезпечуючи ширший спектр продуктів і послуг. Онлайн-платформи спрощують прямі покупки у постачальників по всьому світу.

2. Стійкість. Підвищення обізнаності про екологічні проблеми стимулює попит на стабільний імпорт. Споживачі з більшою ймовірністю обиратимуть продукти, які є екологічно чистими та етичними. Підприємствам доведеться адаптуватися до цих переваг, щоб залишатися конкурентоспроможними.

3. Технологічний прогрес. Технології відіграють вирішальну роль у сучасному імпорті. Інновації в логістиці, управлінні ланцюгами постачання та

митних процесах можуть оптимізувати операції та підвищити ефективність. Компанії, які використовують технології, матимуть конкурентну перевагу на світовому ринку.

4. Геополітичні фактори. Геополітичні фактори, такі як торговельні війни, тарифи та міжнародні відносини, продовжуватимуть впливати на імпортний ландшафт. Компанії повинні залишатися гнучкими та здатними до адаптації, щоб долати ці складнощі.

Розуміння визначення імпорту має важливе значення для будь-кого, хто займається міжнародною торгівлею або просто хоче зрозуміти динаміку світової економіки. Імпорт відіграє важливу роль у розширенні споживчого вибору, стимулюванні економічного зростання та зміцненні глобальних зв'язків [10].

Керування процесом імпорту передбачає ретельне планування, дотримання правил і усвідомлення потенційних проблем. Оскільки світ стає все більш взаємопов'язаним, майбутнє імпорту буде формуватися технологічним прогресом, зусиллями щодо сталого розвитку та зміною споживчих уподобань.

Залишаючись поінформованими та адаптуючись, компанії та окремі особи можуть використовувати можливості, які надає імпорт, одночасно зменшуючи потенційні ризики. Зрештою, імпорт стосується не лише товарів і послуг; вони представляють заплутану мережу відносин і обмінів, які визначають нашу глобальну економіку.

Експорт – це товари та послуги, які одна країна продає іншим країнам. Потік експорту країни може вплинути на її економіку та всю світову економіку. Якщо вас цікавить міжнародна торгівля, зовнішні відносини або те, як ви можете розширити свій бізнес, подумайте про експорт. У цій статті ми пояснюємо, що таке експорт, чому він важливий і наводимо кілька прикладів цих товарів і послуг [11].

Експорт – це товари та послуги, які країна виробляє всередині країни або в межах своєї країни та продає покупцям в іншій країні. Протилежністю експорту є імпорт, тобто товари та послуги, які покупці в країні купують у продавців в іншій країні. Експорт та імпорт є складовими міжнародної торгівлі, яка являє

собою обмін товарами та послугами між країнами. Торговельні бар'єри, такі як тарифи, податки на імпорт і субсидії, фінансування, що надається вітчизняним підприємствам, можуть вплинути на експортний потік країни.

Торговий баланс країни – це різниця між вартістю її експорту та імпорту. У макроекономіці, яка вивчає світову економіку, вартість експорту країни за вирахуванням її імпорту є її валовим внутрішнім продуктом (ВВП). Якщо експорт країни перевищує імпорт, вона має позитивне сальдо торгового балансу. Якщо його імпорт перевищує експорт, він має торговий дефіцит. ВВП або торговельний баланс країни може вимірювати фінансовий стан країни, оскільки він представляє вартість товарів і послуг країни, вироблених за певний період часу [12].

Як правило, країна має конкурентні переваги щодо свого експорту. Це означає, що вона має природну здатність виробляти певні товари та послуги високої якості та кількості, часто залежно від клімату та географічного регіону. Наприклад, через тропічний клімат Бразилії її найбільшим експортом є цукрова тростина.

Експорт країни, будучи складовою як внутрішньої, так і світової економіки, може мати далекосяжні наслідки для компаній і споживачів у всьому світі.

Переваги для вітчизняного бізнесу. Продаючи свої товари чи послуги в різні країни, вітчизняні підприємства можуть отримати нові ринки та збільшити свої прибутки. Продаж на різних ринках також може диверсифікувати інвестиції їхнього бізнесу та розподілити економічні ризики. Це означає, що вони не надто залежать від одного сектора, і якщо одна з їхніх інвестицій втрачає вартість, інші інвестиції можуть це компенсувати.

Розширюючи свою діяльність за рахунок виходу на міжнародні ринки, власники бізнесу можуть знизити собівартість одиниці продукції. Це пов’язано з тим, що виробництво продукції оптом може зменшити виробничі витрати. Підприємства також можуть отримати вигоду від експорту, отримавши нові знання та досвід із зарубіжних країн. Продаж своїх продуктів і послуг новим

спільнотам із різними культурами може надихнути власника бізнесу на винахід інноваційних технологій і маркетингових стратегій.

Вигоди для вітчизняної економіки. Якщо підприємства країни розширюють свою діяльність для експорту своїх товарів і послуг, це може стимулювати економічну діяльність і створювати більше робочих місць. Вищі показники зайнятості часто можуть призвести до зростання споживчих витрат і збільшення підтримки бізнесу. Зі збільшенням підтримки бізнес може мати більше можливостей для процвітання [13].

Експорт також може підвищити рівень життя в країні. Рівень життя країни – це кількість багатства, матеріального комфорту та послуг, доступних окремим особам і громадам у країні. Оскільки експорт може створити більше робочих місць і збільшити купівельну спроможність споживачів, окремі особи та сім'ї можуть мати більше грошей на витрати на життя, такі як їжа, вода та житло. Рівень життя країни є показником якості життя жителів країни.

Коли компанії експортують товари та послуги, їхні клієнти з інших країн платять в іноземній валюті. Експортери вносять цю іноземну валюту в свій місцевий банк, щоб обміняти її на місцеву валюту для оплати праці своїх працівників, закупівлі товарів та здійснення інших витрат. Потім місцевий банк переказує цю іноземну валюту до центрального банку країни. Зберігання іноземної валюти країни в центральному банку є її валютними резервами, які вона може використовувати в такі способи:

Стабілізація вартості своєї валюти: країни можуть фіксувати або прив'язувати свою валюту до вартості іншої широко використовуваної валюти, наприклад долара США. Це робить їхню валюту більш стабільною та може залучити іноземних інвесторів.

Знизити вартість своєї валюти: країни також можуть знизити вартість своєї валюти, щоб зробити експорт дешевшим для іноземних покупців і, отже, збільшити продажі.

Підтримуйте ліквідність: якщо виникне криза, через яку експортери не зможуть виробляти товари та отримувати іноземну валюту, валютні резерви

країни є резервним запасом або ліквідністю іноземної валюти. Країна може використати цю пропозицію, щоб дозволити людям купувати імпорт.

Контролюйте інфляцію: країна може використовувати іноземну валюту для купівлі місцевої валюти, підтримувати її вартість і підтримувати інфляцію на низькому рівні. Оскільки інфляція — це швидкість, з якою вартість валюти падає, а ціни на товари та послуги зростають, країна повинна прагнути підтримувати низький рівень інфляції, щоб споживачі могли підтримувати високу платіжну спроможність, низьку вартість життя та високу якість життя. Сплачувати борги: країна може використовувати іноземну валюту для оплати комерційних і суверенних боргів. Комерційні борги – це гроші, які винні підприємствам, а суверенні борги – це гроші, які винні урядам інших країн.

Отже в структурі державного апарату прийнято виділяти наступні класифікаційні групи органів [14]:

– загальнодержавні – Верховна Рада, Президент, Кабінет Міністрів;

– координаційні – Міністерство економічного розвитку та торгівлі, НБУ, Міністерство фінансів та інші;

– галузеві – міністерства та відомства, які відповідають за життєдіяльність окремих секторів, галузей економіки;

– територіальні – регіональні, місцеві органи влади;

– спеціалізовані функціональні – інститути, які в своїй діяльності керуються національними інтересами, підтримуючи національних учасників міжнародного співробітництва.

Суб’єкти міжнародної економічної діяльності: між- або наддержавний рівень: ООН; СОТ; МВФ; Група Світового Банку; Інтеграційні угруповання (ЄС, НАФТА, АСЕАН тощо) та їх керівні органи (більшою мірою стосується ЄС); Інституції регіональні (Азійський банк розвитку, ЄБРР).

У світовому господарстві розвиваються найважливіші форми міжнародної економічної діяльності (рис. 1.2).

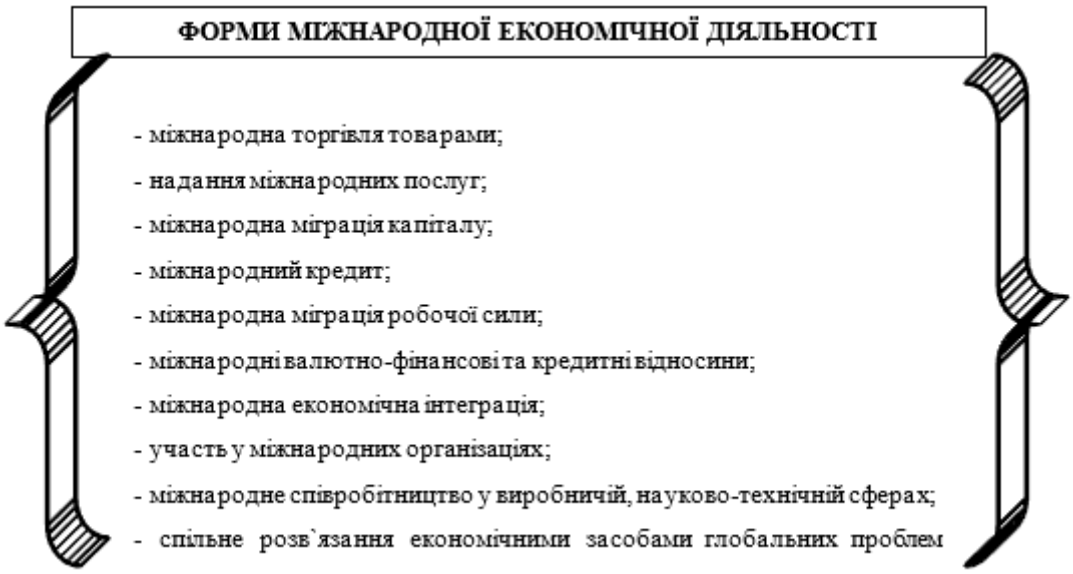


Рисунок 1.2 – Форми міжнародної економічної діяльності

Джерело: побудовано автором за даними [1]

Розглянемо більш детально основні форми міжнародної економічної діяльності.

Міжнародна торгівля товарами та послугами характеризується експортом та імпортом товарів та послуг країни, а також показником зовнішньоторговельного обігу країни:

$$ЗТО = Експорт + Імпорт \quad (1.1)$$

Торгівля зростає швидше за виробництво товарів у секторах та ВВП країни. Кожен 1% приросту експорту забезпечує зростання ВВП на 0,1%

В ситуації закритої економіки:

ВВП – Y = C (споживання) +I (внутрішні інвестиції) + G (державні витрати)

В ситуації відкритої економіки: Y = C + I + G + NX (чистий експорт)

ВНП = ВВП + чистий факторний дохід з-за кордону (різниця доходів від використання факторів виробництва резидентів за кордоном та виплат нерезидентам за використання факторів виробництва в країні)

ВНД = ВНП + чисті трансферти (різниця між переказами мігрантів, які вважаються резидентами, з одної країни в іншу)

НД = ВНП – амортизація – непрямі податки

Відкрита та закрита економіки

Співвідношення торгівлі та ВВП:

- Експортна квота (критерій – 10%):

$$Exp_q = \frac{Exp}{Y} \bullet 100\% \quad (1.2)$$

де, Exp_q - експортна квота;

Exp - обсяг експорту;

Y - обсяг ВВП.

- Імпортна квота:

$$\mathrm{Im}\, p_q = \frac{\mathrm{Im}\, p}{Y} \bullet 100\% \quad (1.3)$$

де, $\mathrm{Im}\, p_q$ - імпортна квота;

$\mathrm{Im}\, p$ - обсяг імпорту;

Y - обсяг ВВП.

- Залежність від міжнародної торгівлі (критерій – 25%):

$$\frac{1/2(Exp + \mathrm{Im}\, p)}{Y} \bullet 100\% \quad (1.4).$$

Транскордонний рух капіталів та міжнародний кредит. Вивіз капіталів є характерним для країн з відносним (не плутати з абсолютним) надлишком капіталів на території певної країни та можливістю отримувати більші прибутки в іншій державі через [15]:

– більш сприятливе для власників капіталу співвідношення факторів виробництва (що зумовлює більшу умовну ціну капіталу);

– можливість отримання доступу до ринків певних економічних ресурсів (наприклад, сировини);

– можливість отримання маркетингових переваг в комерційній діяльності (наприклад, у формі створення господарських структур, що забезпечуватимуть збут продукції фірми-інвестора, або завдяки перенесенню самого процесу

виробництва до цільової країни – країни збуту з метою підвищення ефективності виробництва, наближення його до споживачів).

Ввезення капіталів більшою мірою характеризує практику країн, які відчувають відносний (у порівнянні із забезпеченістю іншими факторами виробництва) або абсолютний дефіцит капіталів.

Оскільки в сучасному світі попит на капітали перевищує їх пропозицію, залучення іноземних інвестицій виступає об'єктом державної, цілеспрямованої урядової політики.

Міжнародні валютно-фінансові відносини [16]:

– первісно міжнародні валютно-фінансові відносини становили собою допоміжну систему розрахунків, головною метою якої було обслуговування експортно-імпортних, а пізніше й кредитних та страхових операцій, зараз вони уособилися в окрему сферу підприємництва, а також у впливовий інструмент макроекономічної політики в державі;

– обслуговують світову торгівлю, міжнародні кредитні відносини, міжнародні розрахунки, трансферти коштів мігрантів, науково-технологічний обмін, біржову торгівлю, ринок цінних паперів;

– щоденні обсяги торгівлі валютою становлять 1,2 трлн дол США на день (деякі автори – 2-2,5 трлн дол на день);

– спекулятивні операції з валютою породжують велику масу “гарячих грошей” (фіктивного капіталу, за виразом К.Маркса), який майже ніколи не потрапляє до реального сектору – менше 10% цих коштів використовується на потреби реального сектору.

Міжнародна міграція робочої сили: форма міжнародної економічної діяльності, яка в економіко-теоретичному плані виступає проявом руху іншого фактора виробництва – праці.

Міжнародна міграція робочої сили існує у формі трудової еміграції та імміграції (виїзду з певної країни та в'їзду до неї людей через економічні, політичні та інші причини).

Відображає реальні інтереси людей, суб'єктів ринкового життя, формує умови функціонування макроекономічних систем, навіть самі ці системи, сприяє раціоналізації розміщення робочої сили в світовому масштабі.

Усі форми міжнародної економічної діяльності взаємопов'язані й взаємозалежні. Для них на сучасному етапі характерні [17]:

– інтенсифікація міграції капіталу в різних формах;
– зростання масштабів міграції робочої сили;
– прискорення й розширення інтеграції економік країн і регіонів;
– швидкий обмін науково-технічними знаннями;
– розвиток сфери послуг;
– об'єднання зусиль у вирішенні глобальних економічних проблем.

В процесі розвитку міжнародної економічної системи відбувається розширення і поглиблення економічних відносин між країнами; групами країн; підприємствами і організаціями, які знаходяться в різних країнах світу. МЕВ – система економічних зв’язків з приводу виробництва, розподілу, обміну і споживання продуктів, що вийшли за рамки національних кордонів, одна із форм міжнародних відносин. МЕВ опосередковують здійснення інших форм міжнародних відносин. Ядром сучасних МЕВ виступає міжнародна економічна діяльність економічних суб`єктів, насамперед, підприємств, в міжнародній сфері, на міжнародному ринку. Діяльність останніх спрямована на отримання економічних результатів, передусім прибутку.

Діяльність підприємств на міжнародному ринку здійснюється в таких формах:

Експорт та імпорт товарів та послуг. Ця операція передбачає мінімальні зобов’язання і найменший ризик для виробничих ресурсів фірми, вимагає порівняно невеликих видатків.

Контрактні, коопераційні угоди (ліцензування, франчайзинг). Ліцензування- це: 1) надання дозволу на здійснення експортно-імпортних операцій та інших видів ЗЕД на певних умовах; 2) передача однією особою іншій

права на використання техніки, технологій, товарів та послуг тощо на певних умовах за плату (ліцензійний платіж).

Франчайзинг – це система договірних відносин між підприємствами, де одна сторона (франчайзер), надає іншій (франчайзі) право на виробництво або реалізацію певного виду продукції (товару), надання послуг від імені та під товарним знаком франчайзера, а також право на отримання технічної й організаційної допомоги

Господарська діяльність за кордоном (науково-дослідницькі роботи, банківські операції, страхування, підрядне виробництво, оренда). Підрядне виробництво передбачає укладання фірмою контракту із зарубіжним виробником, що може виготовляти товари, реалізацією яких може займатися вказана фірма. Оренда передбачає надання орендодавцем в тимчасове користування орендарю майна за узгоджену орендну плату на певний термін з метою одержання комерційної вигоди. В міжнародній практиці розрізняють три види оренди залежно від її тривалості: короткострокова оренда - рентинг, від декількох років до 1 року; середньострокова - хайринг 1-3 роки; довгострокова - на термін більше 3-х років.

Портфельне і пряме інвестування за кордоном. Інвестиційна діяльність за кордоном може бути пов’язана зі створенням підприємством власної виробничої філії; вкладанням коштів в акції існуючої зарубіжної фірми; інвестуванням у нерухомість, державні цінні папери.

На сучасному етапі для багатьох розвинутих країн провідною формою є транснаціональна виробнича діяльність, в основі якої знаходиться закордонна інвестиційна діяльність підприємств.

Для визначення особливостей міжнародної економічної діяльності окремих її суб’єктів важливо враховувати те, що вони об’єктивно мають різні цілі. Пригадаємо, що для мікроекономічної структури, наприклад фірми, результати господарської діяльності взагалі найкращим чином можуть бути виражені не в реальному, а в монетарному вигляді (тобто не у вигляді переліку

виробленої продукції, а в її грошовому еквіваленті). Перш за все - це грошове вираження прибутку - основної цілі приватного господарювання.

Міжнародний ринок, як і ринок взагалі, є інститутом економічного визнання результатів виробничої діяльності, який може дати реальну оцінку її результатів з боку тих, на кого, власне, і спрямовується продукція, - покупців. А оцінка покупців - це гроші, валюта, що ними сплачуються.

З абстрактно-теоретичної точки зору прибуток у міжнародній економічній діяльності, як і підприємництва взагалі, є монетарним виразом відносної частки сукупного продукту економічно відкритого суспільства.

Іншу систему оцінки результатів міжнародної економічної діяльності слід застосовувати до держави. У цьому випадку сам по собі цифровий вираз сумарних прибутків суб'єктів міжнародної економічної діяльності не є достатньо достовірним. Українська практика на зламі століть підтверджує це: інфляція, яка інколи може сягати значних показників, спотворює відповідні оцінки. Протягом року державна емісія може призвести до радикального збільшення кількості грошей в обігу. Отже, з макроекономічного погляду гроші мають дещо більш умовне значення: це передусім регулятивний інструмент, і відносно менше значення має їх функція еквівалента власності. Тому застосовуються оцінки в так званих зіставних цінах, які прямо відповідають реальному продукту, тобто ВВП. Максимізація реального ВВП і є головною метою регулюючої та господарської діяльності держави в системі міжнародного співробітництва.

