МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ФАКУЛЬТЕТ МЕНЕДЖМЕНТУ

Кафедра бізнес - адміністрування і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності

Кваліфікаційна робота
бакалавра

на тему: «Організація митного підрозділу суб'єкта малого бізнесу в умовах експортних обмежень»

Виконав: студент 4 курсу, групи 6.0730-зед-
спеціальності 073 менеджмент освітньої програми менеджмент міжнародного бізнесу
Оверченко Д.І.
Керівник : зав. кафедри бізнес-адміністрування і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, д. н. держ. упр. проф.
Бікулов Д.Т.
Рецензент : проф. кафедри бізнес-адміністрування і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, доктор економічних наук, професор
Маркова С.В.

Запоріжжя – 2024

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

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

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри _____
Д.Т. Бікулов
«____» _____2024 року

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

Оверченко Дар'я Ігорівна

1. Тема роботи «Організація митного підрозділу суб'єкта малого бізнесу в умовах експортних обмежень»

керівник роботи: Бікулов Дамір Тагірович, зав. кафедри бізнес-адміністрування і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, д.н.держ.упр., проф.

затверджені наказом ЗНУ від 27.12.2023 року № 2226-с

2. Строк подання студентом роботи 01.06.2024 р.

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

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити)
1. ТЕОРЕТИЧНІ ПИТАННЯ УПРАВЛІННЯ МИТНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

2. ОСОБЛИВОСТІ ОФОРМЛЕННЯ ІМПОРТНИХ ПАРТІЙ ТОВАРУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

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

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
1	Бікулов Д.Т.		
2	Бікулов Д.Т.		

7. Дата видачі завдання 01.10.2023 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1.	Затвердження теми кваліфікаційної роботи у наукового керівника.	01.10.2023	
2.	Затвердження змісту роботи.	02.10.2023	
3.	Огляд літератури за темою кваліфікаційної роботи.	03.10.23-13.11.23	
4.	Розробка чернетки I розділу кваліфікаційної роботи.	14.11.23-23.12.23	
5.	Написання I розділу кваліфікаційної роботи.	24.12.23-31.01.24	
6.	Збір розрахунково-аналітичного матеріалу за темою.	01.02.24-21.02.24	
7.	Розробка чернетки II розділу кваліфікаційної роботи.	22.02.24-20.03.24	
8.	Написання II розділу кваліфікаційної роботи.	21.03.24-29.04.24	
9.	Оформлення кваліфікаційної роботи згідно вимог.	30.04.24-08.05.24	
10.	Попередній захист кваліфікаційної роботи.	09.05.2024	
11.	Проходження нормоконтролю.	10.05.24-31.05.24	
12.	Подання кваліфікаційної роботи на кафедру.	01.06.2024	
13.	Захист кваліфікаційної роботи.	червень 2024	

Студент _____ Д.І. Оверченко
(підпис) (ініціали та прізвище)

Керівник роботи _____ Д.Т. Бікулов
(підпис) (ініціали та прізвище)

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

РЕФЕРАТ

Кваліфікаційної роботи бакалавра: «Організація митного підрозділу суб'єкта малого бізнесу в умовах експортних обмежень» 43 с., 5 рис., 4 табл., 22 джерела інформації.

Робота виконана на актуальну тему управління митною діяльністю підприємства, надання послуг митного декларанта, оформлення партій імпортного товару та відповідних супутніх процесів для формування серійної митної діяльності підприємства різних форм власності – суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності в умовах воєнного часу та експортних обмежень.

Метою роботи є організація системи ефективного управління митною діяльністю підприємства – суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності.

Для досягнення поставленої мети дослідження необхідно вирішити низку наукових та дослідницьких завдань в даній роботі:

- узагальнити понятійний категоріальний апарат механізму митного оформлення товарних партій продукції, сформувати правильну методику роботи брокера та управління асортиментом експорту та декларування;
- проаналізувати сучасний стан митної справи, статистику зовнішньоекономічної діяльності підприємства та звернень до митних органів з метою оформлення справ у діяльності митного брокера;
- знайти рішення проблем швидкого експорту та імпорту вихід із проблемної ситуації методами менеджменту ЗЕД.

У роботі описуються понятійно-категоріальний апарат митної діяльності, що використовується в описі проблематики організації експорту-імпорту підприємства, методи та прийоми менеджменту, які передбачають відновлення поставок найбільш ефективним способом.

МИТНІЦЯ, ЛОГІСТИКА, УПРАВЛІННЯ, ПОТОКИ ТОВАРІВ, ПРИБУТОК, РИЗИКИ, ВОЄННИЙ ЧАС, ТОРГІВЛЯ, ЗАПАСИ, ОРГАНІЗАЦІЯ, ФУНКЦІЯ

ABSTRACT

Bachelor's thesis: "Management of forming of Ukrainian branding" 43 pages, 3 figures, 6 tables, 30 sources.

The work is performed on a topical topic, describes the main problems of the management of a modern enterprise in the field of branding, which is of great importance for the recovery and development of the modern economy, especially in the wartime and, possibly and certainly in the postwar period.

The purpose of the work is to describe the financial sphere of the enterprise, to find problems and ways of solving them using modern financial management methods.

To achieve the goal of the research, it is necessary to solve a number of tasks:

- generalize the conceptual apparatus, form the correct methodology for solving the problem;
- analyze the enterprise. industry and formulate its problems;
- to find a way to solve such problems and a way out of a problematic situation.

The first chapter describes the conceptual and categorical apparatus used in the description of the issues of the thesis, methods and techniques of management, which provide for solving the problem in an effective way.

The second chapter describes the object of research - the relevant enterprise and the machine-building industry, the open market, which is the environment for the functioning of this business, the field of activity that represents the researcher's interest, the identified problem and the way to solve it by management methods.

The work uses general scientific and special research methods, the topic is revealed consistently and logically, according to the plan.

, BUSINESS, STRUCTURE, GOODS FLOW, PROFIT, RISKS, WARTIM PRODUCTION, MASHINERY, LOGISTICS, TIME, PRINCIPLES

ЗМІСТ

ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ БАКАЛАВРА……. 2
РЕФЕРАТ…….. 5
ABSTRACT……... 6
ВСТУП…….. 9
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПРОБЛЕМАТИКИ ДОСЛІДЖЕННЯ ……. 10
1.1 Понятійно-категоріальний апарат сфери дослідження…….. 10
1.2 Загальний опис сфери дослідження……. 15
1.3 Методи дослідження та способи досягнення мети……. 17
РОЗДІЛ 2 СПЕЦИФІКА ВПРОВАДЖЕННЯ ТЕХНОЛОГІЙ ЯК ГОЛОВНИЙ ФАКТОР РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ …… 19
2.1 Організаційно-економічна характеристика об’єкта дослідження…….. 19
2.2 Аналіз сфери зовнішньоекономічної діяльності об’єкта…….. 24
2.3 Виявлення слабких місць та проблем……. 32
2.4 Шляхи вдосконалення діяльності об’єкта 35
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ……. 38
ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ…… 40

ВСТУП

Дипломна кваліфікаційна робота бакалавра на тему: «Організація митного підрозділу суб'єкта малого бізнесу в умовах експортних обмежень» в умовах воєнного часу є цілісним науковим дослідженням проблеми митного оформлення експортних партій товару, матеріально-технічного забезпечення митних операцій торгівлі товарами та матеріалами в складних умовах війни та кризи.

Актуальність теми обґрунтована складністю положення підприємств, які здійснюють митне оформлення в умовах експортних та імпортних обмежень, нестачі оборотних коштів та наявності проблем, пов'язаних із формуванням митного забезпечення транспортних коридорів.

Мета роботи - розробити логістичний механізм митного оформлення товарів та сировини на зарубіжні ринкита на подальшу переробку складних вантажів та переділів.

Ефективність роботи підприємства багато в чому залежить від якості управлінської діяльності, що забезпечує реальну економічну самостійність та конкурентоспроможність. Посилення конкуренції, зміна споживчої поведінки споживачів для роздрібного ринку, постійне зростання цін на основні компоненти сировинних ресурсів – це причини, які спонукають підприємство зосередити увагу на розробці нових концепцій декларування та сучасних підходів до управління митним процесом та, як наслідок, його головною складовою – документами. Декларації підприємства є найважливішим показником економічної ефективності міжнародного бізнесу, що відображає всі сторони господарської діяльності та акумулює результати використання всіх імпортних та виробничих ресурсів. У період відсутності сталого дефіциту товарів і відносної стабілізації ринкових відносин на перший план виходять проблеми управління внутрішніми ресурсами підприємства та оптимізації митних витрат. Управління експортом є важливим видом просування бізнесу зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів підприємництва, оскільки

фінансовий результат діяльності будь-якого підприємства багато в чому залежить від якості аналізу та управління експортними поставками у поєднанні з логістикою. .

Для досягнення мети було виконано низку заходів, які розблоковують рух вантажу через всі види транспорту та організація внутрішніх резервів – накопичення товару на портових складах підприємства. Було проаналізовано експортний ринок української продукції та динаміку цін на ньому, що доводить доцільність створення резервів продукції масового споживання.

В роботі аналізується також світовий та європейський досвід митної діяльності, як зовнішнє середовище для існування фірми та її подальшого розвитку.

Український ринок імпортної продукції побудований на корпоративних основах та виконує важливу роль в економіці України, забезпечують населення та підприємства необхідними товарами та соціальними благами через заробітну платню та податки.

Основні гравці ринку для яких немає потреби у послугах брокерів займають провідне положення, контролюючи приблизно 10 – 25 % загального обсягу ринку декларування української продукції на експортному ринку.

Проблемі управління експортними поставками, як одної з найбільш складних та важливих в українській економіці, остільки витрати - важливий показник економічної ефективності виробництва, що охоплює всі сторони господарської експортної діяльності, присвячені праці багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених.

Водночас проблема системного розрахунку експорту та комплексного підходу до митної діяльності залишається недостатньо дослідженою, тому виникає потреба дослідження та впровадження у практику функціонального підходу до організації експортної діяльності, при якому взаємозв'язки всіх елементів, що утворюють технологічний процес митного оформлення, досліджуються комплексно та у вигляді системи складних взаємозв’язків.

РОЗДІЛ 1
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ МИТНОЮ СПРАВОЮ

1.1. Зміст та складові експортної діяльності та імпорту підприємства

Митна діяльність українських підприємств за останні десятиліття зазнала значних змін, обумовлених як внутрішніми економічними та політичними трансформаціями, так і зовнішніми чинниками. В сучасних умовах українські експортери стикаються з багатьма викликами, але водночас мають можливості для розвитку і розширення свого впливу на міжнародних ринках.

Українська митна система зазнала значних змін після здобуття незалежності в 1991 році. Після важкого періоду воєнних років, коли країна перебувала в глибокій економічній та соціальній кризі, почався поступовий процес відновлення. Сучасна економічна політика спрямована на інтеграцію України до світової економіки, що передбачає в першу чергу розвиток експортного потенціалу.

Політична ситуація в країні також значно впливає на зовнішньоекономічну діяльність діяльність. Анексія Криму Росією в 2014 році та конфлікт на сході України призвели до значного зниження обсягів експорту до Росії, яка була одним з найбільших торгових партнерів України. Це змусило українські підприємства шукати нові ринки збуту в Європейському Союзі, Азії та інших регіонах світу.

Українські підприємства активно шукають нові ринки збуту, що дозволяє зменшити залежність від одного партнера. Європейський Союз став ключовим напрямком українського експорту завдяки Угоді про асоціацію між Україною та ЄС, яка набрала чинності в 2017 році. Крім того, українські підприємства розширюють свою присутність на ринках Азії, Африки та Південної Америки.

Сучасний світовий ринок вимагає від експортерів високої якості продукції та відповідності міжнародним стандартам. Українські підприємства інвестують у новітні технології та модернізацію виробництва, що дозволяє підвищити

конкурентоспроможність продукції. Особливо це стосується таких галузей, як сільське господарство, ІТ, машинобудування та харчова промисловість.

Українська держава надає підтримку експортерам через різні програми та ініціативи. Зокрема, створено Експортно-кредитне агентство, яке покликане сприяти українським експортерам у виході на нові ринки та забезпеченні фінансової підтримки. Також проводяться торгові місії, виставки та форуми, що допомагають підприємствам налагодити контакти з потенційними партнерами.

Логістика залишається однією з головних проблем експортної діяльності українських підприємств. Висока вартість транспортування, недостатньо розвинена інфраструктура та бюрократичні перешкоди на митниці є серйозними викликами. Проте підприємства активно шукають шляхи оптимізації логістичних процесів та співпрацюють з міжнародними логістичними компаніями.

Для успішного ведення експортної діяльності українським підприємствам необхідно відповідати міжнародним стандартам та вимогам. Це включає дотримання норм щодо якості продукції, екологічних стандартів, маркування та упаковки. Важливим є також знання юридичних аспектів ведення зовнішньоекономічної діяльності, таких як укладення контрактів, вирішення спорів та захист інтелектуальної власності.

Експортна діяльність українських підприємств в сучасний період характеризується активним пошуком нових ринків, впровадженням інновацій та модернізацією виробництва. Попри численні виклики, такі як політична нестабільність, логістичні труднощі та бюрократичні перепони, українські експортери демонструють високий потенціал та здатність адаптуватися до змінних умов світової економіки. Завдяки підтримці держави та активній позиції підприємств, український експорт продовжує розвиватися, що сприяє інтеграції України до глобального економічного простору.

Митна справа є однією з найстаріших форм регулювання міжнародної торгівлі, яка розвивалася паралельно з розвитком цивілізацій і торгівельних відносин між народами. Вона включає в себе практики збору мит, контролю за

ввезенням і вивезенням товарів, а також забезпечення економічної безпеки держави.

У ринкових умовах господарювання підвищення якості та зростання конкурентоспроможності продукції, що випускається, при одночасному зниженні витрат на її виготовлення є одним з актуальних завдань економічного розвитку. Витрати виробництва різноманітні за складом, економічному призначенню, питомій вазі у їхній загальній сумі, ролі у виробництві та реалізації продукції, залежно від обсягу виробництва та інших характеристик.

Класифікація витрат, що задовольняє цілям управління, є основним принципом організації управлінського обліку виробничої діяльності, методом обробки та аналізу інформації про виробничі витрати та здійснює вплив на формування собівартості продукції.

Управління витратами - це цілий набір методик, процесів і конкретних процедур з управління ресурсами організації. У системі управління підприємством важливе місце приділяється питанням управління витратам на виробництво.

Процес управління витратами на виробництво – це багатопрофільний процес, що охоплює всі аспекти господарської діяльності, починаючи з постачання й закінчуючи реалізацією готової продукції [1, С.14].

Управління витратами передбачає не мінімізацію витрат, що може привести до скорочення виробництва, а ефективніше використання ресурсів підприємства, їх економію та максимальну
віддачу від них на всіх етапах виробничого процесу. Управління витратами є важливою ланкою в системі управління, від якості якої залежать фінансові результати діяльності, темпи розширеного відтворення, фінансовий стан, фінансова стійкість.