1.2 Управління експортно-імпортними операціями

Керування імпортом і експортом використовується для імпорту та експорту широкого діапазону даних програми за допомогою керування імпортом і експортом.

Наприклад, можна використовувати керування імпортом і експортом, щоб експортувати дані об'єкта, щоб їх можна було імпортувати в інший екземпляр. Можна імпортувати записи до програм, щоб вам не потрібно було створювати

записи в інтерфейсі користувача. Імпортувати та експортувати об’єкти можуть лише користувачі з роллю адміністратора запиту на обслуговування.

Обсяг світового експорту зріс з менш ніж 100 мільйонів доларів після Другої світової війни до понад 11 трильйонів доларів сьогодні. Експорт та імпорт – це великий бізнес, але він стосується не лише великих компаній. Більшість учасників – представники малого та середнього бізнесу, що робить це захоплюючою можливістю для підприємців [18].

Імпорт та експорт вимагає багато документів (тобто заповнення офіційних форм), щоб задовольнити правила країни. Цінність документації полягає в тому, що вона дає змогу торгувати між особами, які не знають одна одну. Сторони можуть довіряти одна одній, оскільки документація забезпечує загальну структуру та процес, щоб гарантувати, що кожна сторона буде робити те, що вона каже під час імпортної/експортної операції.

Основними учасниками експортно-імпортних операцій є експортер, імпортер і перевізник. Експортер – це фізична або юридична особа, яка відправляє або транспортує товари з країни. Імпортер — це фізична або юридична особа, яка купує або транспортує товари з іншої країни в країну походження імпортера. Перевізник – це особа, яка здійснює фізичне транспортування вантажів. Відомими перевізниками у всьому світі є United Parcel Service (UPS), FedEx і DHL.

На додаток до основних гравців, описаних вище, посередники можуть залучатися на розсуд імпортера чи експортера. Підприємці, а також малий і середній бізнес, зокрема, використовують цих посередників, а не витрачають свої ресурси на створення цих можливостей усередині компанії.

Експедитор зазвичай готує документацію, пропонує методи доставки, орієнтується в правилах торгівлі та допомагає з такими деталями, як пакування та маркування. У закордонному порту експедитор організовує митне очищення експортованих товарів і їх відправлення покупцеві. Процес завершується тим, що експедитор надсилає документацію продавцю, покупцю або посереднику, наприклад банку.

Для операцій з імпорту та експорту потрібні різні форми документації.

Коносамент – це договір між експортером і перевізником (наприклад, UPS або FedEx), який уповноважує перевізника транспортувати товар до місця призначення покупця. Коносамент є доказом того, що відправлення було здійснено та що товар отримано.

Комерційний або митний рахунок-фактура – це рахунок на товари, відвантажені від експортера імпортеру або покупцю. Експортери надсилають рахунки-фактури для отримання платежу, а уряди використовують ці рахунки-фактури для визначення вартості товарів для цілей митної оцінки [19].

Експортна декларація подається до митниці та порту. У декларації міститься контактна інформація як для експортера, так і для імпортера (тобто покупця), а також опис товарів, що відвантажуються, які СРВ використовує для перевірки та контролю експорту. Уряд також використовує інформацію для складання статистики про експорт з країни.

Сертифікат походження, як випливає з назви, декларує країну, з якої походить продукт. Ці сертифікати необхідні для імпортного мита. Ці імпортні мита нижчі для країн, які визначені як «нація найбільшого сприяння».

Хоча це не обов’язково, страхові сертифікати показують суму покриття на товари та ідентифікують товар. Деякі контракти або рахунки-фактури можуть вимагати підтвердження страхування для отримання платежу.

Деякі уряди вимагають придбання ліцензії (тобто дозволу на експорт) товарів через національну безпеку або дефіцит продукції. Цікаво, що ліцензії на імпорт та експорт датуються принаймні 1500-ми роками, коли Японія вимагала систему ліцензій для боротьби з контрабандою товарів.

Акредитив – це юридичний документ, який видає банк на прохання імпортера (або покупця). Імпортер обіцяє сплатити вказану суму грошей, коли банк отримає документи про відправлення. Простіше кажучи, акредитив схожий на позику під заставу (у цьому випадку товари, що відвантажуються), у якому кошти розміщуються на депозитному рахунку в банку. Акредитиви є надійною формою платежу в міжнародній торгівлі, оскільки банк обіцяє здійснити платіж

від імені імпортера (тобто покупця), а банк є довіреною організацією. Враховуючи те, що акредитив схожий на позику, для отримання акредитива в банку потрібен доказ спроможності імпортера (або покупця) сплатити суму позики [20].

Ось кілька основних сторін, які беруть участь в експортно-імпортних операціях:

Експортер, який є фізичною чи юридичною особою, що відправляє або транспортує товари з країни.

Імпортер, який є фізичною чи юридичною особою, яка купує або транспортує товари з іншої країни в країну походження імпортера.

Перевізник, який є організацією, що здійснює фізичне транспортування товарів.

Митні органи як рідної, так і іноземної країни.

Посередники, такі як експедитори та компанії з управління експортом (EMC), надають компаніям експертні послуги, щоб фірмам не доводилося нарощувати ці можливості всередині компанії. Можна стверджувати, що такі посередники роблять світ більш плоским, тоді як правила та установи, з якими вони допомагають фірмі мати справу, насправді роблять світ менш плоским. Експедитори спеціалізуються на визначенні найкращих методів доставки, розумінні правил торгівлі та організації митного очищення експортованих товарів. EMC обробляють необхідну документацію, знаходять покупців для експорту та отримують право власності на товари для прямого експорту.

Основні документи для імпорту та експорту включають коносамент, який є контрактом між експортером і перевізником; експортна декларація, яка використовується митним органом для перевірки та контролю експорту; і акредитив, який є юридичним документом, у якому імпортер обіцяє сплатити експортеру певну суму грошей, коли банк отримає належну документацію про відвантаження [21].

У сучасному глобалізованому світі операції з імпорту та експорту відіграють вирішальну роль в управлінні ланцюгом поставок. Ефективне

управління цими операціями має важливе значення для компаній, щоб забезпечити своєчасну доставку, економічні процеси та задоволеність клієнтів. Впроваджуючи найкращі практики, компанії можуть оптимізувати свої імпортні та експортні операції, мінімізувати ризики та максимізувати ефективність. У цій публікації блогу ми розглянемо деякі з найкращих практик імпортних та експортних операцій, які можуть допомогти підприємствам процвітати на конкурентному міжнародному ринку.

Дотримання правил торгівлі та митних вимог є життєво важливим для безперебійних імпортних та експортних операцій. Ознайомтеся з конкретними правилами кожної країни, з якою ви співпрацюєте, включаючи імпортні обмеження, вимоги до маркування та стандарти продукції. Регулярно перевіряйте та оновлюйте свої процедури відповідності, щоб уникнути штрафних санкцій, затримок або відхилень доставки [22].

Крім того, запровадження надійної системи відстеження відповідності може значно підвищити вашу здатність бути в курсі нових правил торгівлі та митних вимог. Використовуючи сучасне програмне рішення, спеціально розроблене для моніторингу відповідності, ви можете проактивно відстежувати та керувати своїм дотриманням різноманітного набору правил у різних країнах.

Крім того, система відстеження відповідності допомагає вам підтримувати всеосяжний аудиторський слід вашої діяльності з дотримання. Він записує та зберігає всі відповідні дані, такі як транспортні документи, сертифікати та дозволи, забезпечуючи детальну історію ваших зусиль щодо відповідності. Ця документація може виявитися неоціненною під час перевірок або розслідувань, демонструючи вашу відданість дотриманню вимог і мінімізуючи ризик штрафних санкцій або відхилення відправлення.

Ефективне управління документацією. Точна та добре організована документація є основою успішних імпортних та експортних операцій. Підтримка повної та актуальної документації, включаючи комерційні рахунки-фактури, коносаменти, митні декларації та сертифікати про походження, є важливою.

Переконайтеся, що всі документи відповідають правилам міжнародної торгівлі, що вони легкодоступні та належним чином заархівовані для використання в майбутньому.

Операції з імпорту та експорту пов'язані з невід'ємними ризиками, такими як затримки, пошкодження, крадіжки та проблеми з дотриманням вимог. Крім того, в середньому порушення ланцюга поставок призводять до зростання витрат на 3-5% і зниження продажів на 7%.

Щоб успішно керувати цими ризиками, важливо запровадити комплексні практики управління ризиками. Проводячи ретельну оцінку ризиків, підприємства можуть виявити потенційні вразливі місця та розробити надійні плани на випадок їх усунення. Ці оцінки можуть включати оцінку таких факторів, як геополітична нестабільність, стихійні лиха, зміни торговельної політики або збоїв в транспортуванні, які можуть вплинути на безперебійний потік товарів.

Іншим важливим аспектом управління ризиками є розгляд страхового покриття. Галузеві дані вказують на те, що лише невеликий відсоток компаній мають комплексні страхові поліси, які покривають їх імпортну та експортну діяльність. Однак інвестиції у відповідне страхове покриття можуть забезпечити важливий захист від потенційних збитків у результаті пошкоджень, крадіжки або непередбачених обставин, які можуть виникнути під час транспортування або під час зберігання товарів.

Застосовуючи проактивний підхід до управління ризиками та використовуючи галузеві дані, підприємства можуть значно підвищити свою стійкість до імпортних та експортних операцій. Таким чином, визначаючи, оцінюючи й усуваючи потенційні ризики, компанії можуть захистити свою діяльність, підтримувати задоволеність клієнтів і захистити прибутки.

Чітке спілкування та співпраця. Тісний зв'язок і співпраця між усіма сторонами, залученими до процесу імпорту та експорту, мають вирішальне значення. Встановіть ефективні канали зв'язку з постачальниками, експедиторами, митними агентами та іншими зацікавленими сторонами. Чітко

повідомляйте про очікування, часові рамки та вимоги, щоб забезпечити безперебійну роботу [23].

Використовуйте технологічні інструменти, які полегшують відстеження в реальному часі та оновлення статусу для кращої прозорості. Наприклад, Unity SCM дозволяє імпортерам і експортерам легко обмінюватися інформацією всередині команд, щоб усі в організації переглядали однакові дані. Це допомагає усунути розбіжності між відділами та підвищує продуктивність команди до 30% протягом першого місяця впровадження.

Крім того, завдяки клієнтським порталам ви також зможете легко ділитися відповідними даними зі своїми партнерами, клієнтами та іншими зацікавленими сторонами.

Постійне вдосконалення та адаптація. Глобальна торгівля постійно розвивається, і успішні підприємства повинні адаптуватися до мінливих обставин. Регулярно оцінюйте свої операції з імпорту та експорту, визначте сфери, які потрібно вдосконалити, і внести відповідні зміни. Будьте в курсі галузевих тенденцій, нормативних змін і технологічних досягнень, щоб залишатися конкурентоспроможними та використовувати нові можливості [24].

Ефективні операції з імпорту та експорту є важливими для компаній, які працюють на світовому ринку. Впроваджуючи ці найкращі практики, компанії можуть підвищити ефективність, мінімізувати ризики та підвищити рівень задоволеності клієнтів. Зосередьтеся на ефективному управлінні документацією, дотриманні правил торгівлі, чіткій комунікації та співпраці, видимості ланцюга постачання, управлінні ризиками, ефективному транспортуванні та логістиці та постійному вдосконаленні. Впроваджуючи ці практики, підприємства можуть оптимізувати свої імпортні та експортні операції та досягти успіху в динамічному світі міжнародної торгівлі.

1.3 Стратегія розвитку ПРАТ «Запоріжкокс» в умовах Євроінтеграції України

Перебудова економіки України на ринкових засадах супроводжується все більшим залученням нашої держави до існуючої системи світогосподарських зв’язків. Інтеграція економіки України у світову економіку та її участь у різних видах міжнародного підприємництва підвищують роль і значення управління бізнес-процесами підприємства та експортно-імпортної діяльності. Експортно-імпортна діяльність підприємства, яка здійснюється шляхом проведення комерційних операцій, є істотним елементом механізму управління зовнішньоекономічними зв'язками. Експортно-імпортна діяльність виявляється у формах обміну матеріальними благами, послугами, продуктами інтелектуальної праці, результатами виробничо-технічного співробітництва між країнами.

В умовах цифрової економіки та інтеграції в міжнародний простір управління бізнес-процесами та формування раціональної послідовності планування такої діяльності набуває все більшого значення для підприємств зовнішньоекономічної діяльності. Цей вид управлінської діяльності сприяє отриманню додаткового прибутку за рахунок більш повного використання переваг міжнародної праці та міжнародної інтеграції та визначення перспектив і можливих варіантів розвитку зовнішньоекономічної діяльності організацій. Саме тому технології управління бізнес-процесами та експортно-імпортною діяльністю промислових підприємств в умовах цифрової економіки сьогодні набувають особливої актуальності.

Експортно-імпортна діяльність є невід'ємною складовою економіки, без якої її функціонування та розвиток можуть бути ускладнені. Це процес здійснення зовнішньоекономічних відносин, включаючи міжнародну торгівлю, спільну діяльність, сферу послуг та інше співробітництво.

Експортно-імпортна діяльність у всіх країнах спрямована на:

– сприяння вирівнюванню економічного розвитку;

– порівнянність витрат виробництва на національному та світовому рівнях;

– реалізація переваг міжнародного поділу праці, що сприяє зростанню ефективності національних економік.

На рівні підприємства управління експортно-імпортною діяльністю включає вирішення стратегічних, виробничих, фінансових, інфраструктурних та логістичних, інформаційних та маркетингових питань, таких як:

– вихід на зовнішній ринок;

– експортно-імпортні поставки товарів, послуг і капіталу;

– фінансово-кредитні операції;

– участь у спільних підприємствах;

– міжнародний маркетинг;

– моніторинг національної економічної політики та світогосподарських зв'язків.

Для визначення зовнішньоекономічної діяльності та її стратегічно важливих напрямів компанії необхідно провести порівняльний аналіз рівнів економічного розвитку потенційних партнерів та вивчити політичні, економічні та національно-культурні особливості цих країн.

Згідно зі статистичними даними, лідерами експорту є обробна промисловість, оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів та Сільське, лісове та рибне господарство; лідери з імпорту – оптова та роздрібна торгівля; ремонт автомобілів і мотоциклів, обробна промисловість і постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря.

Ініціатива компанії щодо виходу за кордон може бути пов'язана з внутрішніми потребами компанії або пропозиціями з-за кордону. В обох випадках необхідно вирішити, який вид і кількість продукції буде експортуватися та імпортуватися, через які і в які країни, на які ринки, перш за все, слід орієнтуватися. Щоб розпочати здійснення експортно-імпортних операцій, підприємству необхідно визначитися з ринковою стратегією, яка дозволяє вибрати оптимальний варіант серед альтернативних рішень.

При здійсненні експортно-імпортної діяльності підприємство може обрати одну з наступних стратегій [11-13]:

Інноваційна стратегія. Їх висока насиченість характеризує міжнародні ринки, тому створення конкурентоспроможної продукції та залучення споживачів стає все більш важливим як один із ключових факторів успіху в конкурентній боротьбі. Нові товари повинні відрізнятися від існуючих на ринку зовнішнім виглядом або функціями. Цього можна досягти завдяки інноваціям і значним інвестиціям у розробку продукту. Стратегія диверсифікації. Ця стратегія передбачає розвиток нових видів діяльності підприємства, розширення асортименту продукції та виробництва.

Стратегія інтернаціоналізації. Систематичне вивчення та аналіз міжнародних ринків. Причини застосування цієї стратегії: посилення конкуренції, стагнація внутрішнього ринку, прагнення до повнішого використання виробничих потужностей, необхідність розподілу ризику та наявності фінансової вигоди.

Стратегія глобалізації. Визначення загальних, незалежних від особливостей окремих країн, характеристик ринків і цільових груп. Основна стратегія вибору та обробки ринків збуту в цьому випадку - стандартизація продукції.

Стратегія співпраці. Стрімкий розвиток національного та зовнішнього ринків змушує компанії шукати партнерів для взаємовигідного співробітництва, яке дозволить зміцнити позиції на ринку та повністю розкрити свій потенціал.

Після розробки стратегії, аналізу міжнародних ринків і основних конкурентів необхідно проаналізувати очікувані результати в реалізації стратегії експортно-імпортної діяльності фірми та порівняти їх з перспективами господарської діяльності на внутрішньому ринку. Для визначення доцільності експортно-імпортних операцій важливо проаналізувати ефективність цих операцій і лише потім порівняти з ефективністю виробництва та реалізації продукції на внутрішньому ринку.

Обравши один із шляхів організації експортно-імпортних операцій, компанія здійснює пошук потенційних партнерів, результатом чого є переговори та підписання контракту.

Щоб розпочати здійснення експортно-імпортних операцій, підприємству необхідно визначитися з ринковою стратегією, яка дозволяє вибрати оптимальний варіант серед альтернативних рішень.

Ринкова стратегія підприємства складається з наступних етапів (рис. 1.3).

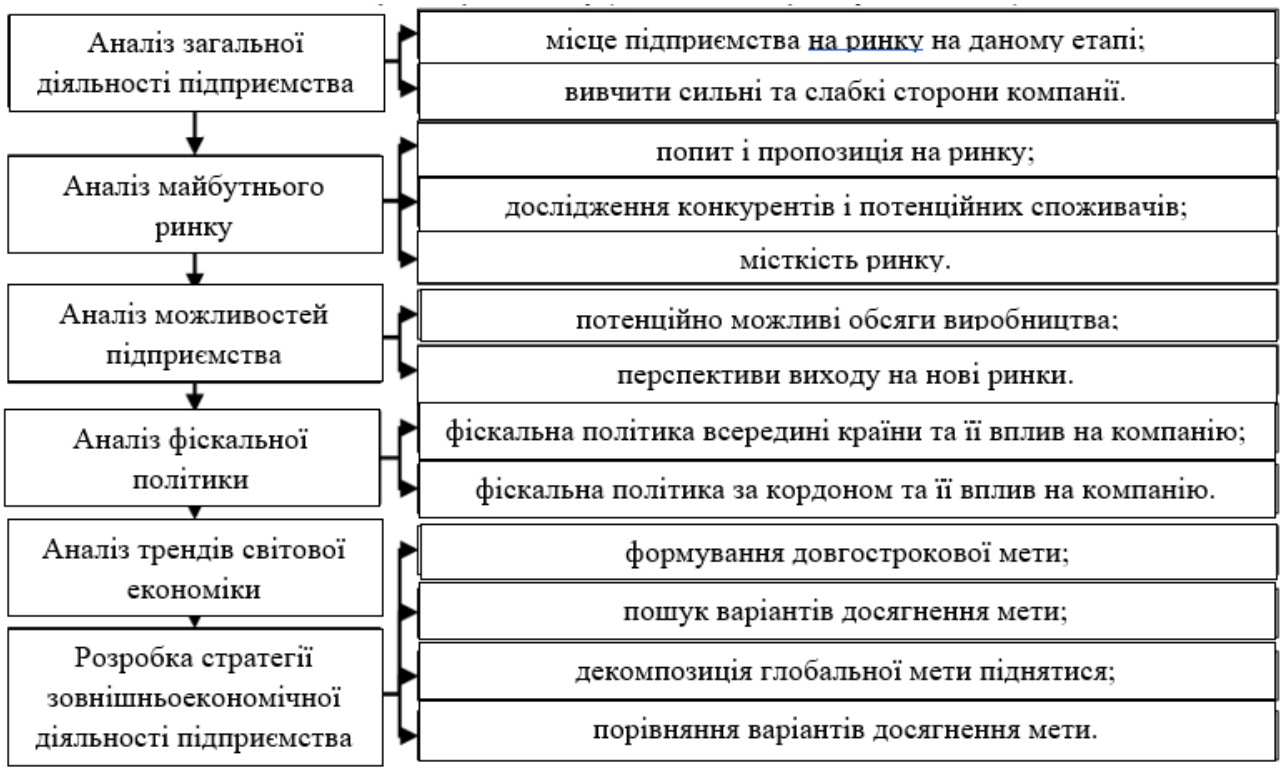


Рисунок 1.3 – Етапи ринкової стратегії промислового підприємства

Стратегія компанії в експортно-імпортній діяльності – це система правил, заходів і прийомів, які допоможуть компанії ефективно функціонувати на зовнішніх ринках і забезпечать досягнення цілей компанії.