1.2. Підвищення ефективності діяльності України на ринках ЄС.

Підвищення ефективності діяльності України на ринку ЄС виходить далеко за межі суто комерційної утилітарності. Це — важливий компонент загальної стратегії інтеграції країни до ЄС і водночас — індикатор, що дає змогу оцінювати результативність внутрішніх економічних реформ в Україні та її євроінтеграційного курсу.

Ці проблеми стали предметом обговорення під час фахової дискусії, організованої Центром Разумкова у грудні минулого року за участю народних депутатів, представників міністерств та відомств, сфери бізнесу, провідних наукових установ та дослідницьких центрів.

Присутність України на ринках ЄС регулюється як спільними для всіх країн елементами торговельного режиму, так і численними вибірковими регуляторами, що застосовують до країн з неринковою економікою та країн — членів СОТ, до яких належить наша держава.

Загалом ринок ЄС має досить ліберальний торговельний режим, який характеризується невисоким рівнем середнього імпортного тарифу (4,4% в 2020 році і 4,1% в 2024-му) та чималою часткою (близько 1/4) імпорту без стягнення мита, що посилюється дією Генеральної системи преференцій (ГСП), якою може (хоч і обмежено) користуватися й Україна.

Водночас в окремих «чутливих» секторах, що становлять інтерес для українських експортерів (сільське господарство, рибальство, металургійна промисловість), застосовуються протекціоністські заходи. Зокрема в галузі сільського господарства спостерігається чимала частка так званих пікових (тобто вище 15%) тарифів, які подекуди сягають 75-відсоткової позначки. Стосовно України (як і Росії та Казахстану) діють кількісні обмеження імпорту деяких сталеливарних виробів.

Важливою тенденцією є і загальне посилення в ЄС значення нетарифного регулювання (особливо технічного). Адже на ЄС в окремі роки припадає від 20 до 55% загальної кількості повідомлень про нові технічні норми та стандарти, які здійснюються в рамках Світової організації торгівлі (СОТ).

Управління витратами на підприємстві здійснюється свідомо суб’єктами управління, якими є керівники, фахівці підприємства та його структурних підрозділів (цехів, відділів, дільниць тощо).

Безумовно, за останні роки відбувалися певні позитивні зрушення в аспекті присутності України на ринку Євросоюзу. Так, за даними української статистики, протягом 1996—2022 рр. зовнішня торгівля товарами та послугами України та ЄС зросла на 3,5 млрд. дол., або в 1,7 разу. При цьому експорт збільшився в 2,1 разу, а імпорт — в 1,5. Швидко зростала й частка країн — членів ЄС у зовнішній торгівлі України. З 1995-го по 2023-й вона збільшилася з 13 до 25%, а з урахуванням 10 країн, які стануть членами ЄС в травні 2004 року, — до 35,8%. Уже сьогодні ринок ЄС — другий за значенням після СНД, але після розширення Євросоюзу у травні 2024 року ЄС стане головним експортним товарним ринком України. Адже у 2022-му зовнішньоторговельний оборот України з 10 країнами — кандидатами на вступ до ЄС становив 4 млрд. дол., при експорті товарів та послуг з України в 2,5 млрд. дол. та імпорті - 1,5 млрд. Загалом, для торгівлі України з країнами ЄС характерним є від’ємне сальдо, що зумовлене від’ємністю товарної складової, оскільки експорт послуг протягом 1996—2022 рр. до ЄС перевищував їх імпорт. Однак розмір від’ємного сальдо має тенденцію до скорочення і в 2020 році становив лише 133,9 млн. дол. Швидше за все після розширення ЄС знак сальда в торгівлі зміниться, адже з «десяткою» нових членів Україна має протягом останніх років стале позитивне сальдо, яке 2002 року перевищило 1 млрд. дол.

Проте ці начебто очевидні успіхи в розвитку торгівлі не повинні вводити нас в оману. Адже спостерігається асиметрична залежність: частка України у зовнішньоторговельному обороті ЄС становить лише близько 0,4%. Однак навіть досягнута частка ЄС в торгівлі України, на думку директора Центру європейських і міжнародних досліджень Г.Немирі, є абсолютно недостатньою для інтеграції до Євросоюзу, адже для інтеграції необхідно досягти мінімум 60%

Більше того, для торгівлі України з ЄС характерна значна концентрація на невеликій групі країн. Так, у 2020 році на Німеччину, Італію та Велику Британію припадало майже 3/5 зовнішньої торгівлі України з країнами ЄС. Аналогічною є ситуація і в торгівлі з країнами, що вступають до ЄС. Найбільшими торговельними партнерами України серед них у 2002 році були Польща, Угорщина та Словаччина, на яких припадало майже 2/3 нашої зовнішньої торгівлі товарам з країнами-кандидатами.

Товарна структура торгівлі України та країн ЄС свідчить про надзвичайну вузькість її асортименту. Так, у 2010—2020 рр. у загальному обсязі українського експорту до ЄС більш ніж чверть (26,7%) становили недорогоцінні метали та вироби з них (у т.ч. 18% — чорні метали), 16,3 — мінеральні продукти, 12,3 — продукція сільського господарства та харчової промисловості, 15,1% — легкої промисловості. Загалом на ці групи, що репрезентують галузі з незначним рівнем технологічності та виробництва доданої вартості, припадало понад 70% загального обсягу експорту України до ЄС. Водночас, частка машин, устаткування, приладів становила лише 10,3%.

У товарному імпорті з країн ЄС, навпаки, переважають машини, устаткування, механізми, прилади та засоби транспорту (в середньому 38,8% загального обсягу імпорту товарів з країн ЄС у 2020—2022 рр.), продукція хімічної промисловості та пов’язаних із нею галузей, включаючи полімерні матеріали та каучук (21,5%), а також продукція легкої промисловості (10,2%). Привертає увагу нестійкість ключових товарних груп українського експорту на ринку ЄС, тоді як структура імпорту досить стала, і це, на наш погляд, вказує на нестійкість конкурентних позицій українських експортерів на ринку ЄС.

Найбільшу питому вагу в загальному обсязі українського експорту послуг до ЄС у 2019—2020 рр. мали транспортні послуги (в середньому 80,8%), а імпорту — різні ділові, професійні та технічні (21,5%), транспортні (21,5), державні (17,3) та фінансові (10,2%) послуги. Отже, імпорт Україною послуг значно більш диверсифікованим, а експорт — монокультурним. Присутність

України в найбільш динамічних сферах послуг — туристичних, інформаційних, інженерних, науково-технічних, фінансових, управлінських —незначна.

Загалом структурні особливості зовнішньої торгівлі України, що відбивають структуру конкурентних можливостей вітчизняної економіки, стратегічно програшні для країни. Така структура торгівлі є несприятливою для прискореного входження України до економічного простору ЄС і потребує істотних змін.

2.3. Проблемні аспекти діяльності України на ринку ЄС

Більш динамічному та ефективному розвитку торгівлі України на ринку ЄС перешкоджає складний комплекс нижченаведених проблем. Ключову роль серед них відіграє відсутність позитивних зрушень у галузевій структурі української економіки. Сьогодні товарний обмін між Україною та ЄС відбувається переважно на міжгалузевій основі, що великою мірою обмежує реальну економічну інтеграцію, яка, як свідчить світовий досвід, розвивається переважно на основі внутрішньогалузевих економічних зв’язків.

Для України характерними є вкрай низькі показники експорту високотехнологічних товарів і послуг, зумовлені формуванням типу міжнародної конкурентоспроможності, що базується на цінових факторах та порівняльних перевагах у вартості природних ресурсів і робочої сили. Наявні передумови для формування високотехнологічного типу конкурентоспроможності не використовуються належним чином, про що свідчать розриви в рівнях патентування та роялті, ліцензійних платежів і високотехнологічного експорту. Так, якщо за рівнем патентної активності резидентів (у розрахунку на 100 тис. населення), яка відбиває відносний рівень розвитку науково-технологічного потенціалу, Україна поступається країнам ЄС у середньому лише в чотири рази, то за рівнем розвитку високотехнологічного експорту — в 36 разів. Отже, в Україні одне запатентоване технологічне

рішення створює у середньому в дев’ять разів меншу вартість високотехнологічного експорту, ніж у країнах ЄС.

Істотними є інфраструктурні проблеми. Так, у розвитку інформаційної інфраструктури відставання виглядає надкритичним: 2021 року в Україні на 100 тис. населення припадали лише 1222 користувачі Інтернетом та 0,1 надійних інтернет-сервери, тоді як у ЄС, відповідно, 32315 та 5,2; тобто відставання становило 26,4 та 52 рази.

Існують численні проблеми і в галузі вантажоперевезень з регіоном ЄС. Великі українські компанії, що мають 50 і більше сучасних автопоїздів та за якістю надання транспортних послуг наближаються до європейських стандартів, поки що займають ледве п’яту частину ринку. Дрібні ж гравці на цьому ринку вдаються до відвертого демпінгу, внаслідок чого може постраждати вся вітчизняна система міжнародних перевезень.

Рейтинги міжнародної конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму у Давосі свідчать про значне відставання України як за індексом конкурентоспроможності зростання, так і конкурентоспроможності бізнесу. За цими показниками Україна у 2020 році займала, відповідно, 84 (із 102 країн, що кваліфікувалися) та 71 (з 95) місця у світі, тоді як найгірші позиції серед членів ЄС — відповідно 41 (Італія) та 39 (Греція), а серед країн-кандидатів — 45 та 47 (обидві — за Польщею). Взагалі, не можна не погодитися з думкою президента всеукраїнського об’єднання «Нова формація» В.Кредісова, що український бізнес поки що дуже слабкий, аби ефективно грати на ринку ЄС.

За даними Мінекономіки, в нашій державі лише трохи більше 1400 національних і міждержавних стандартів гармонізовані з міжнародними та європейськими — з близько 8 тис. існуючих у ЄС. А за даними начальника департаменту міжнародної інтеграції, інвестиційної політики та розвитку аграрного бізнесу Міністерства аграрної політики України В.Письмака, сьогодні в Україні немає жодної лабораторії стандартизації, яка б відповідала світовим вимогам.

Невідповідність стандартам ЄС матиме дедалі більший обмежувальний вплив на торговельно-економічну діяльність України на ринку Євросоюзу. Так, Рада ЄС підготувала проект Регламенту із здійснення офіційного контролю над виробництвом харчових продуктів і сировини та їх імпортом із третіх країн. До 2005 року в ЄС і в кожній з країн-імпортерів необхідно створити єдині контрольні органи з нагляду над виробництвом продуктів харчування. Відтак український уряд повинен буде систематично оприлюднювати звіти про контроль над харчовими продуктами та сировиною на своєму веб-сайті, а також передавати їх до Єврокомісії, інакше ЄС відмовиться від харчового імпорту з України.

Процес розвитку торговельно-економічних відносин України з ЄС стримується і комплексом проблем, пов’язаних із режимом доступу українських експортерів до його ринку. Хоча у жовтні 2010 року було укладено Угоду про торгівлю текстильною продукцією, що передбачає її здійснення на безквотовій основі, але у сфері постачання окремих металургійних виробів квоти застосовуються й дотепер. Ситуація ускладнюється тим, що 31 грудня 2021 року попередня Угода про торгівлю деякими сталеливарними виробами втратила чинність, а нову, що передбачала регулювання торгівлі на період 2020—2024 рр. в обсягах, збільшених на 35%, не підписано через звинувачення на адресу України з боку ЄС у запровадженні обмежень на експорт металобрухту.

Ще більше ускладнить ситуацію поширення системи квот на імпорт українських сталеливарних виробів країнами-кандидатами з моменту їх приєднання до ЄС у травні 2024 року. За даними Мінекономіки, неврегульованість з ЄС питання умов торгівлі та відсутність відповідної угоди можуть призвести до втрати частини ринку сталеливарних виробів у цих країнах (до 52 млн. дол.). Адже, згідно з діючою квотою ЄС, експорт окремих видів продукції не може перевищувати 180 тис. тонн, тоді як за підсумками 2020 року поставки до 10 країн-кандидатів аналогічної металопродукції досягли 800 тис. тонн.

Серйозною перешкодою на шляху до ринку ЄС стали антидемпінгові заходи. За період з 1 січня 1995 року по 30 червня 2023-го на ЄС припадали 8 із 48 (17%) ініційованих проти України антидемпінгових розслідувань і 9 із 43 (21%) запроваджених проти неї антидемпінгових заходів. Загалом на Україну припадає 3% ініційованих ЄС проти інших країн антидемпінгових розслідувань та 5% запроваджених ЄС антидемпінгових заходів, що за нашої частки в торгівлі ЄС у 0,4% є надзвичайно високим показником. Загальний обсяг української продукції, що підпадала під антидемпінгові заходи з боку ЄС та 10 країн-кандидатів, оцінювався у 2020 році в 41 млн. дол.

Відсутність в України статусу країни з ринковою економікою спричиняє порушення антидемпінгових розслідувань проти вітчизняних виробників за дискримінаційними процедурами, що не враховують реальних витрат на виробництво продукції. При цьому вартість продукції розраховується за методом аналогій із так званою «сурогатною» країною. В результаті український виробник отримує загороджувальне мито в 100—200%. На середину 2020 року щодо імпорту до ЄС української продукції діяли дев’ять антидемпінгових заходів. Ставки антидемпінгового мита для України, як правило, є найвищими, що спричинило закриття ринку ЄС для українських експортерів за більшістю названих позицій. При цьому, за свідченням віце-президента корпорації «Інтерпайп» А.Гончарука, Україні не вдалося використати можливості уникнення неринкового статусу щодо окремих галузей економіки, які були надані рішенням ЄС від жовтня 2000 року. Замість того, щоб вирішувати конкретні торговельно-економічні питання, Україна «трошки забігла вперед» з підписанням двостороннього протоколу з ЄС про умови доступу на ринки товарів і послуг у рамках процесу приєднання до СОТ.

Останнім часом виникли нові дискримінаційні протекціоністські тенденції в галузі аграрного імпорту у зв’язку з тим, що 2023 року Єврокомісія запровадила нові імпортні тарифи на зернові. При цьому на пшеницю середньої та низької якості (яку за нинішніх умов виробництва Україна може експортувати на ринок ЄС) і ячмінь вони значно зросли — до 93—95 євро за

тонну, якщо поставки здійснюються за межами встановленої ЄС тарифної квоти. А ще в грудні 2002-го Рада Міністрів ЄС прийняла рішення про запровадження з 1 січня 2003 року тарифної квоти на ринку зернових із застосуванням більш сприятливого режиму для США та Канади, тоді як Україна, разом з іншими потенційними експортерами, вимушена діяти «на загальних підставах». Звичайно, нині, через неврожай, ця проблема відійшла в тінь. А що буде завтра, якщо ми отримаємо врожай на рівні 2002 року.