Відповідно до запропонованих науково-методичних положень розробку сценарію управління експортно-імпортною діяльністю промислових підприємств у поєднанні з управлінням бізнес-процесами необхідно представити у вигляді восьми послідовних, взаємопов’язаних етапів, згрупованих у чотири рівні (рис. 1.4). Процес починається з аналізу проблеми, постановки проблеми з наступним визначенням і структуруванням обсягу дослідження. Визначаються

зміни, що відбуваються у внутрішньому або зовнішньому середовищі, які можуть перешкоджати досягненню цілей. Аналіз стану зовнішнього та внутрішнього середовища дозволить уточнити цілі. Після цього формулюються завдання щодо організації та стимулювання процесу розробки та досягнення планів усіма підрозділами промислового підприємства. Процес цілеутворення здійснюється в рамках змінного планування.

Далі необхідно вивчити вплив зовнішнього середовища на проблему, що виникає, і сформувати вимоги до альтернативних рішень. Маються на увазі другий і сьомий етапи процесу розробки сценарію, які можна віднести до рівня екологічних проблем. Враховуючи те, що сценарії мають довгострокову орієнтацію, аналізувати поточну ситуацію недостатньо.

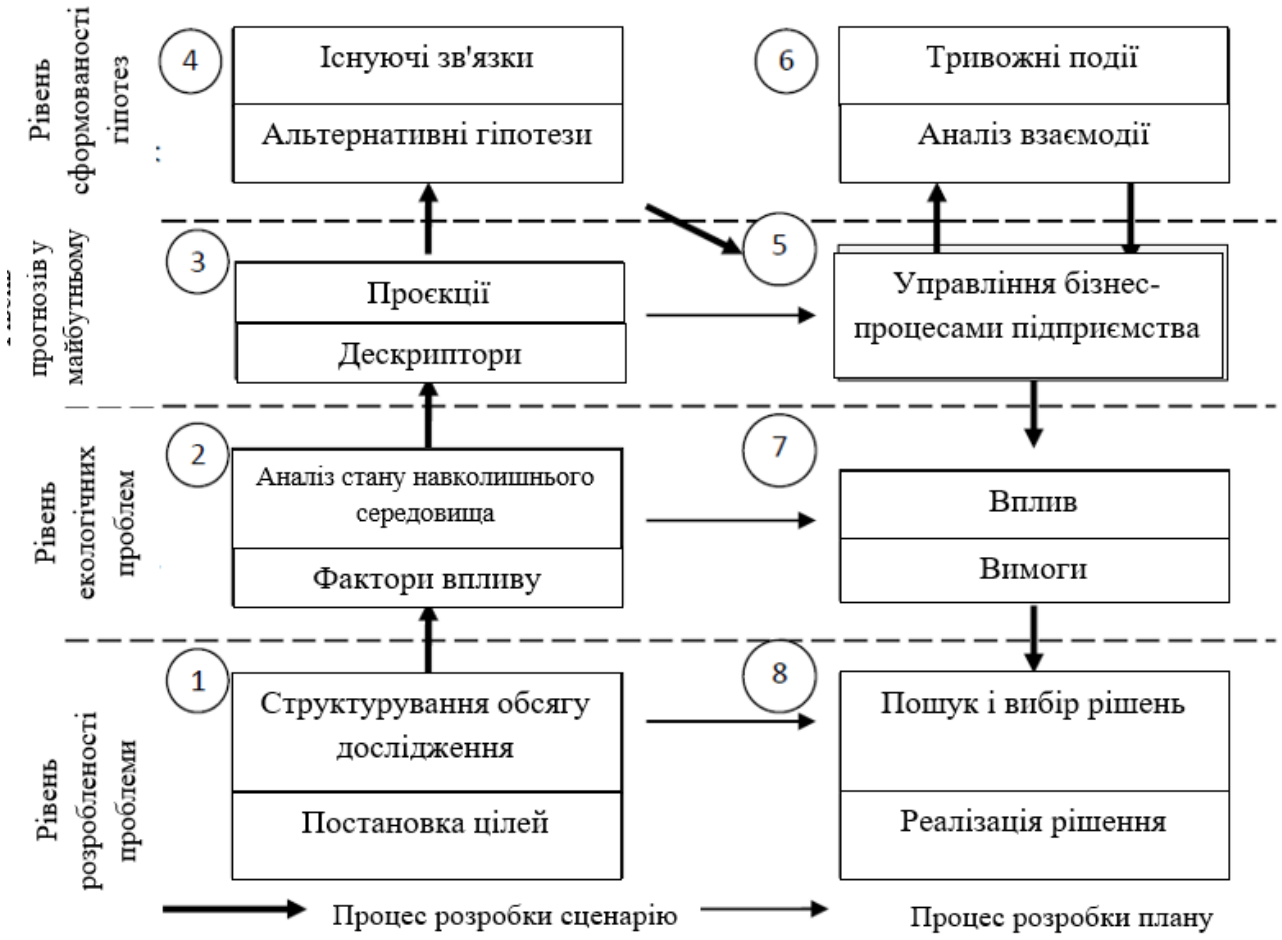


Рисунок 1.4 – Етапи сценарію управління експортно-імпортною діяльністю промислових підприємств у взаємозв’язку з управлінням бізнес-процесами

Для характеристики прогнозованого стану навколишнього середовища визначаються конкретні параметри (дескриптори) і прогнозується їх можливий розвиток у майбутньому. Набори проекцій окремих параметрів дозволяють скласти сценарій управління бізнес-процесами промислового підприємства, зокрема експортну стратегію, на основі якої знову ж таки робляться висновки про потенційний майбутній вплив на проблему (третій і п’ятий етапи сценарію процес розробки).

Рівень досягнення цілей, у даному випадку, визначається злагодженістю роботи всіх структурних підрозділів підприємства та ступенем виконання розроблених заходів. Заключним етапом може бути деталізація заходів і доведення їх до конкретного структурного підрозділу у вигляді планових показників з розбивкою на конкретні часові інтервали та рамки.

Основними ознаками цифрової економіки є її глобальний характер і функціонування нематеріальних благ: ідей, інформації та відносин, мережевих принципів у координації ринків і суспільства. У цифровій економіці світ тонких технологій керує машинами; віртуальний світ змінює реальну поведінку. Саме ці риси створюють нові типи ринків і суспільств. Технологічна основа цифрової економіки створена на основі відкриттів четвертої промислової революції. Таким чином, підприємствам необхідно вдосконалювати підходи до управління бізнес-процесами при виході на зовнішні ринки.

Запропоновані рекомендації допоможуть краще адаптуватися до ринкових умов та будувати промислові підприємства, зосереджуватися на експортно-імпортних операціях та керувати бізнес-процесами, що в кінцевому підсумку позитивно вплине на роботу всього підприємства.

Висновки до розділу 1

Міжнародна економічна діяльність (МЕД) – діяльність економічних суб’єктів, в першу чергу підприємств, в міжнародній сфері, на міжнародному ринку. Виділяють такі види МЕД: експорт/імпорт товарів і послуг; ліцензування,

франчайзинг; господарська діяльність за кордоном; інвестування за кордоном. Імпорт – це товар або послуга, придбані в одній країні, які були вироблені в іншій. Імпорт та експорт є складовими міжнародної торгівлі. Якщо вартість імпорту країни перевищує вартість її експорту, країна має негативне сальдо торговельного балансу, також відоме як торговельний дефіцит. Країни, швидше за все, імпортуватимуть товари чи послуги, які їхня внутрішня промисловість не може виробляти так само ефективно чи дешево, як країна-експортер. Країни також можуть імпортувати сировину або товари, недоступні в межах їхніх кордонів. Наприклад, багато країн імпортують нафту, тому що вони не можуть виробляти її всередині країни або не можуть виробляти достатньо для задоволення попиту. Експорт – це товари та послуги, які країна виробляє всередині країни або в межах своєї країни та продає покупцям в іншій країні. Експорт та імпорт є складовими міжнародної торгівлі, яка являє собою обмін товарами та послугами між країнами. Торговельні бар'єри, такі як тарифи, податки на імпорт і субсидії, фінансування, що надається вітчизняним підприємствам, можуть вплинути на експортний потік країни.

Ефективні операції з імпорту та експорту є важливими для компаній, які працюють на світовому ринку. Впроваджуючи ці найкращі практики, компанії можуть підвищити ефективність, мінімізувати ризики та підвищити рівень задоволеності клієнтів. Зосередьтеся на ефективному управлінні документацією, дотриманні правил торгівлі, чіткій комунікації та співпраці, видимості ланцюга постачання, управлінні ризиками, ефективному транспортуванні та логістиці та постійному вдосконаленні. Впроваджуючи ці практики, підприємства можуть оптимізувати свої імпортні та експортні операції та досягти успіху в динамічному світі міжнародної торгівлі.

Перебудова економіки України на ринкових засадах супроводжується все більшим залученням нашої держави до існуючої системи світогосподарських зв’язків. Інтеграція економіки України у світову економіку та її участь у різних видах міжнародного підприємництва підвищують роль і значення управління бізнес-процесами підприємства та експортно-імпортної діяльності. Експортно-

імпортна діяльність підприємства, яка здійснюється шляхом проведення комерційних операцій, є істотним елементом механізму управління зовнішньоекономічними зв'язками. Експортно-імпортна діяльність виявляється у формах обміну матеріальними благами, послугами, продуктами інтелектуальної праці, результатами виробничо-технічного співробітництва між країнами.

2 АНАЛІЗ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПРИКЛАДІ ПРАТ «ЗАПОРІЖКОКС»

2.1 Загальна характеристика діяльності ПРАТ «Запоріжкокс»

Коксохімічна промисловість – підгалузь чорної металургії, підприємства якої здійснюють хімічну переробку кам'яного вугілля шляхом коксування (нагрівання без доступу повітря). Має комплексоутворювальне значення: на її базі організовують виробництва з переробки коксу, домених газів, фенолів, смол тощо. Як самостійна галузь виокремилася наприкінці 19 ст. Основною продукцією є кокс, коксовий газ, хімічні продукти коксування [25].

ПРАТ «Запоріжкокс» – одне з найбільших коксохімічних підприємств України, розташоване в місті Запоріжжя. Виробляє близько 10% всього виробленого в Україні коксу і перебуває в переліку заводів, що мають стратегічне значення для економіки.

Головний покупець продукції підприємства – металургійний комбінат «Запоріжсталь». Вугільну сировину підприємство отримує від постачальників з України, Польщі, США, Канади. Входить до групи «Метінвест Холдинг». Продукцію експортує до Центральної та Східної Європи, Західної Європи, Африки, Близького Сходу, Азербайджан, Франції, Узбекистану, Румунії, Німеччини, Туреччини, Чеської Республіки, Польщі, Єгипту. Основною діяльністю підприємства є повна технологічна переробка коксохімічних продуктів.

Організаційна структура ПРАТ «Запоріжкокс» є лінійно-функціональною. Головним органом є збори акціонерів, якому безпосередньо підпорядковується голова правління. Голові правління підпорядкований директор з виробництва у веденні якого знаходяться 5 основних цехів:

- вуглепідготовчий,
- коксовий цех,
- цех уловлювання хімічних продуктів коксування,

– цех очищення коксового газу від сірководню,

– цех смолопереробки кам'яновугільної смоли.

Всі цехи об'єднані в єдиний технологічний потік, який потребує жорсткої централізації в управлінні виробничими процесами [26].

ПРАТ «Запоріжкокс» на громадських засадах належить до Української науково-промислової асоціації «Укркокс», створеної юридичними особами України на базі господарського багатопрофільного об'єднання «Укркокс», а також внаслідок вступу до об'єднання нових учасників та виключення окремих. Учасниками асоціації є 22 організації.

Предмет діяльності асоціації включає координацію науково-технічної, господарської діяльності членів асоціації, без права втручання у їх виробничу та комерційну діяльність та прийняття керуючих рішень.

Основними функціями асоціації є:

– розробка та реалізація програм перспективного розвитку коксохімічної промисловості на основі формування наукових прогнозів та розробка пріоритетних напрямків науково-технічного прогресу;

– розробка та затвердження галузевої нормативно-технічної документації (стандарти, регламенти та інше), організація робіт по стандартизації та сертифікації продукції коксохімічної промисловості;

– участь в юридичному забезпеченні реалізації та захисту права власності членів Асоціації;

– підготовка та доведення до членів Асоціації необхідної інформації з питань їх діяльності, допомога в вирішенні питань науково-технічного, юридичного, економічного та соціального характеру.

Термін участі ПРАТ «Запоріжкокс» у даній Асоціації: з 1975 року по теперішній час.

ПРАТ «Запоріжкокс» здійснює первинний (оперативний) бухгалтерський облік результатів своєї діяльності, складає та надає фінансову, податкову та статистичну звітність в порядку, визначеному чинним законодавством України.

ПРАТ «Запоріжкокс» є одним із провідних підприємств у сфері коксохімічної промисловості України. Його історія налічує десятиліття успішної діяльності, яка почалася ще у минулому столітті.

Початок історії підприємства датується 1934. В цей період ПРАТ «Запоріжкокс» був заснований як виробничий об'єкт для виробництва коксу, необхідного для потреб металургійної промисловості регіону. Протягом наступних років підприємство активно розвивалося та модернізувалося. Це включало в себе впровадження новітніх технологій у виробництві коксу, розширення виробничих потужностей та покращення якості продукції.

На сьогоднішній день ПРАТ «Запоріжкокс» є сучасним підприємством з високим рівнем технічного обладнання та кваліфікованим персоналом. Воно займає лідируючі позиції на ринку, постачаючи якісний кокс для потреб металургійних та інших галузей промисловості.

ПРАТ «Запоріжкокс» відіграє важливу роль у розвитку місцевої та національної економіки. Підприємство забезпечує робочі місця для місцевого населення, сприяє збільшенню експортних доходів країни та підтримує стабільність на ринку металургійної сировини.

У майбутньому ПРАТ «Запоріжкокс» планує продовжувати свій успішний розвиток шляхом вдосконалення виробничих процесів, впровадження новітніх технологій та розширення асортименту продукції. Враховуючи свій досвід та репутацію, підприємство прагне залишатися лідером у своїй галузі.

Загалом, ПРАТ «Запоріжкокс» є прикладом успішного підприємства, яке завдяки своєму професіоналізму, інноваційному підходу та відданості якості продукції забезпечує свій стабільний розвиток та внесок у економіку країни.

Важливою складовою успішної діяльності ПРАТ «Запоріжкокс» є його фінансово-господарська діяльність, яка спрямована на забезпечення стабільності, ефективності та розвитку. Фінансовий стан підприємства: «це сутнісна характеристика діяльності підприємства у певний період, що визначає реальну та потенційну можливість підприємства забезпечувати достатній рівень

фінансування фінансово-господарської діяльності та здатності ефективно здійснювати цю діяльність у майбутньому» [27].

Фінансовий аналіз – це процес дослідження фінансового стану і основних результатів фінансово-господарської діяльності підприємства з метою виявлення резервів підвищення його ринкової вартості та забезпечення ефективного розвитку, це засіб накопичення, трансформації й використання інформації фінансового характеру/

Стабільність фінансового стану промислового підприємства в значній мірі залежить від доцільності та правильності вкладених фінансових ресурсів у його активи. В процесі функціонування активи підприємства потрапляють під вплив динамічних змін, їх структура постійно змінюється [28-29].

Основні показники фінансово-господарської діяльності ПРАТ «Запоріжкокс» за період 2023 рік, наведено у додатках Б, В, Г. Основні фінансово-економічні показники діяльності ПРАТ «Запоріжкокс» за період 2019-2023 рр. представлені у таблиці 2.1.

Таблиця 2.1 – Основні фінансово-економічні показники (млн грн)

Показник	Рік					Відхилення (+/-) 2023р./2019р.	Відхилення % 2023р./2019р.
	2019	2020	2021	2022	2023		
Чистий дохід від реалізації продукції	12 366	6 191	12 935	15 806	15 871	3 505	22%
Собівартість реалізованої продукції	12 003	5 811	9 088	14 286	14 588	2 584	18%
Чистий прибуток	97	166	2 998	2 998	400	303	76%
Оборотні активи	3 710	3 808	8 355	12 135	20 810	17 100	82%
Необоротні активи	2 834	2 636	2 537	2 319	2 240	-594	-27%
Власний капітал	4 740	4 793	3 800	3 696	4 094	-646	-16%
Позиковий капітал	1 299	1 155	6 653	10 523	18 722	17 423	93%
Валюта балансу	6 544	6 444	10 892	14 454	23 050	16 506	72%

Джерело: розроблено автором на основі додатків Б, В, Г та джерел [30-31]

Отримані у таблиці 2.1. дані проілюструємо на рисунку 2.1.