Слід, однак, відзначити, що не всі фахівці поділяють стурбованість наявністю торговельних обмежень ЄС щодо українського експорту. Так, наприклад, президент Центру ринкових реформ, колишній віце-прем'єр В.Лановий вважає, що з урахуванням нинішньої структури експорту України до Євросоюзу дискримінаційні заходи — це добре, оскільки вони блокують подальше погіршення цієї структури. Близьку до цього думку висловлює і заступник директора Інституту міжнародних відносин О.Шнирков.

Але проблеми доступу існують не тільки в сферах традиційного експорту на «чутливі» ринки Європейського Союзу, до яких належать ринки аграрні та сталеливарних виробів. Застосування ЄС механізмів політичних преференцій істотно обмежує доступ українських виробників на ринок навіть у тих сегментах, де Україна виготовляє досить конкурентоспроможний продукт (наприклад, вантажні літаки). Країни — члени ЄС надають перевагу і безпосередньому залученню підготовлених в Україні фахівців у високотехнологічних сферах, аніж розвитку кооперації з нашими компаніями та науково-дослідними організаціями. Та хіба таким чином має Україна входити в Європейський дослідницький простір?

Втім, значною мірою в невдачах в опануванні європейськими ринками високотехнологічних виробів винні ми самі. Зокрема однією з серйозних вад торговельної діяльності України на ринку ЄС можна вважати надзвичайно слабкий зв'язок власне експортних операцій з інвестиційними процесами. На початок 2023 року лише в окремих країнах ЄС були присутні мізерні українські інвестиції. Україна інвестувала до ЄС—25 лише 17,6 млн. дол. За таких обсягів

легального інвестування за кордон неможливо створювати ефективно діючі збутові та сервісні мережі, постійні точки комерційної присутності для надання послуг зарубіжним споживачам, розвивати виробничу кооперацію.

З Євросоюзу в Україну надійшло лише близько 1,9 млрд. дол. прямих іноземних інвестицій. Водночас країни ЄС на кінець 2002 року, накопичили в себе 2623,9 млрд. дол., а експортували до інших регіонів і країн світу — 3434,3 млрд. Тобто частка України в сукупному обсязі експортованого ЄС капіталу становить лише 0,06%, а частка її легально вивезеного капіталу до ЄС — 0,0007%. Практично немає масштабних інвестицій в економіку України з боку провідних західноєвропейських ТНК, а отже, не йдеться про будь-яке входження України до їх міжнародних розподільчих систем.

У відносинах з ЄС Україна програє конкурентам через наявність візової політики, встановленої Шенгенськими угодами. Слід очікувати значного загострення цієї проблеми внаслідок розширення ЄС, що може спричинити зростання трансакційних витрат (особливо для сфери малого та середнього бізнесу, що діятиме на ринку нових членів ЄС), впровадження жорстких заходів контролю при перетині кордону, а також обмежень доступу до ринків праці ЄС.

Ефективному регулюванню торгівлі українських компаній на ринках ЄС заважає тіньовий характер певної її частини, про що свідчать розбіжності в даних торговельної статистики України та Євростату.

Так, вітчизняні статистичні показники обсягів українського експорту та імпорту постійно занижуються: експорт, як правило, на 10—22, імпорт — на 15—30%. Це свідчить про тенденцію нелегального експорту капіталу через маніпулювання експортними цінами та про масштабне використання імпортних операцій для нелегального вивезення капіталу й уникнення їх оподаткування через навмисне заниження митної вартості товарів.

У сфері послуг існують такі ж, якщо не більші, тенденції приховування реальних обсягів операцій з огляду на їхню «невидимість». Важко оцінити обсяги надання послуг суб’єктам економічної діяльності в країнах ЄС працюючими в них мігрантами з України, оскільки більшість із них є

нелегалами. Наприклад, у Португалії, за оцінками експертів, на сезонних роботах зайняті майже 100 тис. громадян України, і лише 45 тис. із них отримали дозвіл на роботу. Є підстави стверджувати, що в країнах ЄС і тих, що невдовзі до нього приєднаються (Польщі, Чехії, Словаччині і Угорщині), на сезонних роботах зайняті кількасот тисяч українських громадян, а можливо, і понад 1 млн. чол.

Загалом ефективній діяльності українських компаній на ринку ЄС перешкоджає складний комплекс негативних чинників торговельно-політичного і структурно-економічного плану, що вкорінені в проблемах міжнародної конкурентоспроможності українських виробників та стратегіях їх корпоративного розвитку. Їх подолання вимагає системного підходу та стане можливим в разі здійснення докорінних структурних перетворень в українській економіці, якісного поліпшення її державного регулювання.

У концепції відносин ЄС зі східними та південними сусідами «Ширша Європа — сусідство», схваленій Єврокомісією в березні 2023 року, визначено напрями співпраці із сусідніми країнами, зокрема з Україною. Поряд із розбудовою існуючих відносин сусідам Євросоюзу запропоновано тісніше наближення до ЄС у певних конкретних напрямах, як-от: преференційні торговельні відносини та відкриття ринків; перспективи законної міграції та пересування людей; інтеграція у транспортну, енергетичну та телекомунікаційну мережі та європейський дослідницький простір; нові інструменти захисту та сприяння інвестиціям; підтримка інтеграції у глобальну торговельну систему. Важливе значення має пропозиція ЄС щодо доступу в перспективі країн-сусідів (а отже, й України) до внутрішнього ринку Євросоюзу, однак без надання права участі в діяльності інституцій ЄС.

Проте реалізація зазначених пропозицій, швидше за все, — питання більш віддаленої перспективи. А в найближчому майбутньому на розвиток торговельно-економічних відносин з ЄС істотно впливатиме процес розширення Євросоюзу, у травні 2004 року. За оцінками вітчизняних експертів, при цьому поліпшаться умови доступу українських експортерів на окремі товарні ринки

нових членів ЄС — внаслідок переважного зниження рівня тарифного захисту та підвищення якості конкурентного середовища в цих країнах. Запровадження в країнах-кандидатах інститутів ринкового регулювання ЄС має призвести до певного скорочення обсягів контрабандної торговельної діяльності, нелегальної міграції та інших форм тіньових операцій, що матиме позитивний вплив на держбюджет України. Додаткові стимули отримає прикордонне співробітництво з новими членами ЄС, що сприятиме як збільшенню обсягів прикордонної торгівлі, так і реалізації спільних проектів. Україна може посилити свої конкурентні переваги в секторах, чутливих до конкуренції за ціновими параметрами, оскільки в нових членах Євросоюзу зростатиме вартість виробництва через впровадження соціальних стандартів і норм захисту довкілля ЄС.