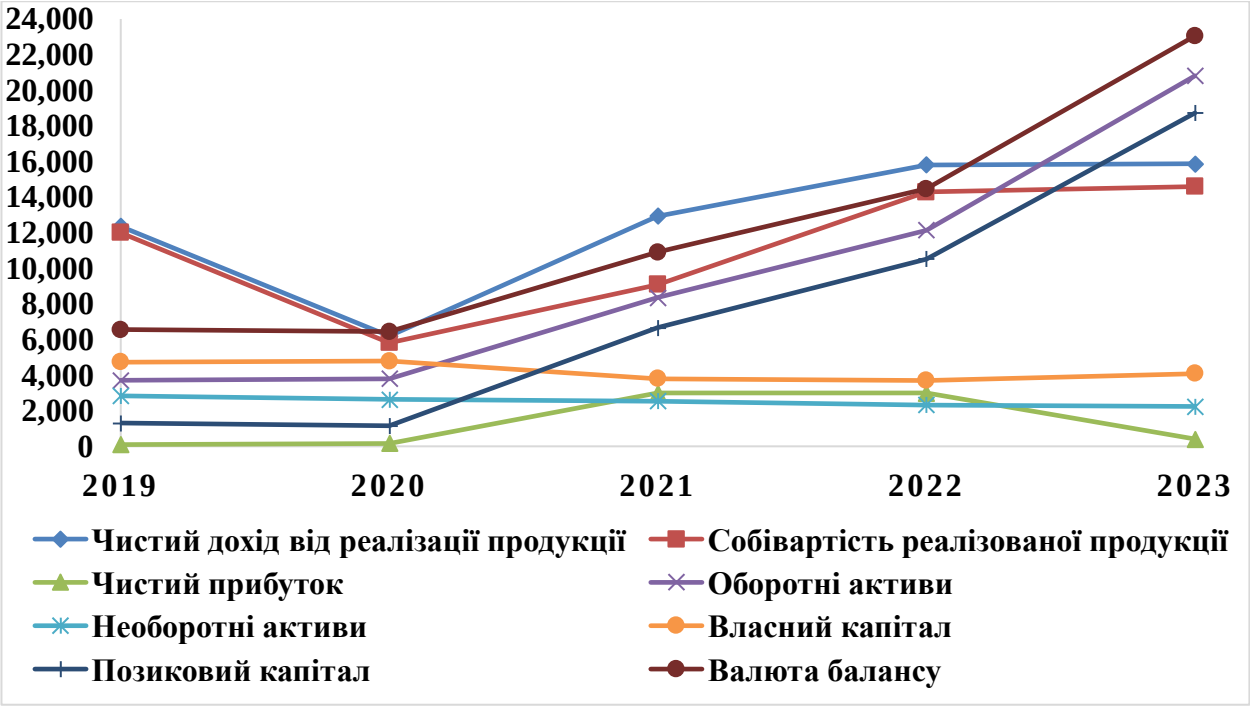


Рисунок 2.1 – Динаміка основних фінансово-економічних показників за 2019-2023рр.

Джерело: розроблено автором на основі таблиці 2.1.

Проаналізувавши дані таблиці 1.2. чітко видно, що у 2020 р. в порівнянні з 2019р. чистий дохід від реалізації продукції та собівартість реалізованої продукції знижуються майже у 2 рази. Але з 2020 починають зростати такі показники як, чистий дохід від реалізації продукції, собівартість реалізованої продукції, чистий прибуток, позиковий капітал та валюта балансу, а необоротні активи та власний капітал знижуються.

Слід зазначити, що протягом 2019 – 2023 років чистий дохід зростає на 3505,23 млн. грн., або ж на 22,1%, що свідчить про збільшення обсягів виробництва продукції підприємства. Відповідно у 2023 році порівняно із 2019 роком збільшується і собівартість реалізованої продукції на 2584,32 млн. грн. або на 17,7 %. Це свідчить про збільшення суми витрат підприємства для виробництва та реалізації продукції. Сума чистого прибутку у 2023 році збільшується на 303,17 млн. грн., порівняно із 2019 роком і становить 400 млн. грн. Це є позитивним показником для даного суб'єкта господарювання, оскільки

саме чистий прибуток є основним внутрішнім джерелом фінансування діяльності підприємства.

На підприємстві у 2023 році відбувається значне переважання оборотних активів над необоротними. За даними таблиці 2.1. можна відслідкувати значне збільшення оборотних актів на 17099,86 млн грн (82,2%), при зниженні необоротних на -593,82 млн грн (-26,5%). Варто зазначити, що зниження суми необоротних активів свідчить про погіршення матеріального та технічного устаткування підприємства.

Якщо звернути увагу на власний капітал, то прослідковується зниження у період 2021-2022 роки та незначний ріст у 2023 році. Але також чітко видно, зниження на -646,41 млн грн, або -15,8% до власного капіталу станом на 2019 рік. При цьому відбувається стрімкий ріст суми позикового капіталу на 17422,87 млн грн (93,1%), що є негативним для діяльності даного суб'єкта господарювання та свідчить про збільшення рівня фінансової залежності від кредиторів.

Валюта балансу підприємства збільшилася у 2023році на 16506,05 млн. грн. в порівнянні з 2019 роком та становить 23050 млн. грн., що більше на 71,6% в порівнянні з 2019 роком.

Отже, проаналізовані дані дають можливість зробити висновок, що основні фінансово-економічні показники загалом відповідають своїм нормативним значенням. Таким чином, ПРАТ «Запоріжкокс» ефективно використовує свої ресурси, в результаті чого його діяльність є прибутковою протягом усього аналізованого періоду не вважаючи на війну в країні.

2.2 Оцінка експорту ПРАТ «Запоріжкокс»

Експортна діяльність є важливим елементом стратегії розвитку будь-якого підприємства, особливо в контексті глобалізованого світового ринку. ПРАТ «Запоріжкокс» не є винятком, вони активно займаються експортом своєї продукції, розширюючи географію збуту та забезпечуючи стабільність та зростання підприємства.

Експорт – це продаж товарів українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктам господарської діяльності (у тому числі з оплатою в негрошовій формі) з вивезенням або без вивезення цих товарів через митний кордон України, включаючи реекспорт товарів [32].

Обсяг виробництва коксу доменного та інших видів продукції залежить від наявності попиту та контрактів на їх реалізацію. Значних коливань, які б залежали від сезонності, не спостерігається. Основними ринками збуту продукції є внутрішній ринок України, країни СНД, країни ближнього сходу, ЄС.

Збут власної продукції ПРАТ «Запоріжкокс» здійснює шляхом прямих поставок безпосередньо споживачу, а також через посередників - з метою зниження фінансового ризику.

З січня 2012 року реалізація окремих видів продукції здійснюється за допомогою електронної торгової площадки. Підприємство реалізує продукцію переважно крупним гуртом, незначна кількість реалізується дрібним гуртом. Відвантаження здійснюється залізничним, водним та автомобільним транспортом.

За останні 5 років ПРАТ «Запоріжкокс» експортували такі види продукції як амонію сульфат, бензол кам’яновугільний, натрію тіосульфат технічний, пек кам'яновугільний електродний гранульований, пек кам'яновугільний електродний розплавлений, розчин оброблений поглинальний, смола кам’яновугільна, фракція нафталінова. Дані по періодам та об’ємам експорту наведені у таблиці 2.2.

Таблиця 2.2 – Експорт продукції за 2019-2023рр.(т)

Продукція	Рік				
	2019	2020	2021	2022	2023
Амонію сульфат	3 310	-	-	-	-
Бензол кам’яновугільний	14 600	1 2600	13 300	7 600	14 500
Натрію тіосульфат технічний	21	-	20	40	-
Пек кам'яновугільний електродний гранульований	34 070	26 902	19 500	7 660	4 015

Пек кам'яновугільний електродний розплавлений	5 400	-	-	-	-
Розчин оброблений поглинальний	570	600	470	90	-
Смола кам’яновугільна	1 670	3 510	8 000	16 000	8 260
Фракція нафталінова	-	-	-	1 300	3 000
Всього	59 641	43 612	41 290	32 690	29 775

Джерело: розроблено автором на основі додатку Д

Отримані у таблиці 2.1. дані проілюструємо на рисунку 2.2.

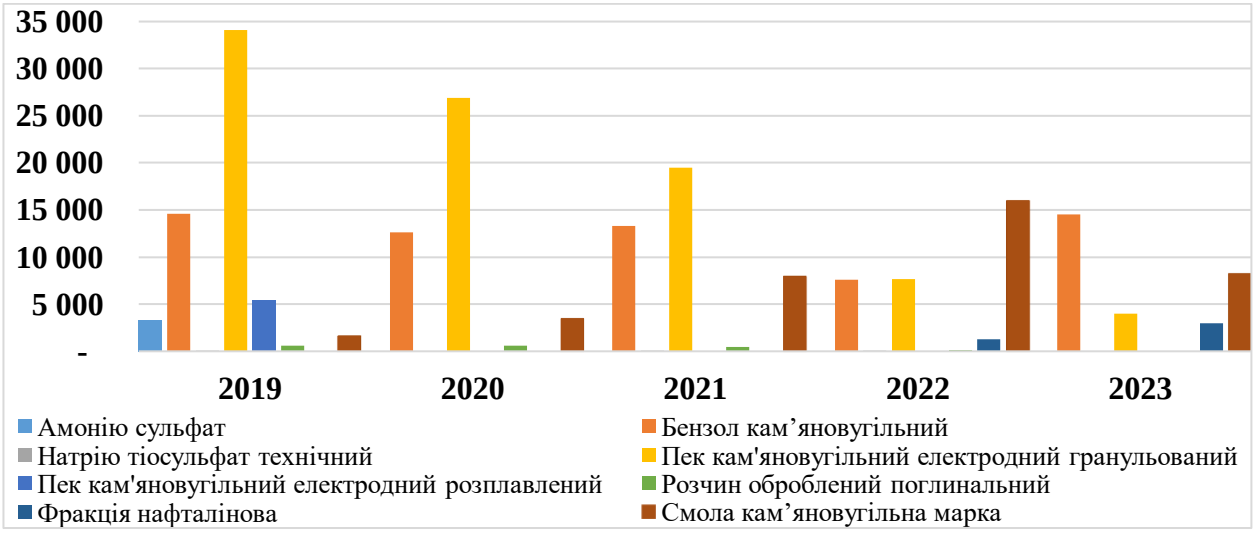


Рисунок 2.2 – Динаміка експорту за видами продукції за 2019-2023рр.

Джерело: розроблено автором на основі таблиці 2.2.

У період з 2019р по 2021р. включно, головним продуктом експорту був пек кам'яновугільний електродний гранульований який займав 51,7%, 61,7% та 47,2% відповідно, від всього об’єму експорту.

У 2022р. лідируючу позицію зайняла смола кам’яновугільна 48,9%, а в 2023 р. – бензол кам’яновугільний 48,7%.

Реалізація продукції, її номенклатура, країна призначення та об’єми залежать від коливань попиту на міжнародному ринку. Дані за країнами призначення та об’ємам експорту наведені у таблиці 2.3.

Таблиця 2.3 – Експорт продукції за країнами призначення за 2019-2023рр.(т)

Країна	Рік				
	2019	2020	2021	2022	2023
Албанія					215
Білорусь	591	602	490	130	
Данія				300	660
Польща	5 200	5 600	4 800	600	6 500
Росія	35 400	21 010	19 500	1 050	
Румунія	1 040	800		14 160	7 500
Чехія	10 030	9 200	16 500	14 900	14 900
Швейцарія	7 380	6 400		1 550	
Всього	59 641	43 612	41 290	32 690	29 775

Джерело: розроблено автором на основі додатку Д

Отримані у таблиці 2.3 дані проілюструємо на рисунку 2.3.

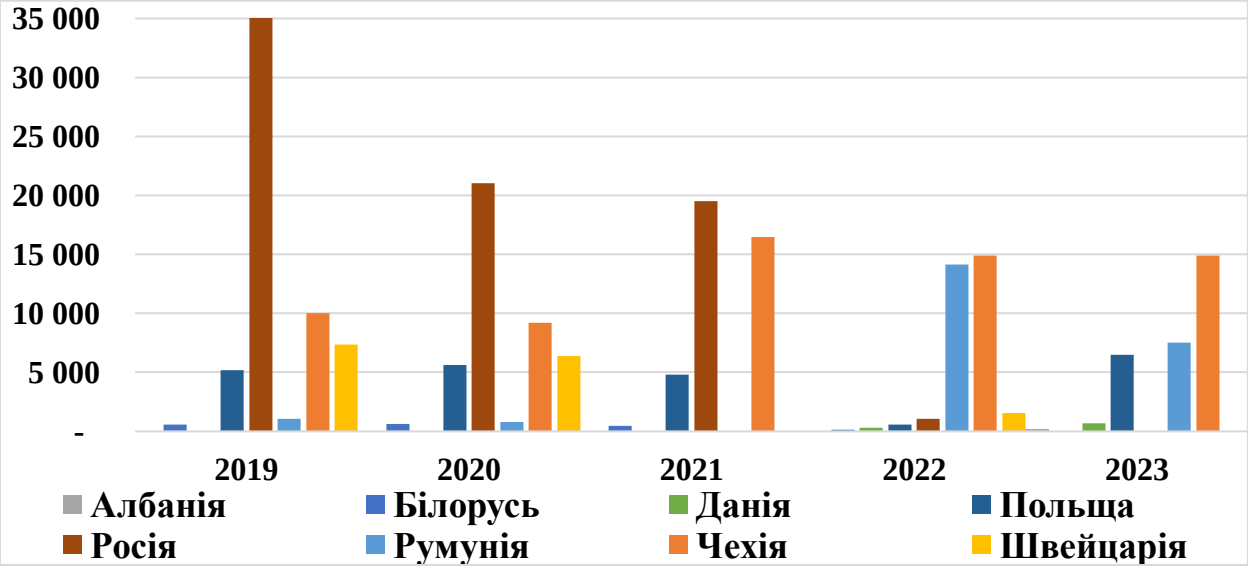


Рисунок 2.3 – Динаміка експорту за країнами призначення за 2019-2023рр.

Джерело: розроблено автором на основі таблиці 2.3.

У період з 2019р по 2021р. включно, головною країною експорту була Росія, на експорт якої припадало 59,4%, 48,2% та 47,2% відповідно, від всього об'єму експорту. Але з 2021 р. по 2023р. % експорту в адресу Чехії зростає в

1,5рази в порівнянні з 2019-2020 рр.. Експорт на Чехію складає 2021р. – 40,0%, 2022р. - 45,6%, 2023р. – 50,0%.

У 2022-2023р зростає об’єм реалізації продукції на Румунію, а в 2023р. – Польщу, а також відбувається переорієнтація попиту за видом продукції – з пеку кам'яновугільного електродного гранульованого на смолу кам’яновугільну.

Отже, проаналізувавши наведені дані, можна дійти висновку, що з 2021 р. ПРАТ «Запоріжкокс» починає свою переорієнтацію зовнішнього ринку збуту та активно реалізовувати готову продукцію в країни Європи. Розглянемо більш детально ТОП-3 експортованої продукції.

ТОП-3 експортованої продукції ПРАТ «Запоріжкокс» складає пек кам'яновугільний електродний гранульований, смола кам’яновугільна та бензол кам’яновугільний.

Реалізація кам'яновугільного електродного гранульованого пеку включає в себе кілька етапів та процесів, спрямованих на забезпечення ефективного продажу та постачання продукту клієнтам. Основні аспекти реалізації:

– Розробка маркетингової стратегії для залучення потенційних клієнтів та збільшення обсягів продажів.

– Вивчення ринку та конкурентів для визначення оптимальних цінових стратегій та рекламних заходів.

– Укладання контрактів та угод з покупцями для забезпечення стабільної поставки пеку кам'яновугільного електродного гранульованого.

– Організація виробництва з використанням відповідних технологій та обладнання.

– Контроль якості продукції на кожному етапі виробництва з метою забезпечення високих стандартів якості.

– Організація та виконання процесів зберігання, упаковки та транспортування продукції до клієнтів.

– Отримання необхідних сертифікатів якості та документів, які підтверджують відповідність продукції вимогам стандартів безпеки та якості.

– Підготовка відповідної документації для митного оформлення та експорту продукції у випадку міжнародних поставок.

– Надання консультаційних послуг клієнтам щодо характеристик та використання пеку кам'яновугільного електродного гранульованого.

Успішна реалізація КВГП вимагає відповідальності, уважності до деталей та співпраці з клієнтами для задоволення їхніх потреб та вимог.

Розглянемо детально ринок збуту пеку кам'яновугільного електродного гранульованого у таблиці 2.4.

Таблиця 2.4 – Експорт пеку кам'яновугільного електродного гранульованого за країнами призначення за 2019-2023рр.(т)

Країна	Рік				
	2019	2020	2021	2022	2023
Албанія	0	0	0	0	215
Білорусь	0	2	0	0	0
Росія	30 000	20 500	19 500	1 050	0
Румунія	0	0	0	5 060	3 800
Швейцарія	4 070	6 400	0	1 550	0
Всього	34 070	26 902	19 500	7 660	4 015

Джерело: розроблено автором на основі додатку Е

Отримані у таблиці 2.4. дані проілюструємо на рисунку 2.4.

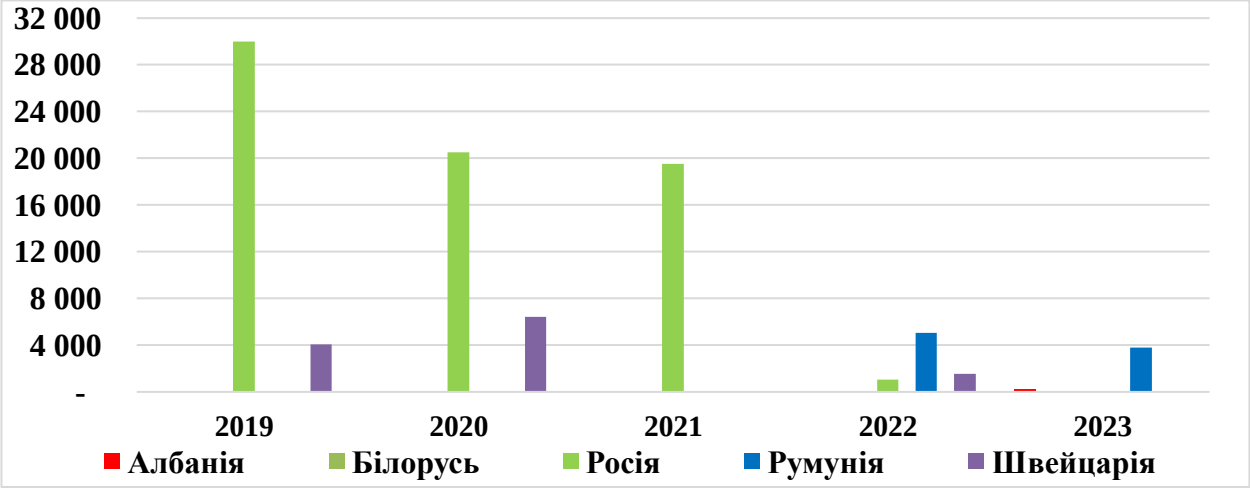


Рисунок 2.4 – Динаміка експорту пеку кам'яновугільного електродного гранульованого за країнами призначення за 2019-2023рр.

Джерело: розроблено автором на основі таблиці 2.4.

З даних діаграми чітко простежується спад об’єму реалізації пеку кам'яновугільного електродного гранульованого за останні 5 років. У період з 20219р. по 2021р. включно основною країною призначення була Росія. З 2022р. ПРАТ «Запоріжкокс» активно переорієнтовується на реалізацію продукції у країни Європи.

Для підвищення експорту пеку кам'яновугільного електродного гранульованого підприємству необхідно підвищувати якість своєї продукції та відповідність європейським стандартам. Цього можна досягнути через підвищення якості сировини для переробки, а також через модернізацію виробничих процесів, впровадження нових технологій та підвищення стандартів безпеки та якості.

Кам'яновугільна смола є однією з супутніх продуктів, яка утворюється під час очищення коксового газу або вугільного газу в промислових процесах, таких як коксохімічне виробництво або виробництво сталі. Цей процес відбувається в спеціальних установках, де коксовий газ переробляється з метою вилучення корисних компонентів та зниження вмісту шкідливих речовин.

Оскільки ця смола є цінним ресурсом з різноманітними можливостями використання, її ефективна реалізація може бути вигідною для підприємств та промислових установ. Важливо провести дослідження ринку, щоб визначити потенційних покупців смоли, їх потреби та вимоги. Це допоможе зрозуміти ринкову конкуренцію і визначити оптимальні цінові стратегії. Забезпечення виробництва смоли відповідно до умов контрактів із клієнтами. Це включає в себе оптимізацію виробничих процесів, контроль якості та забезпечення вчасної поставки продукції, вибір оптимальних маршрутів, упаковку та маркування продукції, організацію транспортних засобів тощо.

Успішна реалізація смоли вимагає відповідальності, уважності до деталей та співпраці з клієнтами для задоволення їхніх потреб та вимог.

Розглянемо детально ринок збуту кам'яновугільної смоли у таблиці 2.5.

Таблиця 2.5 – Експорт смоли кам’яновугільної за країнами призначення за 2019-2023рр.(т)

Країна	Рік				
	2019	2020	2021	2022	2023
Данія	0	0	0	300	660
Росія	0	510	0	0	0
Румунія	1 040	800	0	9 100	3 700
Чехія	630	2 200	8 000	6 600	3 900
Всього	1 670	3 510	8 000	16 000	8 260

Джерело: розроблено автором на основі додатку Е

Отримані у таблиці 2.5. дані проілюструємо на рисунку 2.5.

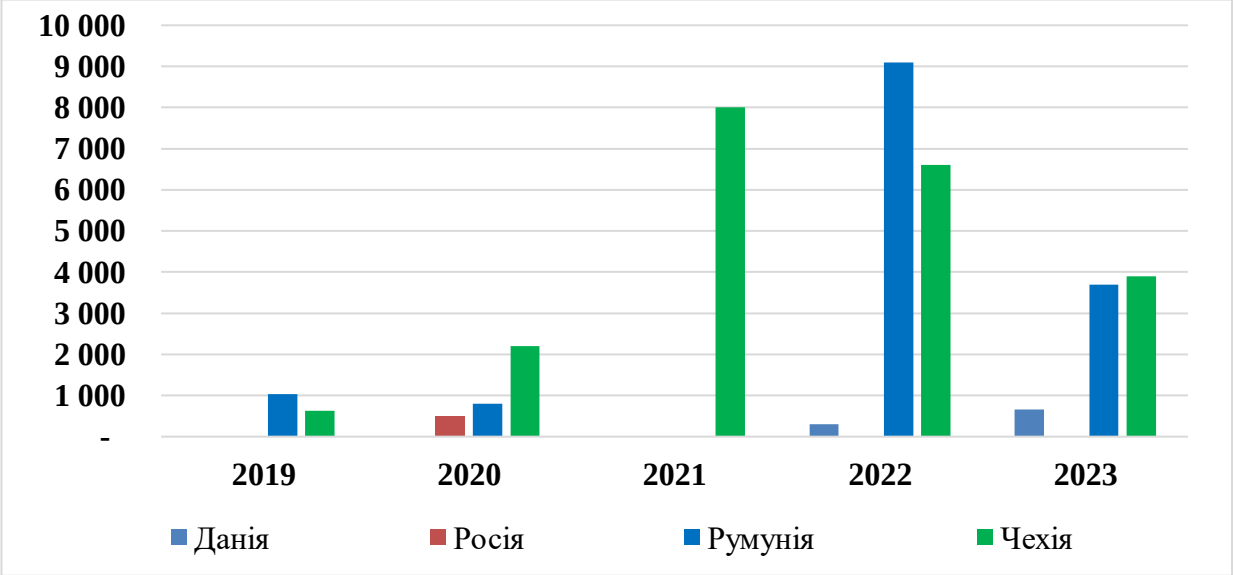


Рисунок 2.5 – Динаміка експорту смоли кам’яновугільної за країнами призначення за 2019-2023рр.

Джерело: розроблено автором на основі таблиці 2.5.

З даних діаграми чітко простежується ріст об’єму реалізації смоли кам’яновугільної за останні 5 років. У 2021 р. реалізація смоли зростає майже у 4 рази в адресу Чехії в порівнянні з 2020р. Це обумовлено спадом попиту на пек кам'яновугільний електродний гранульований. Найбільша кількість смоли реалізована у 2022р.. Проілюструємо структуру експорту за 2022р. на рисунку 2.6.

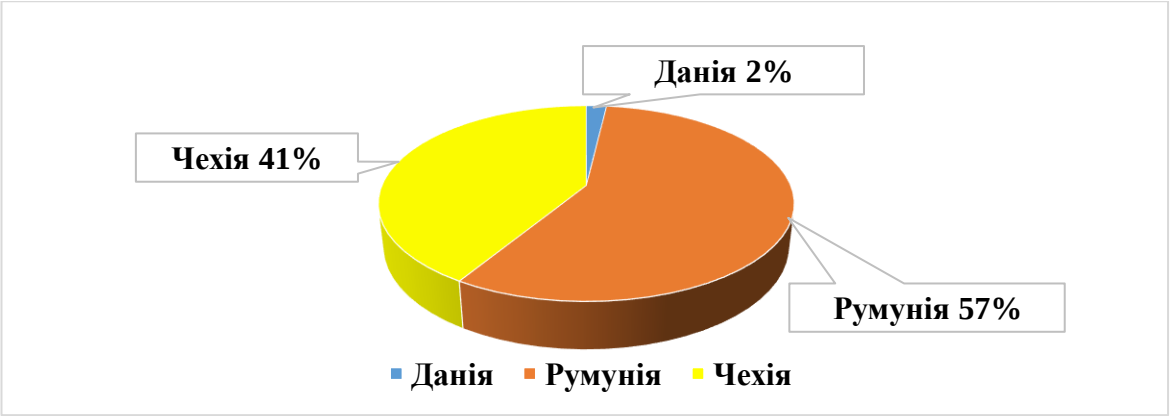


Рисунок 2.6 – Структура експорту смоли кам’яновугільної за країнами призначення за 2022р.

Джерело: розроблено автором на основі таблиці 2.5.

Як видно з рисунку 4.5. на Румунію припадає 57%, Чехію 41%, а на Данію лише2% від всього обсягу реалізованої смоли.

Реалізація кам'яновугільної смоли вимагає уважного планування та керування, починаючи від маркетингових досліджень та укладання контрактів з клієнтами і закінчуючи логістикою та підтримкою клієнтів.

Сирий бензол – продукт високотемпературного коксування (ВТК). Бензол кам'яновугільний є важливою хімічною сполукою з великим спектром застосувань у різних галузях промисловості. Його виробництво та використання вимагає дотримання відповідних технологічних та екологічних стандартів для забезпечення безпеки та збереження навколишнього середовища.

Реалізація бензолу кам'яновугільного є важливим етапом у виробництві та розподілі цієї хімічної сполуки на ринку. Оскільки бензол кам'яновугільний є цінною сировиною для багатьох галузей промисловості, його реалізація відбувається у великих обсягах та вимагає уважного планування та керування. Проведення маркетингових досліджень та аналіз ринку реалізації бензолу кам'яновугільного дозволяє зрозуміти попит на продукт, визначити потенційних покупців, їхні вимоги та конкурентні переваги. Реалізація бензолу кам'яновугільного є складним і багатоетапним процесом, який вимагає уважного

планування та керування для забезпечення успішного виведення продукту на ринок та задоволення потреб клієнтів.

Розглянемо детально ринок збуту бензолу кам'яновугільного у таблиці 2.6.

Таблиця 2.6 – Експорт бензолу кам'яновугільного за країнами призначення за 2019-2023рр.(т)

Країна	Рік				
	2019	2020	2021	2022	2023
Польща	5 200	5 600	4 800	600	6 500
Чехія	9 400	7 000	8 500	7 000	8 000
Всього	14 600	12 600	13 300	7 600	14 500

Джерело: розроблено автором на основі додатку Е

Отримані у таблиці 2.6. дані проілюструємо на рисунку 2.7.

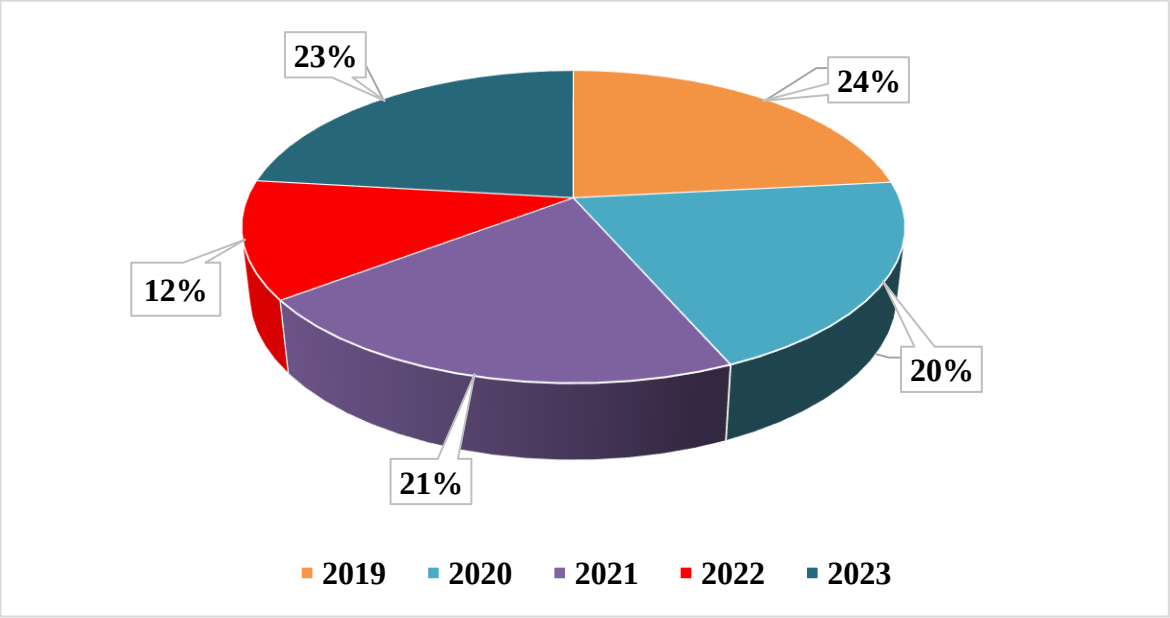


Рисунок 2.7 – Структура експорту бензолу кам'яновугільного за 2019-2023рр.

Джерело: розроблено автором на основі таблиці 2.6.

Аналізуючи данні, з діаграми видно стабільну позитивну динаміку реалізації бензолу кам'яновугільного. Значне зниження, майже в 2 рази, спостерігається в 2022р.в порівнянні з іншими роками. Якщо проаналізувати структуру експорту бензолу кам'яновугільного за 5 років, спостерігаємо в 2019 р. -24%, 2020р. -20%, 2021р. -21%, 2023р. -23%, а в 2022р. -24% (рис. 2.7.).

Розглянемо динаміку експорту бензолу кам'яновугільного за країнами призначення за 2019-2023 рр. (рис. 2.8).

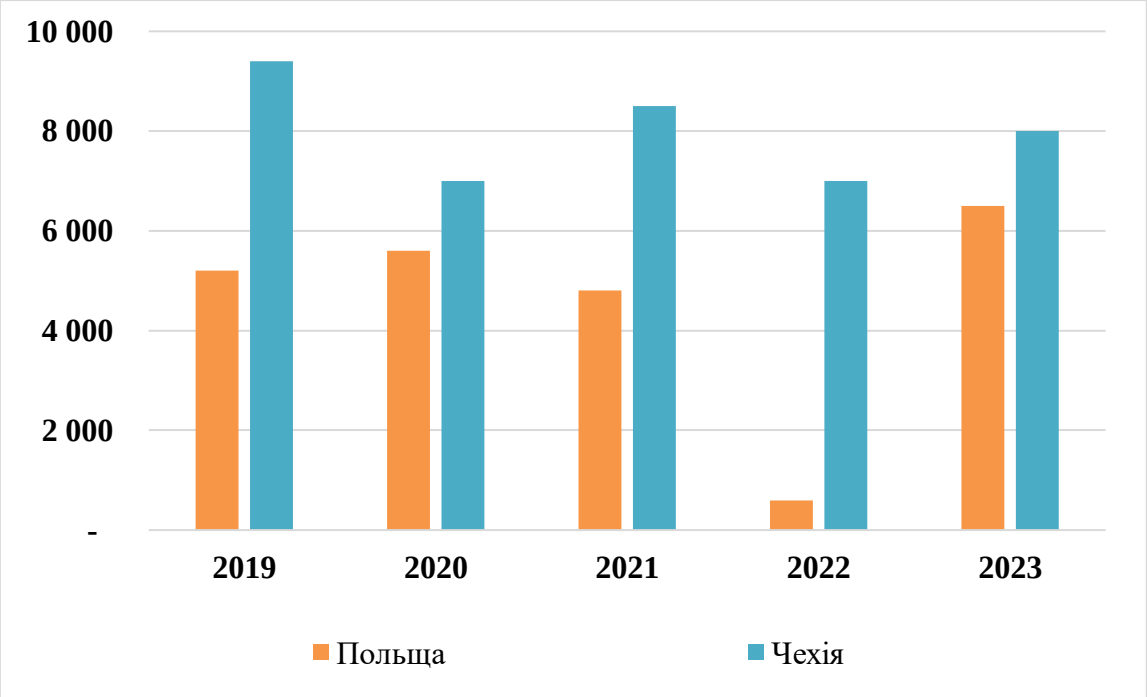


Рисунок 2.8 – Динаміка експорту бензолу кам'яновугільного за країнами призначення за 2019-2023рр.

Джерело: розроблено автором на основі таблиці 2.6.

Основними країнами для експорту бензолу кам'яновугільного ПРАТ «Запоріжкокс» є Чехія та Польща. В середньому за 5 років співвідношення реалізації між країнами варіюється між 36%-45% та 55%-64% на користь Чехії. Значне зниження експорту на Польщу відбулося у 2022р., де співвідношення склало 8% на 92% в адресу Чехії. Загалом співвідношення експорту з 2019р по 2023 р. включно має наступний вигляд (табл. 4.8.)

Таблиця 2.7 – Співвідношення експорт бензолу кам'яновугільного за країнами призначення за 2019-2023рр.(%)

Країна	Рік				
	2019	2020	2021	2022	2023
Польща	35,6	44,4	36,1	7,9	44,8
Чехія	64,4	55,6	63,9	92,1	55,2

Джерело: розроблено автором на основі додатку Д

Отже, процес реалізації бензолу кам'яновугільного включає в себе проведення маркетингових досліджень, укладання контрактів, організацію виробництва та постачання, логістику та транспортування, підтримку клієнтів, а також маркетинг та просування продукції.

Ефективна реалізація вимагає комплексного підходу та уваги до всіх аспектів процесу, щоб забезпечити стабільну поставку продукції, задоволення потреб клієнтів і успішний розвиток підприємства. Для підвищення експорту бензолу кам'яновугільного підприємству необхідно підвищувати якість своєї продукції та відповідність європейським стандартам. Цього можна досягнути через підвищення якості сировини, а також через модернізацію виробничих процесів, впровадження нових технологій та підвищення стандартів безпеки та якості.

2.3 Стратегія розвитку ПРАТ «Запоріжкокс» в умовах Євроінтеграції України

ПРАТ «Запоріжкокс» є однією з провідних компаній у сфері виробництва коксу та зв'язаних з ним продуктів в Україні, але її розвиток залежить від ефективного функціонування й забезпечення умов формування конкурентоспроможності з урахуванням нестабільного ринкового середовища. Існує ряд проблем, головною з яких є конкуренти, які пропонують свою продукцію споживачам за нижчими цінами, більш високої якості та на більш вигідних умовах. Підприємство має постійно підвищувати якість продукції і знижувати ціновий фактор, роблячи свою продукцію конкурентоспроможною [33].

Для подальшого розвитку підприємства можна більш прискіпливо розглянути наступні аспекти. Стратегічне планування – процес розробки довгострокових цілей та шляхів їх досягнення для організації. Воно включає в себе аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища, визначення місії, візії та цілей компанії, розробку стратегій та тактик, а також механізми моніторингу та

контролю за виконанням цих цілей. Таким чином оцінюється макроекономічне оточення, такі як економічні, політичні, соціокультурні, технологічні та екологічні фактори, вивчаються тренди в галузі, конкурентні переваги та загрози. Досліджується поточний стан організації, включаючи її ресурси, структуру, культуру, фінансове становище та операційну ефективність, виявляються сильні та слабкі сторони. Визначається місія (основне призначення) та візія (майбутній стан) компанії. Формулюються конкретні, вимірювані, досяжні, реалістичні та часові обмеження (SMART) для досягнення цілей. Встановлюються стратегічні напрями діяльності, які спрямовані на досягнення поставлених цілей. Враховуються різні альтернативи та їх потенційні наслідки. Визначаються конкретні дії та ініціативи, які потрібно виконати для втілення стратегій. Розробляються плани дій, розподіл ресурсів та визначаються відповідальні особи. Впроваджується реалізація стратегічних та тактичних планів. Створюються системи моніторингу та контролю за виконанням цілей та вчасним виявленням відхилень. Проводиться аналіз результатів виконання стратегії та тактики. Виявляються успіхи та невдачі, коригуються плани, якщо необхідно, та розробляються нові стратегії на майбутнє.

Оцінка та впровадження новітніх технологій у виробничі процеси ПРАТ «Запоріжкокс» може покращити ефективність виробництва, знизити витрати та підвищити якість продукції. Використання автоматизації, інтернету речей, штучного інтелекту та інших передових технологій може оптимізувати виробничі процеси та забезпечити конкурентні переваги. Рекомендується збільшити інвестиції у дослідження та розвиток для створення нових продуктів, технологій та інновацій. Співпраця з науковими установами, університетами та дослідницькими центрами може допомогти в розробці новаторських рішень. Важливо створити сприятливу інноваційну культуру всередині організації, яка сприяє творчості, експериментам та відкритості до нових ідей. Залучення співробітників до процесу розробки та впровадження інновацій може підвищити їхню мотивацію та залученість. Введення системи стимулювання творчості та інновацій може мотивувати співробітників до пошуку новаторських рішень та

ідей. Організація інноваційних лабораторій та програм внутрішнього підтримки інновацій може сприяти розвитку нових проектів. Урахування принципів екологічної стійкості у виробничих процесах та розробка екологічно чистих технологій можуть підвищити конкурентоспроможність компанії та її привабливість для споживачів. Рекомендується активно шукати можливості для партнерства та співпраці з іншими компаніями, дослідницькими установами та стартапами для обміну ідеями та ресурсами.