За оцінкою Мінекономіки, негативними наслідками розширення ЄС для України можуть бути, зокрема:

— скорочення експорту до країн Балтії на 15—20% і подорожчання експортних та імпортних товарів через припинення дії угод про вільну торгівлю, укладених із цими країнами;

— погіршення конкурентних позицій України в експорті деяких товарів середньої технологічності внаслідок поширення на нових членів ЄС європейських угод з лібералізації торгівлі, а також митних преференцій, які надаються країнам, що розвиваються;

— запровадження новими членами ЄС нетарифних обмежень, технічного, санітарного, фітосанітарного, ветеринарного контролю, що для вітчизняної сільськогосподарської продукції може спричинити повне закриття цих ринків;

— втрата традиційних ринків збуту в нових країнах-членах внаслідок поширення на них антидемпінгових заходів ЄС щодо України;

— певні транспортні проблеми та зменшення обсягів пасажирських перевезень внаслідок запровадження візового режиму з новими членами ЄС;

— підвищення вимог до технічного стану транспортних засобів, що в'їжджають на територію нових членів ЄС, усунення окремих українських перевізників з їхнього ринку;

— запровадження більш складних технологічних схем пропуску через державний кордон людей, транспортних засобів, вантажів;

— зменшення обсягів експортних і транзитних вантажів унаслідок неконкурентоспроможності товарів сусідніх з Україною країн СНД;

— зменшення обсягів торгівлі товарами військового призначення та надання послуг з їх ремонту та модернізації;

— ускладнення умов для контактів між представниками ділових кіл, що може призвести до часткового згортання торговельно-економічних зв'язків та зменшення обсягів туризму;

— обмеження доступу робочої сили з України на ринки праці нових країн-членів, виникнення проблем із працевлаштуванням наших громадян у цих державах.

На думку радника голови УСПП Т.Степанкової, при розширенні ЄС ми ризикуємо втратити динаміку торгівлі, адже досі немає відповідних компенсаційних заходів щодо його негативних впливів.

З іншого боку, процес руху до режиму вільної торгівлі у відносинах України та ЄС, який сьогодні деякі фахівці пропонують як панацею для вирішення комплексу торговельно-економічних проблем Україна—ЄС, очевидно, має бути поетапним та асиметричним, тобто лібералізація ринку ЄС має випереджати лібералізацію імпорту з боку України. Саме такий варіант може бути прийнятним для економіки України, все ще недостатньо готової для жорсткого міжнародного суперництва.

Як уже зазначалося вище, у процесі ринкових трансформацій слід кардинально змінити структурні характеристики вітчизняної економіки. Особливо важливим у цьому сенсі є значний розвиток високих технологій та включення України до глобального високотехнологічного обміну. Нагальним є забезпечення прискореного розвитку науково- і технологічномістких галузей,

здатних ефективно конкурувати на міжнародних ринках і стати «локомотивами» високотехнологічного зростання.

Перспективи розвитку зовнішньої торгівлі послугами України з країнами ЄС значною мірою пов'язані і з реалізацією потенціалу в галузі транзиту енергоносіїв. За прогнозами, європейський ринок вантажоперевезень у напрямку Схід—Захід до 2030 року становитиме 158 млрд. дол., значна частка яких може надійти Україні. Важливу роль могло б зіграти укладення між Україною та ЄС угоди про використання українського потенціалу в галузі авіаційних транспортних перевезень.

Водночас, перспективи створення кращих умов для діяльності України на ринку ЄС значною мірою визначатимуться змістом Плану дій, який конкретизуватиме кроки в напрямі реалізації можливостей, запропонованих посланням Єврокомісії «Ширша Європа — сусідство», а також успішністю усунення існуючих між Україною і ЄС торговельних суперечностей, без чого торговельні поступки з боку ЄС будуть просто неможливі. Причому, як відзначив під час дискусії директор департаменту європейської інтеграції МЗС України Є.Перелигін, для нас більш важливі не чотири свободи, надані через 10—20 років, а реальний рух в цьому напрямку двох-трьох років.

З огляду на наявність зазначених вище проблем, вбачається доцільним здійснення низки заходів, як-то:

— проведення парламентських слухань з питань дотримання Україною положень 8 базових Конвенцій Міжнародної організації праці, яке є умовою для надання ЄС так званих соціальних преференцій в рамках чинної Генеральної системи преференцій; з цією ж метою — здійснення моніторингу дотримання в Україні прав громадян у сфері соціально-трудових відносин, визначених ратифікованими Конвенціями МОП; включення його результатів у щорічну доповідь уповноваженого Верховної Ради України з прав людини;

— у рамках щорічних планів дій щодо реалізації пріоритетних положень Програми інтеграції України до ЄС — розробити спеціальний розділ щодо

створення належних інституційних та інфраструктурних передумов діяльності наших компаній на ринку ЄС;

— завершення переговорного процесу стосовно умов приєднання України до ЄС та вирішення до кінця 2024 року всього комплексу питань, пов’язаних з організацією вступу;

— активізація переговорів з ЄС стосовно отримання найближчим часом Україною статусу країни з ринковою економікою;

— проведення переговорів про надання Україні преференцій у торгівлі з ЄС на основі ГСП ЄС та укладення преференційних угод про торгівлю товарами й послугами;

— підтримання високотехнологічного експорту шляхом сприяння просуванню української продукції на зовнішній ринок, спрощення та прискорення процедури експортного контролю;

— забезпечення виконання центральними органами виконавчої влади планів адаптації національного законодавства до законодавства ЄС, європейських стандартів технічного, санітарного, фітосанітарного, ветеринарного, екологічного регулювання, захисту прав споживачів;

— прискорення процесу адаптації системи стандартизації і сертифікації вітчизняних товарів до норм і процедур ЄС, маючи на увазі можливість його завершення в основному до кінця 2025 року;

— розробка Національної програми забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних виробників, що передбачала б пріоритетність високотехнологічних, науковомістких секторів, зокрема збільшення державного фінансування та підтримки НДДКР, розробки нових технологій; підвищення рівня державної фінансової підтримки та створення умов для збільшення недержавних інвестицій в освіту для забезпечення пріоритетного розвитку спеціальностей, що визначатимуть науково-технологічний прогрес; створення вертикально інтегрованих науково-освітніх корпорацій;

— надання міністерствами і відомствами, що є розпорядниками бюджетних коштів, переваг національним компаніям при розміщенні держзамовлення на програмні продукти та інформаційно-телекомунікаційні послуги;

— внесення у підготовлюваний План дій України та Євросоюзу положень про скасування з боку ЄС дискримінаційних інструментів торговельного режиму щодо України, а також про її участь в економічних і науково-технологічних програмах ЄС;

— вивчення передумов створення зони вільної торгівлі з ЄС та створення необхідних передумов для початку переговорів із цього питання відразу після набуття Україною членства в СОТ;

— збільшення чисельності працівників закордонних представництв України, які відповідають за торговельно-економічні питання;

— впровадження заходів із регулювання експорту капіталу з метою полегшення для українських компаній їхньої постійної комерційної присутності за кордоном; вжиття заходів, спрямованих на істотне збільшення легальних інвестицій українських компаній у країни ЄС з метою переважного їх спрямування на розвиток відповідних маркетингових і сервісних мереж та підвищення конкурентоспроможності вітчизняних виробників;

— розробка спільних із відповідними службами ЄС заходів із запобігання маніпулюванню оцінками митної вартості при митному оформленні товарів, зокрема шляхом запровадження регулярного обміну відповідною митною інформацією;

— розробка комплексних техніко-економічних обґрунтувань проектів розширення присутності на ринку транспортних послуг ЄС-25;

— опрацювання питання можливості залучення додаткової фінансової допомоги ЄС для технологічного забезпечення пунктів пропуску через державний кордон України;

— вивчення питання про можливість включення України в єдині пан'європейські системи телекомунікацій, маючи на увазі ефективне використання українського потенціалу в галузі послуг із запуску ракетних носіїв;

— проведення переговорів із Європейською асоціацією з акредитації стосовно взаємного визнання результатів оцінки відповідності продукції вимогам безпеки;

— розробка регіональних програм нарощування експортного потенціалу конкурентоспроможних продукції і послуг, надання особливої уваги прикордонному співробітництву та використанню переваг участі в діяльності єврорегіонів.