Впровадження енергоефективних технологій та процесів допоможе зменшити споживання енергії і викиди CO_2, що сприяє збереженню ресурсів та зниженню негативного впливу на навколишнє середовище. Рекомендується впроваджувати технології, які дозволяють використовувати вторинну сировину та відходи виробництва. Це допоможе зменшити кількість відходів та сприятиме економіці ресурсів. Інвестування у сучасне та екологічно безпечне обладнання допоможе знизити викиди токсичних речовин та покращить якість виробництва. Важливо встановити системи екологічного моніторингу для постійного контролю за викидами та впливом виробництва на довкілля. Результати моніторингу можуть використовуватися для постійного вдосконалення екологічної політики підприємства. Забезпечення безпечних умов праці, високих стандартів соціального захисту працівників та їхніх сімей є важливим елементом екологічної відповідальності. Компанія може активно підтримувати місцеві спільноти та ініціювати соціальні програми для їх розвитку. Важливо проводити освітні заходи серед співробітників та громадськості щодо значення екологічної відповідальності та природоохоронних заходів. Це допоможе підвищити рівень екологічної свідомості та відповідального ставлення до природних ресурсів.

Розвиток персоналу є ключовим аспектом успішної діяльності будь-якої компанії, у тому числі і ПРАТ «Запоріжкокс». Необхідно розробити стратегічний план розвитку персоналу, визначивши потреби в навчанні, розвитку та підвищенні кваліфікації. Забезпечення доступу співробітників до навчальних програм, семінарів та тренінгів, спрямованих на підвищення їхніх професійних навичок та компетентності. Запровадити програми менторства та коучингу для

нових співробітників або тих, хто має потенціал для розвитку. Проводити систематичні оцінки професійних навичок та результативності співробітників і надавати їм конструктивний зворотний зв'язок для подальшого розвитку. Створити систему стимулювання та винагород за досягнення в області професійного розвитку та навчання. Організувати внутрішні програми розвитку, які сприяють росту та кар'єрному зростанню співробітників всередині компанії. Розвивати навички співпраці та комунікації, оскільки ефективна робота в команді є важливою для досягнення цілей компанії. Надавати співробітникам можливість адаптуватися до змін у бізнес-процесах та технологіях шляхом навчання та розвитку. Розробити стратегії збереження та мотивації талановитих співробітників, щоб забезпечити стабільність та контингент кваліфікованих працівників.

Необхідно провести комплексний аналіз потенційних загроз і можливостей, що впливають на діяльність підприємства. Визначити основні ризики, які можуть виникнути в процесі розвитку підприємства. Впровадження системи постійного моніторингу ризиків для оперативного виявлення потенційних загроз і прийняття вчасних заходів для їх управління. Проведення навчання та тренінги для персоналу щодо управління ризиками та їх впливом на роботу підприємства. Залучення співробітників до процесу ідентифікації, аналізу та управління ризиками. Постійне оновлення стратегій управління ризиками, враховуючи зміни в економічному, соціальному та політичному середовищі, що можуть впливати на діяльність підприємства.

Стратегічне партнерство може бути важливим чинником для успішного розвитку ПРАТ «Запоріжкокс». Рекомендується провести оцінку потенційних партнерів, звертаючи увагу на їх досвід, ресурси, репутацію та цілі. Обрати тих, хто має відповідність цілям і стратегії підприємства. Розробити спільні стратегії з потенційними партнерами, враховуючи їхні цілі, очікування та ресурси. Визначити області співпраці та спільні проекти для досягнення спільних цілей. Створити відносини, спрямовані на довгострокову співпрацю та взаємне довіру. Це може включати підписання довгострокових угод або утворення спільних

підприємств. Забезпечити обмін знаннями, технологіями та ресурсами з партнерами. Це дозволить вам використовувати внутрішні ресурси партнерів та спільно розробляти нові ініціативи. Розробити ефективні механізми врегулювання конфліктів та вирішення розбіжностей між партнерами. Важливо забезпечити відкритий та конструктивний діалог для досягнення спільних цілей. Постійно оцінювати результати стратегічного партнерства та коригування стратегії співпраці відповідно до змін в умовах ринку та стратегічних цілях ПРАТ «Запоріжкокс» [34-35].

Для розвитку ПРАТ «Запоріжкокс» можуть бути важливими маркетингові ініціативи, спрямовані на підвищення усвідомленості бренду, розширення клієнтської бази та покращення комунікації з клієнтами. Необхідно провести детальний аналіз ринку, включаючи ідентифікацію конкурентів, потенційних клієнтів та тенденцій ринку. Це допоможе визначити потреби клієнтів та можливості для розвитку бізнесу. Визначити унікальні характеристики продукції ПРАТ «Запоріжкокс» і розробити стратегію позиціонування бренду, щоб виділитися серед конкурентів і привернути увагу клієнтів. Розвивати онлайн присутність бренду через веб-сайт, соціальні медіа та інші цифрові канали. Створити цікавий контент, який відображає цінності та переваги продукції. В перспективах розвитку ПРАТ «Запоріжкокс» - подальше нарощування обсягів виробництва при одночасному покращенні якості продукції і зниженню витрат. При цьому збереження динаміки росту інвестицій у виробництво, збільшення заробітної плати та підвищення соціальних стандартів [36].

Для забезпечення успішної роботи ПРАТ «Запоріжкокс» намічені впровадження нового технологічного обладнання. Пріоритетними у програмі технічного переозброєння і реконструкції ПРАТ «Запоріжкокс» залишаються такі напрямки [37-38]:

– модернізація діючих потужностей;

– розроблення і впровадження новітніх ресурсо- та енергозберігаючих промислових технологій, утилізація відходів промислового виробництва;

– розроблення нових засобів ефективного використання енергетичного господарства;

– розроблення систем автоматичного управління технологіями;

– створення систем ефективного управління якістю продукції.

ПРАТ «Запоріжкокс» системно реалізує комплексну програму з екологічної модернізації виробництва. Проводить масштабну реконструкцію коксових батарей № 5-6. Проекти виконуються поетапно в умовах діючого виробництва. Капітальний ремонт обладнання забезпечить стабільність якісних характеристик коксу і зниження негативного впливу на навколишнє середовище.

У коксовому виробництві використовується технологія утилізації димових газів коксових батарей, яка мінімізує викиди в атмосферу, за рахунок спалювання газів в котлах-утилізаторах. Очищення коксового газу від сірководню до рівня 0,06 г / м куб задовольняє європейським нормам [39-41].

ПРАТ «Запоріжкокс» реалізує проекти з охорони водного басейну річки Дніпро. Понад 15 років підприємство не здійснює скидання води в зовнішні мережі, за рахунок замкнутого циклу виробничих і технологічних процесів.

У 2018 році «Запоріжкокс» виконав капітальний ремонт аеротенка № 7, призначеного для біохімічної очистки стічних вод. Складна система очищення промислових і стічних вод підтримує життєдіяльність мікроорганізмів, які очищують воду від шкідливих домішок до гранично допустимих норм. Після очищення, вода повторно повертається у виробничий цикл підприємства, повністю виключаючи скидання промислових вод підприємства в річку Дніпро [42-46].

У 2019 році на підприємстві введено в експлуатацію другу лінію грануляції електродного пеку. Це дозволило ПРАТ «Запоріжкокс» повністю перейти з виробництва рідкого пеку на гранульований і збільшити його виробництво майже в два рази – до 49 тисяч тон пека на рік. Нове обладнання оснащено технологією утилізації відхідних парів до 99,5 % на установці каталітичного допалювання, що дозволяє практично виключити додаткове навантаження на навколишнє середовище.

Робота всіх виробничих агрегатів постійно контролюється кваліфікованими фахівцями природоохоронних служб підприємства. ПРАТ «Запоріжкокс» системно впорядковує територію підприємства і висаджує нові зелені насадження.

На ПРАТ «Запоріжкокс» з 2008 року функціонує і постійно вдосконалюється інтегрована система менеджменту якості, охорони праці та охорони навколишнього середовища: «Система управління якістю ПРАТ «Запоріжкокс» розроблена, впроваджена і сертифікована міжнародною сертифікаційною компанією «TUV NORD», Germany, the city of Essen відповідно до вимог стандарту ISO 9001:2000 у 2004 році. У 2008 році система управління якістю ПРАТ «Запоріжкокс» підтверджена Сертифікатом відповідності ISO 9001 версії 2008 року».

Також з 2008 року, на основі успішно функціонуючої системи управління якістю (СУЯ), впроваджені системи менеджменту охорони праці та охорони навколишнього середовища, відповідно до вимог міжнародних стандартів OHSAS 18001:2007 та ISO 14001:2004. У квітні 2018 року на ПРАТ «Запоріжкокс» успішно пройшов сертифікаційний аудит СУЯ, підтвердивши її відповідність вимогам міжнародного стандарту ISO 9001 версії 2015 року: «За результатами аудиту, система менеджменту якості ПРАТ «Запоріжкокс» рекомендована міжнародними аудиторами TUV SUD Manaqement Service GmbH до сертифікації системи на трирічний період до червня 2021 року. С 2005 по 2019 роки. завод успішно пройшов наглядові аудити з підтвердженням дії Сертифікатів відповідності вимогам МС ISO 9001» [47].

У майбутньому буде продовжена реалізація заходів, спрямованих на зниження негативного впливу ПРАТ «Запоріжкокс» на природне довкілля за допомогою скорочення рівня викидів, зменшення енергоспоживання, збільшення обсягу утилізації відходів.

Висновки до розділу 2

Перебудова економіки України на ринкових засадах супроводжується все більшим залученням нашої держави до існуючої системи світогосподарських зв’язків. Інтеграція економіки України у світову економіку та її участь у різних видах міжнародного підприємництва підвищують роль і значення управління бізнес-процесами підприємства та експортно-імпортної діяльності. Експортно-імпортна діяльність підприємства, яка здійснюється шляхом проведення комерційних операцій, є істотним елементом механізму управління зовнішньоекономічними зв'язками. Експортно-імпортна діяльність виявляється у формах обміну матеріальними благами, послугами, продуктами інтелектуальної праці, результатами виробничо-технічного співробітництва між країнами.

Коксохімічна промисловість – підгалузь чорної металургії, підприємства якої здійснюють хімічну переробку кам’яного вугілля шляхом коксування (нагрівання без доступу повітря). Має комплексоутворювальне значення: на її базі організовують виробництва з переробки коксу, домених газів, фенолів, смол тощо. Як самостійна галузь виокремилася наприкінці 19 ст. Основною продукцією є кокс, коксовий газ, хімічні продукти коксування.

«Запоріжкокс» – одне з найбільших коксохімічних підприємств України, розташоване в місті Запоріжжя. Виробляє близько 10% всього виробленого в Україні коксу і перебуває в переліку заводів, що мають стратегічне значення для економіки. Отже, проаналізовані дані дають можливість зробити висновок, що основні фінансово-економічні показники загалом відповідають своїм нормативним значенням. Таким чином, ПРАТ «Запоріжкокс» ефективно використовує свої ресурси, в результаті чого його діяльність є прибутковою протягом усього аналізованого періоду не вважаючи на війну в країні.

За останні 5 років ПРАТ «Запоріжкокс» експортували такі види продукції як амонію сульфат, бензол кам’яновугільний, натрію тіосульфат технічний, пек кам'яновугільний електродний гранульований, пек кам'яновугільний

електродний розплавлений, розчин оброблений поглинальний, смола кам’яновугільна, фракція нафталінова. Ефективна реалізація вимагає комплексного підходу та уваги до всіх аспектів процесу, щоб забезпечити стабільну поставку продукції, задоволення потреб клієнтів і успішний розвиток підприємства. Для підвищення експорту бензолу кам'яновугільного підприємству необхідно підвищувати якість своєї продукції та відповідність європейським стандартам. Цього можна досягнути через підвищення якості сировини, а також через модернізацію виробничих процесів, впровадження нових технологій та підвищення стандартів безпеки та якості.

ПРАТ «Запоріжкокс» є однією з провідних компаній у сфері виробництва коксу та зв'язаних з ним продуктів в Україні, але її розвиток залежить від ефективного функціонування й забезпечення умов формування конкурентоспроможності з урахуванням нестабільного ринкового середовища. Існує ряд проблем, головною з яких є конкуренти, які пропонують свою продукцію споживачам за нижчими цінами, більш високої якості та на більш вигідних умовах. Підприємство має постійно підвищувати якість продукції і знижувати ціновий фактор, роблячи свою продукцію конкурентоспроможною.

3 ВДОСКОНАЛЕННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ НА РІЗНИХ РІВНЯХ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕКОНОМІКИ

3.1 Імплементація міжнародного досвіду в розробці стратегії експортно-імпортної діяльності

Перспективи розвитку економіки України нерозривно пов'язані з можливостями експортно-імпортної діяльності. Розширення експорту сприяє активізації міжнародної торгівлі, і, відповідно, забезпечує позитивне сальдо торговельного балансу, що, безпосередньо впливає на стабільність національної економіки.

В умовах поглиблення кризових явищ та економічної нестабільності успішний розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємства визначається вирішенням завдань оцінки результативності такої діяльності з метою підвищення її ефективності.

Для національної економіки, яка тривалий час має від'ємне сальдо торговельного балансу, та, відповідно, змушена компенсувати ці втрати кредитними коштами, питання вдосконалення експортно-імпортної діяльності на основі міжнародного досвіду є актуальним. Одним із можливих варіантів вирішення цього питання є розробка та реалізація ефективних стратегій експортно-імпортної діяльності [48].

Входження України у світове господарство здійснюється завдяки розвитку експортно-імпортної діяльності підприємств. З огляду на це, однією з основних стратегій діяльності підприємств у сучасних соціально-економічних умовах є стратегія розвитку їх експортно-імпортної діяльності.

Підприємства, які займаються експортно-імпортною діяльністю пропонують іноземним виробникам унікальну можливість вийти за межі місцевих кордонів, дозволяючи підприємствам вийти на величезний глобальний ринок. Така диверсифікація зменшує ризик покладатися виключно на один ринок або економіку, зменшуючи вплив економічних спадів або коливань попиту.

Імпортно-експортні підприємства можуть досягти вищої норми прибутку, закуповуючи товари з дешевших регіонів і продаючи їх на ринках з вищими цінами. Вони також пропонують різноманітний асортимент продуктів, що задовольняють уподобання споживачів і сегменти ринку.

Масштабованість дозволяє підприємствам починати з малого та поступово розширювати охоплення ринку. Ці підприємства також забезпечують культурне знайомство, сприяючи особистому та професійному зростанню. Їм також потрібні творчі навички вирішення проблем, щоб подолати труднощі та сприяти інноваціям.

Можливості для спілкування створюють цінну співпрацю та партнерство. Імпортно-експортні підприємства сприяють економічному розвитку, полегшуючи потік товарів, створюючи можливості для працевлаштування та сприяючи міжнародній співпраці. Якщо ви хочете, щоб ваш бізнес був зручним для імпорту та експорту, переконайтеся, що ваш магазин підтримує різні мови.

Коли компанії виходять на міжнародні ринки, вони стикаються зі складними правилами, культурними особливостями та економічними ризиками. Стратегії експорту та імпорту відіграють ключову роль у вирішенні цих викликів і використанні глобальних можливостей [49].

Товари та послуги, якими торгують імпортно-експортні компанії, а також їхні бізнес-стратегії та цільові ринки можуть значно відрізнятися.

Процес створення імпортно-експортного підприємства охоплює різні етапи, такі як проведення дослідження ринку, дотримання законодавчих і нормативних вимог, вибір продукту, встановлення відносин з постачальниками та покупцями, управління логістикою та транспортуванням, фінансове планування, розробка стратегії виходу на ринок, управління ризиками та забезпечення дотримання документації. Зосередившись на цих основних моментах, можна закласти міцну основу для свого професійного успіху.

Розглянемо особливості побудови експортно-імпортних стратегій (рис. 3.1)



Рисунок 3.1 – Особливості побудови експортно-імпортних стратегій

Джерело: [50]

Дослідження ринку та вибір цілей: розуміння: перш ніж занурюватися в експорт чи імпорт, необхідно ретельно дослідити ринок. Проаналізувати потенційні ринки, оцінити попит і визначте цільові країни.

Експортні стратегії [51]:

– Прямий експорт: компанії безпосередньо продають свою продукцію іноземним клієнтам або дистриб'юторам.

– Непрямий експорт: фірми співпрацюють з посередниками (експортними агентами, торговими компаніями), щоб охопити міжнародних клієнтів.

– Експортні консорціуми: кілька компаній об’єднують зусилля для спільного експорту, розподіляючи витрати та ризики.

– Ліцензування та франчайзинг: ліцензування дозволяє іноземним компаніям виробляти та продавати продукцію бренду, тоді як франчайзинг передбачає копіювання успішної бізнес-моделі за кордоном.

Стратегії імпорту [52]:

– Рішення про джерела: імпортери повинні вирішити, чи купувати товар безпосередньо у виробників, чи через посередників.

– Оптимізація ланцюга постачання: ефективна логістика та управління ланцюгом постачання мають вирішальне значення для своєчасного імпорту.

– Дотримання митних правил і тарифів: імпортери орієнтуються в митних правилах і тарифах.

Зменшення ризиків:

– Валютний ризик: коливання обмінних курсів можуть вплинути на прибуток. стратегії хеджування допомагають керувати цим ризиком.

– Політичні та правові ризики: підприємства повинні оцінити геополітичну стабільність і правові рамки.

– Контроль якості та адаптація продукту: забезпечення якості продукту та адаптація до місцевих уподобань мають вирішальне значення.

Державна підтримка та стимули [53]:

– Агентства з просування експорту: Уряди надають ресурси та стимули для збільшення експорту.

– Імпортні субсидії: деякі країни стимулюють імпорт для задоволення внутрішнього попиту.

Успішні стратегії експорту та імпорту вимагають спритності, адаптивності та глибокого розуміння глобальних ринків. Використовуючи ці стратегії та навчаючись на реальних прикладах, підприємства можуть процвітати в динамічному міжнародному середовищі.

У сучасній глобалізованій економіці торгівля відіграє вирішальну роль у визначенні економічного здоров’я та загального добробуту країни. Одним із ключових показників, який використовується для оцінки показників експорту та імпорту країни, є торговий баланс. Торговельний баланс, також відомий як торговельний баланс, вимірює різницю між експортом та імпортом країни за певний період часу. Коли експорт країни перевищує імпорт, кажуть, що вона має позитивний торговий баланс. Це свідчить про те, що країна експортує більше товарів і послуг, ніж імпортує, що призводить до надлишку. Позитивний

торговельний баланс часто розглядається як сприятлива ситуація, оскільки це означає, що країна отримує більше прибутків від свого експорту, що може сприяти економічному зростанню та створенню робочих місць.

З іншого боку, коли імпорт країни перевищує її експорт, кажуть, що вона має негативне сальдо торгівлі. Це означає, що країна більше покладається на імпортні товари та послуги, що може мати різні наслідки для її економіки. Негативний торговельний баланс може призвести до торговельного дефіциту, який означає, що країна витрачає більше на імпорт, ніж отримує від експорту.

На торговий баланс країни впливає кілька чинників. Одним із важливих є конкурентоспроможність її галузей. Якщо промисловість країни може виробляти товари та послуги, які користуються попитом у всьому світі, вона, швидше за все, матиме позитивний торговий баланс. Крім того, вирішальну роль відіграють обмінні курси. Слабша національна валюта може зробити експорт більш конкурентоспроможним, що призведе до позитивного торгового балансу.

Оцінка показників експорту та імпорту країни через торговельний баланс має вирішальне значення для розуміння її економічного стану. Незалежно від того, позитивний чи негативний, торговельний баланс відображає конкурентоспроможність країни та залежність від імпортних товарів. Глибше вивчаючи фактори, що впливають на торговельний баланс, і розглядаючи тематичні дослідження, можна отримати цінну інформацію про економічні перспективи країни.

Активізація інтеграційних процесів у національній економіці та прагнення стати рівноправним гравцем у світовому продовольчому просторі зумовлює необхідність максимального використання природо-ресурсного потенціалу та узгодження цілей і завдань зовнішньоекономічної політики, ключовим елементом якої є міжнародна торгівля.

За результатами статистичних досліджень в Україні, як і розвинених країнах світу, менше 5% населення. Враховуючи те, що країна є виробником значних обсягів продовольства, ймовірність виникнення проблем із продовольчою безпекою є нижчою. При цьому є певні виклики, адже значна

кількість населення більше 50% свого доходу витрачає на продукти харчування, структура якого є нераціональною, виникає проблема забезпечення переробних підприємств сировиною тощо.

Незважаючи на складні умови виробництва та експорту, які виникають внаслідок військової агресії, Україна продовжує підтримувати та посилювати свої позиції на світовому продовольчому ринку, дотримуючись правил міжнародної торгівлі, мінімізуючи ризики та будуючи ефективну логістику задля відстоювання національних інтересів на світовому рівні.

3.2 Напрями вдосконаленні експортно-імпортних операцій на мікроекономічному та макроекономічному рівнях в умовах євроінтеграції

На сьогоднішній день перед Україною стоїть стратегічне завдання – це вдосконалення національної системи підтримки експорту на базі створення комплексної та повноцінної експортної інфраструктури, що міститиме увесь арсенал заходів та інструментів для підтримки українських експортерів та підвищення їх конкурентоспроможності на світових ринках. Від успішної реалізації цього завдання буде залежати, чи зможе Україна інтегруватися у світову економічну систему або залишиться сировинною базою розвинених країн. Механізми розвитку експорту забезпечать появу нових об’єктів та суб’єктів експортної діяльності в Україні (галузі, підприємства, продукти, ринки). Механізми підтримки експорту сприятимуть забезпеченню ефективної експортної діяльності вітчизняних підприємств (законодавчі, фінансові, інформаційні). Механізми стимулювання експорту дозволять зацікавити підприємства до виходу на зовнішні ринки (зовнішньоекономічні, соціальні, законодавчі, фінансові, інформаційні).

До основних механізмів розвитку експорту належать [54]:

– розвиток державно-приватного партнерства в інноваційних галузях;

– створення сприятливих умов для здійснення експорту;

– зниження трансакційних витрат на здійснення зовнішньоторговельної діяльності (митне та зовнішньоторговельне регулювання);

– активізація участі в регіональних інтеграційних об’єднаннях та угрупованнях;

– ефективна та виважена міжнародна політика у сфері зовнішньої торгівлі відповідно до національних економічних інтересів;

– проведення державними структурами досліджень, необхідних експортерам для виходу на нові ринки;

– допомога у створенні експортних об’єднань та корпорацій;

– державне інвестування в експортні галузі, які не досить цікаві приватним інвесторам;

– стимулювання розробки і створення інноваційної продукції (державні програми інноваційного розвитку);

– створення нових секторів і видів економічної діяльності та їх розвиток;

– розвиток системи довгострокового інвестиційного кредитування.

Розвиток визначається як тісно взаємозв'язаний процес кількісних і якісних перетворень. Кількісні зміни – зростання – це збільшення або зменшення складових частин організації. Якісні зміни – це перетворення структури і функцій організації, її частин і елементів. Останні необов'язково повинні супроводжуватися зміною кількісних характеристик [55].

Розвиток як категорію можна розглядати із декількох позицій, а саме: розвиток як процес (рух), як результат, як властивість, як закономірність, як динаміку.

Оптимізація будь-якого процесу має призвести до покращення стану об’єкта та його результатів, саме це і є метою розвитку. Формуючи стратегічні плани, підприємство розраховує досягнути певних показників, що сприятимуть поліпшенню фінансового стану. У напрямку зовнішньоекономічної діяльності – це збільшення обсягів збуту продукції за рахунок розширення ринків збуту [56].

До критеріїв визначення пріоритетності галузей необхідно віднести [57]:

– ступінь наукоємності продукції (інноваційність);

– динаміку попиту на продукцію на світових ринках;

– мультиплікативний ефект від нарощування виробництва продукції що експортується;

– економічну ефективність експорту продукції.

До основних механізмів розвитку експорту належать [57]:

– розвиток державно-приватного партнерства в інноваційних галузях;

– створення сприятливих умов для здійснення експорту;

– зниження трансакційних витрат на здійснення зовнішньоторговельної діяльності (митне та зовнішньоторговельне регулювання);

– активізація участі в регіональних інтеграційних об’єднаннях та угрупованнях;

– ефективна та виважена міжнародна політика у сфері зовнішньої торгівлі відповідно до національних економічних інтересів;

– проведення державними структурами досліджень, необхідних експортерам для виходу на нові ринки;

– допомога у створенні експортних об’єднань та корпорацій;

– державне інвестування в експортні галузі, які не досить цікаві приватним інвесторам;

– стимулювання розробки і створення інноваційної продукції (державні програми інноваційного розвитку);

– створення нових секторів і видів економічної діяльності та їх розвиток;

– розвиток системи довгострокового інвестиційного кредитування.

Першочерговим завданням впровадження певних механізмів підтримки експорту є необхідність визначення галузей, що потребують підтримки, і того, на яких етапах реалізації Стратегії вони є пріоритетними для держави.

До критеріїв визначення пріоритетності галузей необхідно віднести []:

– ступінь наукоємності продукції (інноваційність);

– динаміку попиту на продукцію на світових ринках;

– мультиплікативний ефект від нарощування виробництва продукції що експортується;

– економічну ефективність експорту продукції.

Основними результатами виконання рекомендацій будуть забезпечення збалансованого стану зовнішньої торгівлі України, зниження ризиків, пов’язаних з експортом українських товарів та послуг, покращення структури експорту стосовно збільшення експорту продукції з високою часткою доданої вартості, спрощення умов доступу національних виробників та експортерів до ринків країн світу, створення нових робочих місць, збільшення надходжень до бюджетів усіх рівнів, покращення міжнародного іміджу України тощо.

Висновки до розділу 3

Перспективи розвитку економіки України нерозривно пов’язані з можливостями експортно-імпортної діяльності. Розширення експорту сприяє активізації міжнародної торгівлі, і, відповідно, забезпечує позитивне сальдо торговельного балансу, що, безпосередньо впливає на стабільність національної економіки. В умовах поглиблення кризових явищ та економічної нестабільності успішний розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємства визначається вирішенням завдань оцінки результативності такої діяльності з метою підвищення її ефективності. Для національної економіки, яка тривалий час має від’ємне сальдо торговельного балансу, та, відповідно, змушена компенсувати ці втрати кредитними коштами, питання вдосконалення експортно-імпортної діяльності на основі міжнародного досвіду є актуальним. Одним із можливих варіантів вирішення цього питання є розробка та реалізація ефективних стратегій експортно-імпортної діяльності. Незважаючи на складні умови виробництва та експорту, які виникають внаслідок військової агресії, Україна продовжує підтримувати та посилювати свої позиції на світовому продовольчому ринку, дотримуючись правил міжнародної торгівлі, мінімізуючи ризики та будуючи ефективну логістику задля відстоювання національних інтересів на світовому рівні.

На сьогоднішній день перед Україною стоїть стратегічне завдання – це вдосконалення національної системи підтримки експорту на базі створення комплексної та повноцінної експортної інфраструктури, що міститиме увесь арсенал заходів та інструментів для підтримки українських експортерів та підвищення їх конкурентоспроможності на світових ринках. Від успішної реалізації цього завдання буде залежати, чи зможе Україна інтегруватися у світову економічну систему або залишиться сировинною базою розвинених країн. Механізми розвитку експорту забезпечать появу нових об’єктів та суб’єктів експортної діяльності в Україні (галузі, підприємства, продукти, ринки). Механізми підтримки експорту сприятимуть забезпеченню ефективної експортної діяльності вітчизняних підприємств (законодавчі, фінансові, інформаційні). Механізми стимулювання експорту дозволять зацікавити підприємства до виходу на зовнішні ринки (зовнішньоекономічні, соціальні, законодавчі, фінансові, інформаційні).

ВИСНОВКИ

Кваліфікаційна робота магістра містить нові підходи до виконання наукового завдання, яке пов’язане з міжнародними практиками соціального підприємництва та можливостями їх імплементації в національній економіці . У результаті дослідження сформульовано такі висновки і пропозиції:

а) Міжнародна економічна діяльність (МЕД) – діяльність економічних суб’єктів, в першу чергу підприємств, в міжнародній сфері, на міжнародному ринку. Виділяють такі види МЕД: експорт/імпорт товарів і послуг; ліцензування, франчайзинг; господарська діяльність за кордоном; інвестування за кордоном. Імпорт – це товар або послуга, придбані в одній країні, які були вироблені в іншій. Імпорт та експорт є складовими міжнародної торгівлі. Якщо вартість імпорту країни перевищує вартість її експорту, країна має негативне сальдо торговельного балансу, також відоме як торговельний дефіцит. Країни, швидше за все, імпортуватимуть товари чи послуги, які їхня внутрішня промисловість не може виробляти так само ефективно чи дешево, як країна-експортер. Країни також можуть імпортувати сировину або товари, недоступні в межах їхніх кордонів. Наприклад, багато країн імпортують нафту, тому що вони не можуть виробляти її всередині країни або не можуть виробляти достатньо для задоволення попиту. Експорт – це товари та послуги, які країна виробляє всередині країни або в межах своєї країни та продає покупцям в іншій країні. Експорт та імпорт є складовими міжнародної торгівлі, яка являє собою обмін товарами та послугами між країнами. Торговельні бар'єри, такі як тарифи, податки на імпорт і субсидії, фінансування, що надається вітчизняним підприємствам, можуть вплинути на експортний потік країни.

б) Ефективні операції з імпорту та експорту є важливими для компаній, які працюють на світовому ринку. Впроваджуючи ці найкращі практики, компанії можуть підвищити ефективність, мінімізувати ризики та підвищити рівень задоволеності клієнтів. Зосередьтеся на ефективному управлінні документацією, дотриманні правил торгівлі, чіткій комунікації та співпраці,

видимості ланцюга постачання, управлінні ризиками, ефективному транспортуванні та логістиці та постійному вдосконаленні. Впроваджуючи ці практики, підприємства можуть оптимізувати свої імпортні та експортні операції та досягти успіху в динамічному світі міжнародної торгівлі.

в) Перебудова економіки України на ринкових засадах супроводжується все більшим залученням нашої держави до існуючої системи світогосподарських зв'язків. Інтеграція економіки України у світову економіку та її участь у різних видах міжнародного підприємництва підвищують роль і значення управління бізнес-процесами підприємства та експортно-імпортної діяльності. Експортно-імпортна діяльність підприємства, яка здійснюється шляхом проведення комерційних операцій, є істотним елементом механізму управління зовнішньоекономічними зв'язками. Експортно-імпортна діяльність виявляється у формах обміну матеріальними благами, послугами, продуктами інтелектуальної праці, результатами виробничо-технічного співробітництва між країнами.

г) Коксохімічна промисловість – підгалузь чорної металургії, підприємства якої здійснюють хімічну переробку кам'яного вугілля шляхом коксування (нагрівання без доступу повітря). Має комплексоутворювальне значення: на її базі організовують виробництва з переробки коксу, домених газів, фенолів, смол тощо. Як самостійна галузь виокремилася наприкінці 19 ст. Основною продукцією є кокс, коксовий газ, хімічні продукти коксування. ПРАТ «Запоріжкокс» – одне з найбільших коксохімічних підприємств України, розташоване в місті Запоріжжя. Виробляє близько 10% всього виробленого в Україні коксу і перебуває в переліку заводів, що мають стратегічне значення для економіки. Отже, проаналізовані дані дають можливість зробити висновок, що основні фінансово-економічні показники загалом відповідають своїм нормативним значенням. Таким чином, ПРАТ «Запоріжкокс» ефективно використовує свої ресурси, в результаті чого його діяльність є прибутковою протягом усього аналізованого періоду не вважаючи на війну в країні.

д) За останні 5 років ПРАТ «Запоріжкокс» експортували такі види продукції як амонію сульфат, бензол кам’яновугільний, натрію тіосульфат технічний, пек кам'яновугільний електродний гранульований, пек кам'яновугільний електродний розплавлений, розчин оброблений поглинальний, смола кам’яновугільна, фракція нафталінова. Ефективна реалізація вимагає комплексного підходу та уваги до всіх аспектів процесу, щоб забезпечити стабільну поставку продукції, задоволення потреб клієнтів і успішний розвиток підприємства. Для підвищення експорту бензолу кам'яновугільного підприємству необхідно підвищувати якість своєї продукції та відповідність європейським стандартам. Цього можна досягнути через підвищення якості сировини, а також через модернізацію виробничих процесів, впровадження нових технологій та підвищення стандартів безпеки та якості.

е) ПРАТ «Запоріжкокс» є однією з провідних компаній у сфері виробництва коксу та зв'язаних з ним продуктів в Україні, але її розвиток залежить від ефективного функціонування й забезпечення умов формування конкурентоспроможності з урахуванням нестабільного ринкового середовища. Існує ряд проблем, головною з яких є конкуренти, які пропонують свою продукцію споживачам за нижчими цінами, більш високої якості та на більш вигідних умовах. Підприємство має постійно підвищувати якість продукції і знижувати ціновий фактор, роблячи свою продукцію конкурентоспроможною.

ж) Перспективи розвитку економіки України нерозривно пов’язані з можливостями експортно-імпортної діяльності. Розширення експорту сприяє активізації міжнародної торгівлі, і, відповідно, забезпечує позитивне сальдо торговельного балансу, що, безпосередньо впливає на стабільність національної економіки. В умовах поглиблення кризових явищ та економічної нестабільності успішний розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємства визначається вирішенням завдань оцінки результативності такої діяльності з метою підвищення її ефективності. Для національної економіки, яка тривалий час має від’ємне сальдо торговельного балансу, та, відповідно, змушена компенсувати ці втрати кредитними коштами, питання вдосконалення експортно-імпортної

діяльності на основі міжнародного досвіду є актуальним. Одним із можливих варіантів вирішення цього питання є розробка та реалізація ефективних стратегій експортно-імпортної діяльності. Незважаючи на складні умови виробництва та експорту, які виникають внаслідок військової агресії, Україна продовжує підтримувати та посилювати свої позиції на світовому продовольчому ринку, дотримуючись правил міжнародної торгівлі, мінімізуючи ризики та будуючи ефективну логістику задля відстоювання національних інтересів на світовому рівні.

з) На сьогоднішній день перед Україною стоїть стратегічне завдання – це вдосконалення національної системи підтримки експорту на базі створення комплексної та повноцінної експортної інфраструктури, що міститиме увесь арсенал заходів та інструментів для підтримки українських експортерів та підвищення їх конкурентоспроможності на світових ринках. Від успішної реалізації цього завдання буде залежати, чи зможе Україна інтегруватися у світову економічну систему або залишиться сировинною базою розвинених країн. Механізми розвитку експорту забезпечать появу нових об’єктів та суб’єктів експортної діяльності в Україні (галузі, підприємства, продукти, ринки). Механізми підтримки експорту сприятимуть забезпеченню ефективної експортної діяльності вітчизняних підприємств (законодавчі, фінансові, інформаційні). Механізми стимулювання експорту дозволять зацікавити підприємства до виходу на зовнішні ринки (зовнішньоекономічні, соціальні, законодавчі, фінансові, інформаційні).

ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАНЬ

1. Новицький В. Є. Міжнародна економічна діяльність України: Підручник. Київ: КНЕУ, 2003. 948 с.

2. Суть та форми міжнародної економічної діяльності. URL: http://dismal-science.com/international-economics/11-sut-ta-formi-mzhnarodnoyi-ekonomchnoyi-dyalnost.html.

3. Кредисов А., Дерев'янко О. Конкурентоспроможність країни та стратегія її експорту на світовому ринку. *Економіка України*. 1997. №5. С. 55–62.

4. Зовнішньоекономічні операції і контракти [Навч. посіб.] /В. В. Козик, Л. А. Панкова, Я. С. Крап'як, О. Ю. Григор'єв, А. О. Босак. – 2-ге вид. Київ: Центр навчальної літератури, 2004. 608 с. URL: http://pidruchniki.com/13761025/ekonomika/zovnishnotorgovi_operatsiyi.

5. Бевзюк В. Ф. Організація експортно-імпортних операцій на підприємстві та шляхи їх удосконалення. Наукове товариство Івана Кушніра URL: http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=42785.

6. Голованенко Н. Особливості експортно-імпортних операцій підприємства України. *Вісник Черкаського університету*. 2015. С. 60–62.

7. Калініна О. Стан та перспективи розвитку експортно-імпортних операцій підприємств. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2017. № 2. С. 146–149.

8. Кальченко Т. Глобальна економіка: методологія системних досліджень: монографія. Київ: КНЕУ, 2016. 248 с.

9. Комарцова О. Аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства. *Управління ризиком*. 2016. № 12 (109). С. 47–48.

10. Решетняк К. Експортно-імпортні операції як основа зовнішньоекономічної діяльності підприємства. *Управління розвитком*. 2017. № 3. С. 30–32.

11. Новицький В.Є. Міжнародна економічна діяльність України: Підручник. Київ: КНЕУ, 2003. 948 с.

12. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: Навч. посіб. Київ: Знання, 2004. 654 с.

13. Пономаренко В.С., Ястремская Е.Н., Луховский В.М. Механизм управления предприятием: стратегический аспект. Харків: Изд. ХГЭУ. 2002. 252 с.

14. Орлов О.О. Планування діяльності промислового підприємства. Підручник. Київ: Скарби, 2002. 336 с.

15. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Підручник для вузів / І.В. Багрова та ін.; за ред. д-ра екон. наук, проф. І.В. Багрової. Київ, ЦНЛ, 2004. 580 с.

16. Вічевич А.М., Максимець О.В. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності. Навч. посібник. Львів: Афіша, 2004. 140 с.

17. Дахно І.І. Міжнародна торгівля: Навч. посіб. Київ: МАУП, 2003. 296 с.

18. Бутинець Ф.Ф., Жиглей І.В., Пархоменко В.М. Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності. За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця; 2-е вид., доп. і перероб. Житомир: ІШ «Рута», 2001. 544 с.

19. Макогон Ю.В. Кравченко В.А. Кравцова В.В. Зовнішньоекономічна діяльність: організація, управління, прогнозування. Донецьк, 2004. 160.