Родоначальником функціонального підходу є К. Друрі. Він виділяв три класифікаційні ознаки групування витрат: для визначення собівартості вироблених послуг та отриманого прибутку; для прийняття рішень та планування; для здійснення процесу контролю та регулювання.

Згідно з функціональним підходом управління витратами розглядається, як реалізація суб'єктом управління основних функцій управління щодо об'єкта управління, яким виступають витрати. Відповідно до класичної теорії управління, функції управління поділяються на загальні та специфічні. Управління витратами належить до специфічних функцій управління, оскільки є сукупністю дій та операцій, спрямованих на формування обсягу витрат на рівні різних об'єктів управління. На рівні реалізації специфічної функції управління витратами використовуються класичні дії щодо управління будь-якими об'єктами: планування, організація, контроль, мотивація.

Відмінність реалізації, специфічних функцій щодо різних об'єктів управління полягає у спеціальних методах, інструментах впливу на об'єкт для досягнення визначеної мети такого управління [10].

Отже, сутність функціонального підходу полягає в тому, що замість розподілу накладних витрат за виробничими підрозділами витрати співвідносяться з певними видами робіт (функціями), які здійснюються на

користь виробництва та реалізації того чи іншого виду продукції (наприклад, постачання матеріалів, налагодження обладнання, контроль якості). Здійснення кожного виду активності потребує певних ресурсів, вартісною оцінкою яких є сума витрат тієї чи іншої виду.

Функціональний аспект управління витратами – це комплексне використання управлінських функцій в процесі управління витратами на підприємстві. До нього включають:

1. Оптимізація використання ресурсів і подальше нормування витрат здійснюється у процесі розробки виробів та технології їх виготовлення, тобто підчас конструкторської і технологічної підготовки виробництва, обґрунтування методів його організації.

2. Планування витрат необхідне для обґрунтування управлінських рішень і визначення очікуваних результатів роботи – прибутку.

3. Облік витрат встановлює їх фактичну величину після здійснення запланованої роботи.

Обчислення фактичних витрат є фіксацією того стану з витратами, що стався реально відповідно до фактичних обсягів виробництва, діючих цін і можливих відхилень від норм.

4. Контроль і аналіз витрат необхідні для з’ясування їх раціональності, відповідності фактичних витрат плановим. Відхилення аналізується і розробляються заходи щодо дотримання режиму економії.

5. Стимулювання раціонального використання ресурсів є надзвичайно важливим чинником у системі управління витратами. Розробники проектів, управлінських рішень, їх виконавці повинні бути матеріально заінтересовані в економії факторів виробництва [11].

Таким чином, основним недоліком функціонального підходу є орієнтація більше на внутрішні процеси, ніж, ніж на ринок, й як наслідок втрата гнучкості реакції на зовнішні умови.

Функціональний підхід дозволяє отримати загальне уявлення про діяльність підприємства, але не забезпечує необхідну точність оцінки, а його

основними рисами функціонального підходу є виділення ключових видів діяльності фірми та організація роздільного обліку витрат за виділеними видами діяльності; визначення носія витрат для кожного з видів діяльності, тобто основної причини.

РОЗДІЛ 2
ОРГАНІЗАЦІЙНІ ОСНОВИ УДОСКОНАЛЕННЯ МИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

2.1. Сутність та зміст діяльності митних декларантів

Діяльність митних декларантів здійснюється в рамках однією з послуг, які надаються Запорізькою ТПП суб'єктам господарювання. Виконується підрозділом, що має назву відділ сертифікації та митного декларування з 1996 року. Організаційно-правова сутність цієї послуги полягає в тому, що організація – Запорізька торгово-промислова палата отримує ліцензію митного брокера, за якою має право представляти інших осіб відносно вантажу, який належить тертім особам на підставі договору. Виконавці послуги – співробітники Запорізької торгово-промислової палати, кожен з яких має свідоцтво митного брокера та кожні три роки проходив атестацію в органі митної служби. Послуги надаються на всіх митних відділах Запорізької митниці (рис 2.11):

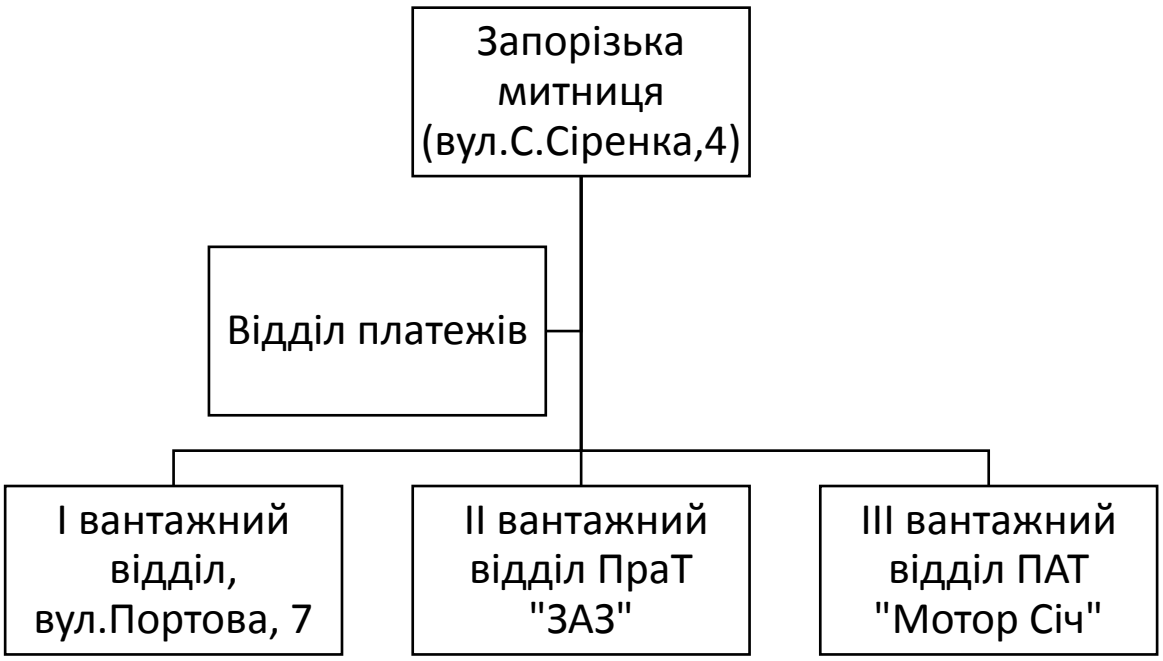

Рис 2.11 Структурна схема розташувань відділів Запорізької митниці

Технологічна схема надання послуги митним декларантом полягає в тому, що:

- клієнт, який уклав зовнішньоекономічний контракт та є відправником вантажу або отримувачем, звертається до Запорізької ТПП за консультацією;

- клієнту роз'яснюються специфіка операції, витрати та ризики, які його очікують;

- за згодою клієнта з ним укладається договір доручення або комісії щодо надання послуг з митного оформлення;

- на основі договору митний декларант Запорізької торгово-промислової палати здійснює контакт з митним органом (вантажний митний відділ) шляхом попереднього повідомлення про зовнішньоекономічну операцію;

- за фактом доставки товару у зону діяльності вантажного митного відділу відбувається ідентифікаційний огляд товару інспектором митниці, власником та митним декларантом;

- оформлюється вантажна митна декларація МД;

- здійснюються митні платежі (напряму – від клієнта або через рахунки митного брокера) – на реєстраційний рахунок митниці в Державному казначействі;

- перевіряється наявність документів, які супроводжують МД та їх аутентичність (ключовими документами є товарно-транспортна накладна, рахунок фактура, контракт та специфікація до контракту);

- перевіряється відповідність товару коду УКТ ЗЕД та норми, яких необхідно дотримуватись для його оформлення у відповідному митному режимі (імпорт, експорт, транзит);

- перевіряється митна вартість яка є основою для нарахування митних платежів.