20. Циганкова Т.М., Петренко Л.П., Кальченко Т.В., Міжнародна торгівля: Навч. посіб.-К: КНЕУ, 2001. 488 с.

21. Ковтун Е.О., Романчук Р.А., Савчук В.В. Управління експортно-імпортними операціями підприємства. *Східна європа: економіка, бізнес та управління*. 2018. Випуск 6. С. 205–209.

22. Філіпенко А. С. Міжнародні торгівельні зв'язки України: генезис і структура. Київ: Знання України, 2008. 223 с.

23. Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ / Т. М. Циганкова, А. О. Олефір, О. В. Фурсова, Д. А. Войчак,

М. А. Войчак ; кер. авт. кол. Т. М. Циганкова. Київ: Київ. нац. екон. ун-т, 2003. 660 с.

24. Шнирков О. І. Україна – Європейський Союз: економіка, політика, право /О. І. Шнирков, В. В. Копійка, В. І. Муравйов. Київ: ВЦ Київ. ун-т, 2006. 268 с.

25. Толстой М.М. Коксохімічна промисловість Енциклопедія Сучасної України. Редкол.: Дзюба І.М., Жуковський А.І., Железняк М.Г. [та ін.]. НАН України. Інститут енциклопедичних досліджень НАН України. 2013. URL: https://esu.com.ua/article-8078.

26. «Правила технічної експлуатації коксохімічних підприємств»-УКРКОКС. Харків. 2017.

27. Бланк І. О. Управління фінансами підприємства: підручник. Київ : нац. торг.-екон. ун-т, 2006. 780 с.

28. Фаріон А. І., Лучко М. Р., Жукевич С. М. Фінансовий аналіз: навч. посіб. Тернопіль: ТНЕУ, 2016. 304 с.

29. Уолш К. Ключові фінансові показники. Аналіз та управління розвитком підприємства. Київ: Наукова думка, 2001. 367 с.

30. Clarity Project. URL: https://clarity-project.info/edr/00191224/finances?current_year=2022.

31. UA Опендатабот. URL: https://opendatabot.ua/c/00191224.

32. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України (Відомості Верховної Ради УРСР (ВВР), 1991, № 29, ст. 377). URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12.

33. Офіційний сайт ПРАТ «Запоріжкокс». URL: https://zaporozhcoke.com/istorija/.

34. Офіційний сайт ПРАТ «Запоріжкокс» URL: https://zaporozhcoke.com/.

35. Білецький В. С. Мала гірнича енциклопедія: у 3 т. Східний видавничий дім. Том 3. 2013. 644 с.

36. Бачевський Б. Є. Потенціал і розвиток підприємства: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2009. 400 с.

37. Бланк І. О. Управління фінансами підприємства: підручник. Київ : нац. торг.-екон. ун-т, 2006. 780 с.

38. Кріцман В. А., Станцо В. В.. Енциклопедичний словник юного хіміка / Упоряд. Педагогіка.1982. 368 с.

39. Проміжна інформація емітента цінних паперів ПРАТ «Запоріжкокс». URL: https://zaporozhcoke.com/img/akcionerov/Aydit2018/zvitproypravlinnya2018.pdf.

40. Фаріон А. І., Лучко М. Р., Жукевич С. М. Фінансовий аналіз: навч. посіб. Тернопіль: ТНЕУ, 2016. 304 с.

41. Довідник коксохіміка. Том 6 «Економіка, організація й керування коксохімічним підприємством». Харків. 2014. 650 с.

42. Довідник коксохіміка. Том 3 «Уловлювання і переробка хімічних продуктів коксування». Харків. 2014. 845 с.

43. Петренко В. А., Шевченко О. М., Шубін Є. С. Управління якістю на підприємстві: навч. посіб. КДТУ. Кіровоград, 2002. 262 с.

44. Пономаренко В. С. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства: підруч. Харків: ВД «ІНЖЕК», 2008. 328 с.

45. Уолш К. Ключові фінансові показники. Аналіз та управління розвитком підприємства. Київ: Наукова думка, 2001. 367 с.

46. Останкова Л. А. Аналіз, моделювання та управління економічними ризиками: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2011. 256 с.

47. Ефективність охорони навколишньої середи на коксохімічних підприємствах України. Екологія та промисловість. 2006. 386 с.

48. Білошапка В. А., Загорій Г. В. Стратегічне управління: принципи і міжнародна практика: монографія. Київ: КНЕУ, 2008. 352 с.

49. Балюк Ю. С. Сучасні стратегії експортно-імпортної діяльності промислових підприємств та їх обґрунтування. Бізнес Інформ. 2022. № 5. С. 100–107.

50. Export And Import Strategies. Faster Capital. URL: https://fastercapital.com/topics/export-and-import-strategies.html.

51. Зборовська Ю. Л. Формування стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємств АПК України в контексті глобалізації. Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В. В. Докучаєва. Серія «Економічні науки». 2014. № 5. С. 108–116.

52. Марченко В. М., Лебєдєва Н. П. Стратегія експортної діяльності суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності. Економіка і суспільство. 2017. Вип. 13. С. 592–596. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/13_ukr/99.pdf.

53. Мостенська Т. Л., Карнаух О. Ю. Основні аспекти формування та оцінки стратегії імпорту підприємств малого бізнесу. Проблеми системного підходу в економіці. 2011. № 2. URL: http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/732/1/339.pdf

54. Наливайко А. П., Решетняк Т. І., Євдокимова Н. М. Стратегія підприємства: адаптація організацій до впливу світових суспільно-економічних процесів: монографія. Київ: КНЕУ, 2013. 454 с.

55. Export And Import Strategies. Faster Capital. URL: https://fastercapital.com/topics/export-and-import-strategies.html.

56. Дейнеко Л.В. Світові виклики та забезпечення продовольством та роль України в їх подоланні. Економічний вісник університету. Економіка та управління. Випуск № 34/1. С. 48-55.

57. WITS. World Integrated Trade Solution. Washington, DC: World Bank. https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/Country/UKR/Year/2021/TradeFlow/EXPIMP/Partner/all/Product/16-24_FoodProd.

ДОДАТОК А

Декларація
академічної доброчесності
здобувача вищої освіти ЗНУ

Я, Чавдар Олена Олександрівна, студентка 2 курсу магістратури, форми навчання денна, факультету економічного, спеціальності_051 «Економіка», адреса електронної пошти lialechka0406@gmail.com:

- підтверджую, що написана мною кваліфікаційна робота на тему «Експортно-імпортні операції в умовах Євроінтеграції України» відповідає вимогам академічної доброчесності та не містить порушень, що визначені у ст. 42 Закону України «Про освіту», зі змістом яких ознайомлена;
- заявляю, що надана мною для перевірки електронна версія роботи є ідентичною її друкованій версії;
- згодна на перевірку моєї роботи на відповідність критеріям *академічної доброчесності у будь-який спосіб, у тому числі за допомогою* Інтернет-системи, а також на архівування роботи в базі даних цієї системи.

Дата_____ Підпис_____ Чавдар А.О.
Дата_____ Підпис_____ Селіщева А.В.

ДОДАТОК Б

Інформація про ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО «Запоріжкокс»

ЄДРПОУ	00191224
Назва	ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО «Запоріжкокс» (ПРАТ «Запоріжкокс»)
Організаційна форма	Акціонерне товариство
Адреса	69600, ЗАПОРІЗЬКА область, місто ЗАПОРІЖЖЯ, вулиця ДІАГОНАЛЬНА, будинок4
Запис в ЄДР	69600, Запорізька обл., м. Запоріжжя, вул. Діагональна, буд.4
Стан	Зареєстровано
Дата реєстрації	20.12.1993
Номер запису	11031200000000011
Уповноважені особи	Бехтер Олександр Анатолійович – підписант (керівник; виконуючий обов'язки Генерального директора з 24.12.2022 року до дати відкликання (припинення) повноважень
Бухгалтер	Бутенко Тетяна Володимирівна
Статутний капітал	1193252.80 грн
Засновники	АКЦІОНЕРИ ТОВАРИСТВА
Внесок	1193252.80 грн, 100% АХМЕТОВ РІНАТ ЛЕОНІДОВИЧ — Бенефіціар Україна 01001, м. Київ, вул. Паторжинського, буд.14, к.34
Види діяльності	19.10 Виробництво коксу та коксопродуктів
	20.13 Виробництво інших основних неорганічних хімічних речовин
	20.14 Виробництво інших основних органічних хімічних речовин
	20.15 Виробництво добрив і азотних сполук
	35.21 Виробництво газу
	52.21 Допоміжне обслуговування наземного транспорту
	85.32 Професійно-технічна освіта
Контакти	+38(061)219-08-36 +38(061)283-92-10 office.zaporizhcoke@metinvestholding.com
Перебуває на обліку:	ДЕРЖАВНА СЛУЖБА СТАТИСТИКИ УКРАЇНИ #37507880 Дата взяття на облік: 16.06.1994
	СХІДНЕ МІЖРЕГІОНАЛЬНЕ УПРАВЛІННЯ ДПС ПО РОБОТІ З ВЕЛИКИМИ ПЛАТНИКАМИ ПОДАТКІВ #43968079 Дата взяття на облік: 15.03.1991 Номер взяття на облік: 08/26-0024
Податки:	Податковий борг: Відсутній
	Борг по ЄСВ: Відсутній
Великий платник податків:	Є в реєстрі

ДОДАТОК В

Баланс (Звіт про фінансовий стан) за2023рік.

Актив

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного періоду, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
I. Необоротні активи Нематеріальні активи	1000	482.00	239.00
первісна вартість	1001	16 472.00	16 287.00
накопичена амортизація	1002	15 990.00	16 048.00
Незавершені капітальні інвестиції	1005	282 092.00	383 651.00
Основні засоби	1010	2 036 341.00	1 809 725.00
первісна вартість	1011	3 273 079.00	3 382 288.00
знос	1012	1 236 738.00	1 572 563.00
Інвестиційна нерухомість	1015	0.00	
первісна вартість	1016	0.00	
знос	1017	0.00	
Довгострокові біологічні активи	1020	0.00	
первісна вартість	1021	0.00	
накопичена амортизація	1022	0.00	
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0.00	
інші фінансові інвестиції	1035	0.00	
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0.00	
Відстрочені податкові активи	1045	0.00	46 367.00
Гудвіл	1050	0.00	
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0.00	
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0.00	
Інші необоротні активи	1090	0.00	
Усього за розділом I	1095	2 318 915.00	2 239 982.00
II. Оборотні активи. Запаси	1100	872 384.00	651 017.00
Виробничі запаси	1101	603 824.00	353 973.00
Незавершене виробництво	1102	131 301.00	118 932.00
Готова продукція	1103	122 750.00	178 112.00
Товари	1104	14 509.00	
Поточні біологічні активи	1110	0.00	
Депозити перестрахування	1115	0.00	
Векселі одержані	1120	0.00	
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	10 974 752.00	19 884 141.00

Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	8 711.00	13 656.00
з бюджетом	1135	94 914.00	18 848.00
у тому числі з податку на прибуток	1136	8 240.00	
з нарахованих доходів	1140	0.00	
із внутрішніх розрахунків	1145	0.00	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	90 127.00	90 487.00
Поточні фінансові інвестиції	1160	0.00	
Гроші та їх еквіваленти	1165	24 704.00	46 323.00
Готівка	1166	0.00	
Рахунки в банках	1167	24 704.00	46 323.00
Витрати майбутніх періодів	1170	69 769.00	105 417.00
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0.00	
у тому числі в: резервах довгострокових зобов’язань	1181	0.00	
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0.00	
резервах незароблених премій	1183	0.00	
інших страхових резервах	1184	0.00	
Інші оборотні активи	1190	0.00	
Усього за розділом II	1195	12 135 361.00	20 809 889.00
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0.00	
Баланс	1300	14 454 276.00	23 049 871.00

ДОДАТОК Г

Баланс (Звіт про фінансовий стан) за 2023рік.

Пасив

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного періоду, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
І. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1 193.00	1 193.00
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0.00	
Капітал у дооцінках	1405	708 221.00	600 329.00
Додатковий капітал	1410	87 771.00	87 771.00
Емісійний дохід	1411	0.00	
Накопичені курсові різниці	1412	0.00	
Резервний капітал	1415	12 366.00	12 366.00
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	2 886 678.00	3 392 011.00
Неоплачений капітал	1425	0.00	
Вилучений капітал	1430	0.00	
Інші резерви	1435	0.00	
Усього за розділом І	1495	3 696 229.00	4 093 670.00
ІІ. Довгострокові зобов’язання і забезпечення Відстрочені податкові зобов’язання	1500	19 467.00	
Пенсійні зобов’язання	1505	205 006.00	226 644.00
Довгострокові кредити банків	1510	0.00	
Інші довгострокові зобов’язання	1515	10 253.00	7 407.00
Довгострокові забезпечення	1520	0.00	
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0.00	
Цільове фінансування	1525	0.00	
Благодійна допомога	1526	0.00	
Страхові резерви	1530	0.00	
у тому числі: резерв довгострокових зобов’язань	1531	0.00	
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	0.00	
резерв незароблених премій	1533	0.00	
інші страхові резерви	1534	0.00	
Інвестиційні контракти	1535	0.00	
Призовий фонд	1540	0.00	
Резерв на виплату джек-поту	1545	0.00	

Усього за розділом II	1595	234 726.00	234 051.00
III. Поточні зобов’язання і забезпечення Короткострокові кредити банків	1600	0.00	
Векселі видані	1605	0.00	
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов’язаннями	1610	4 275.00	3 703.00
товари, роботи, послуги	1615	8 128 885.00	16 105 236.00
розрахунками з бюджетом	1620	7 263.00	77 923.00
у тому числі з податку на прибуток	1621	0.00	71 603.00
розрахунками зі страхування	1625	2 162.00	2 378.00
розрахунками з оплати праці	1630	7 755.00	8 836.00
за одержаними авансами	1635	5 558.00	3 334.00
за розрахунками з учасниками	1640	1 727 900.00	1 727 900.00
із внутрішніх розрахунків	1645	0.00	
за страховою діяльністю	1650	0.00	
Поточні забезпечення	1660	22 425.00	23 238.00
Доходи майбутніх періодів	1665	0.00	
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0.00	
Інші поточні зобов’язання	1690	617 098.00	769 602.00
Усього за розділом III	1695	10 523 321.00	18 722 150.00
IV. Зобов’язання, пов’язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0.00	
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0.00	
Баланс	1900	14 454 276.00	23 049 871.00

ДОДАТОК Д

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за 2023рік.

Фінансові результати

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	15 871 128.00	15 805 716.00
Чисті зароблені страхові премії	2010	0.00	
Премії підписані, валова сума	2011	0.00	
Премії, передані у перестрахування	2012	0.00	
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0.00	
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0.00	
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	14 587 573.00	14 286 347.00
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0.00	
Валовий: прибуток	2090	1 283 555.00	1 519 369.00
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов’язань	2105	0.00	
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0.00	
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0.00	
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0.00	
Інші операційні доходи	2120	40 829.00	107 635.00
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0.00	
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0.00	
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	0.00	
Адміністративні витрати	2130	135 589.00	142 710.00
Витрати на збут	2150	113 250.00	118 234.00
Інші операційні витрати	2180	538 609.00	1 624 779.00
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0.00	
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0.00	
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	536 936.00	
збиток	2195	258 719.00	
Дохід від участі в капіталі	2200	0.00	
Інші фінансові доходи	2220	1 350.00	2 778.00
Інші доходи	2240	758.00	1 239.00

Дохід від благодійної допомоги	2241	0.00	
Фінансові витрати	2250	50 197.00	46 991.00
Втрати від участі в капіталі	2255	0.00	
Інші витрати	2270	1 237.00	2 432.00
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0.00	
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	487 610.00	
збиток	2295	304 125.00	
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-87 769.00	54 743.00
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0.00	
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	399 841.00	
збиток	2355	249 382.00	

Сукупний дохід за 2023 рік.

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-752.00	-388.00
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0.00	
Накопичені курсові різниці	2410	0.00	
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0.00	
Інший сукупний дохід	2445	-2 175.00	176 288.00
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-2 927.00	175 900.00
Податок на прибуток, пов’язаний з іншим сукупним доходом	2455	-527.00	31 662.00
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-2 400.00	144 238.00
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	397 441.00	-105 144.00

Елементи операційних витрат за 2023 рік.

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Матеріальні затрати	2500	13 500 007.00	12 732 796.00
Витрати на оплату праці	2505	193 281.00	186 870.00
Відрахування на соціальні заходи	2510	41 562.00	41 028.00
Амортизація	2515	384 599.00	400 305.00
Інші операційні витрати	2520	1 548 735.00	5 593 896.00
Разом	2550	15 668 184.00	18 954 895.00

Розрахунок показників прибутковості акцій за 2023 рік.

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, грн	За аналогічний період попереднього року, грн
Середньорічна кількість простих акцій	2600	119 325 280.00	119 325 280.00
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	119 325 280.00	119 325 280.00
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	3.35	-2.09
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	3.35	-2.09
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0.00	

ДОДАТОК Е

Довідка про експорт продукції за країнами призначення 2019-2023 рр.

Довідка про експорт продукціїї за країнами призначення 2019-2023 рр.						
Продукція	Країна-експортер	Сумма по полю 2019	Сумма по полю 2020	Сумма по полю 2021	Сумма по полю 2022	Сумма по полю 2023
Амонію сульфат	Швейцарія	3310	0	0	0	0
Амонію сульфат Итог		**3310**	**0**	**0**	**0**	**0**
Бензол кам'яновугільний	Польща	5200	5600	4800	600	6500
	Чехія	9400	7000	8500	7000	8000
Бензол кам'яновугільний Итог		**14600**	**12600**	**13300**	**7600**	**14500**
Натрію тіосульфат технічний	Білорусь	21	0	20	40	0
Натрію тіосульфат технічний Итог		**21**	**0**	**20**	**40**	**0**
Пек кам'яновугільний електродний гранульований	Албанія	0	0	0	0	215
	Білорусь	0	2	0	0	0
	Росія	30000	20500	19500	1050	0
	Румунія	0	0	0	5060	3800
	Швейцарія	4070	6400	0	1550	0
Пек кам'яновугільний електродний гранульований Итог		**34070**	**26902**	**19500**	**7660**	**4015**
Пек кам'яновугільний електродний розплавлений	Росія	5400	0	0	0	0
Пек кам'яновугільний електродний розплавлений Итог		**5400**	**0**	**0**	**0**	**0**
Розчин оброблений поглинальний	Білорусь	570	600	470	89,57075	0
Розчин оброблений поглинальний Итог		**570**	**600**	**470**	**89,57075**	**0**
Фракція нафталінова	Чехія	0	0	0	1300	3000
Фракція нафталінова Итог		**0**	**0**	**0**	**1300**	**3000**
Смола кам'яновугільна	Данія	0	0	0	300	660
	Росія	0	510	0	0	0
	Румунія	1040	800	0	9100	3700
	Чехія	630	2200	8000	6600	3900
Смола кам'яновугільна Итог		**1670**	**3510**	**8000**	**16000**	**8260**
Общий итог		**59641**	**43612**	**41290**	**32689,57**	**29775**