- клієнту передається пакет документів, який є основою для подальшого випуску товару у вільний обіг (екземпляр вантажною митної декларації, акт виконання робіт, сертифікати відповідності, товарно-транспортна накладна, фактура тощо).

Суттєве значення у процесі митного оформлення мають наступні обставини (табл.2.12):

Таблиця 2.12

Фактори впливу на проведення митних процедур

Фактор	Характер впливу	Значення
Постійні відносини з клієнтом	Типовість операцій та процесів	Скорочення часу на оформлення та стабільність надходжень, мінімізація ризиків, можливість використання рахунків брокера
Попереднє (до укладення контракту) консультування клієнта	Свідомий характер ризиків та витрат	Ефективна взаємодія з клієнтом, швидка підготовка документів
Повільна динаміка ціни на товар, що оформлюється	Прогнозований характер митних витрат клієнта	Постійний характер витрат клієнта
Відсутність порушень митних правил	Зменшення часу на проходження операцій	Зменшення собівартості послуги
Однозначність коду УК ТЗЕД	Незмінність порядку проходження оформлення	Зменшення часу та витрат клієнта
Відсутність сильної конкуренції інших імпортерів	Відсутність цінової динаміки та постійність видатків	Зменшення витрат клієнта

Практично використання послуг митного брокера дозволяє підприємству, яке є суб’єктом зовнішньоекономічної діяльності уникнути додаткових видатків, які необхідно здійснити при проходженні митних процедур. В першу чергу, таке зниження видатків може бути зумовлене зменшенням часу на проведення операцій. Зменшення часу на проведення операцій забезпечується за рахунок типового характеру дій митного декларанта у вантажному митному відділі.

За фактичною послідовністю дій, митний брокер – після укладення договору має чітку уяву про майбуттю послідовність подій та виконує наступні операції:

1. Перевіряє код товару за рахунком-фактурою або специфікацією на відповідність Гармонізованій системі УК ТЗЕД. Визначення коду є найбільш складним моментом у митному оформленні, оскільки від цього залежить дві

основні складові митного оформлення – порядок оформлення (кількість та зміст документів, які додаються до МД) та сума митних платежів. Встановлення коду здійснюється за визначальними ознаками: природою, призначенням, формою, змістом, причому для деяких товарів пріоритетність кожної ознаки різна.

2. Повідомляє митницю призначення (Запорізьку митницю) про прибуття транспортного засобу на прикордонну митницю. Таким чином прискорюється час митного контролю на кордоні. З моменту перетину кордону до закінчення митного оформлення у митниці призначення товар вважається таким, що знаходиться під митим контролем, що здійснюється за допомогою митного забезпечення.

3. За фактом прибуття товару до митниці призначення на основі товаросупроводжувальних документів складає вантажну-митну декларацію та подає її у паперовій та електронній форі до інспектору митного відділу. Товар прибуває у митну зону, тобто на територію вантажно-митного відділу, де може перебувати на протязі однієї доби.

4. Разом з інспектором проводить митний огляд товару у транспортному засобі або на митному складі.

5. Вивчає пакет документів, який знаходиться разом з товаром (у клієнта – отримувача вантажу) або у перевізника. Визначає документи, яких не вистачає. Забезпечує їх наявність самостійно або через клієнта.

6. Остаточно оформлює вантажну митну декларацію за допомогою програмного комплексу MD – form та забезпечує здійснення платежів.

Період часу за який здійснюється митне оформлення вантажу складає близько 2 робочих днів. Швидкість оформлення в такому випадку зростає в 2 рази, якщо використовуються кошти митного брокера для сплати митних платежів, з наступною компенсацією за рахунок клієнта у порядку регресу права вимоги.

Також, суттєве прискорення оформлення можливе за умов налагодження системи електронного декларування, що може бути реалізоване за наступних умов:

- наявність комплекту обладнання та програмного комплексу електронного декларування;

- віднесення декларанта до так званого “білого списку”, тобто переліку підприємств – суб’єктів ЗЕД, які не скоїли жодного порушення митних правил на протязі останнього року.

Також, на час оформлення суттєво впливає перелік документів, який необхідно підготувати для митного оформлення, занести реквізити кожного з них до відповідного розділу МД.

Перелік документів, необхідних до митного оформлення наведений у таблиці 2.1

Таблиця 2.1

Перелік документів, які необхідно надати разом з товаром для митного контролю

Документ	Значення	Примітка та видавець
Контракт та специфікацію (конкретизує партію)	Є основою для операцій купівлі-продажу матеріальних об’єктів	Обов’язкові (сторони контракту)
Рахунок-фактура	Є основною для розрахунків та визначає митну вартість	Обов’язковий (постачальник)
Товарно-транспортна накладна, CMR, TIR CARNET	Характеризує партію товару у зв’язку із транспортним засобом та перевізником	Обов’язковий документ перевізника
Пакувальний лист	Є основою для звірки кількості та підставою для фітосанітарного контролю тари	Не обов’язковий (постачальник)
Сертифікат якості (видається виробником)	Є основою для видачі сертифікату відповідності українськими органами сертифікації	Не обов’язковий, але прискорює видачу сертифікату відповідності (виробник або орган стандартизації)
Санітарно-гігієнічний сертифікат	Є основою для допуску товару на територію	Обов’язковий, (санітарна служба України)
Фітосанітарний сертифікат	Допуск тари або речей з природних матеріалів	Обов’язковий, інспекція з карантину рослин
Радіологічний сертифікат	Допуск та випуск деяких матеріалів та речовин	Обов’язковий для деяких товарів (експертна служба)
Дозвіл комісії з експортного контролю	Стосується деяких товарів, пристроїв, які можуть мати подвійне призначення	Обов’язковий для деяких товарів, комісія з експортного контролю
Ветеринарний сертифікат	Продукція тваринництва	Ветеринарна служба

2.2. Специфіка діяльності митного брокера на ринку послуг

Специфіка діяльності митного брокера полягає в тому, що він:

- працює з документами, які йому надає підприємство-суб'єкт, тобто не здійснює оформлення документів згідно зі списком, а лише в деяких випадках здійснює допомогу;
- несе повну солідарну відповідальність за порушення митних правил, в тому числі ті, що відбулись не за його вини, разом з інспектором та декларантом;
- отримає платню за фактом виконаної роботи, тобто за відрядним принципом та коли оформлення ВМД завершене.

З'ясуємо місце Запорізької ТПП на ринку послуг з митного декларування. Клієнтами митних брокерів є переважно підприємства імпортери, які здійснюють зовнішньоторговельні угоди періодично. Це малі та середні підприємства, які мають акредитацію у митному органі, проте не мають штатних фахівців для здійснення митних операцій.

Звернення до митного брокера зумовлюється переважно тим, що представники підприємства, які мають право підпису та доступ до печатки, як правило не мають змоги постійно оновлювати знання щодо митних правил. Також, витрати на забезпечення інформаційної підтримки програмних продуктів, які необхідні для визначення коду, оформлення МД.

Існує можливість, також оформлення інших товаросупроводжувальних документів, таких, як: книжка автоперевізника, КАРНЕТ, залізнична накладна та інші документи, які стосуються руху товару між відповідними позиціями.

На рис 2.1 зображено питому вагу операцій, які оформлюються послугами Запорізької ТПП.

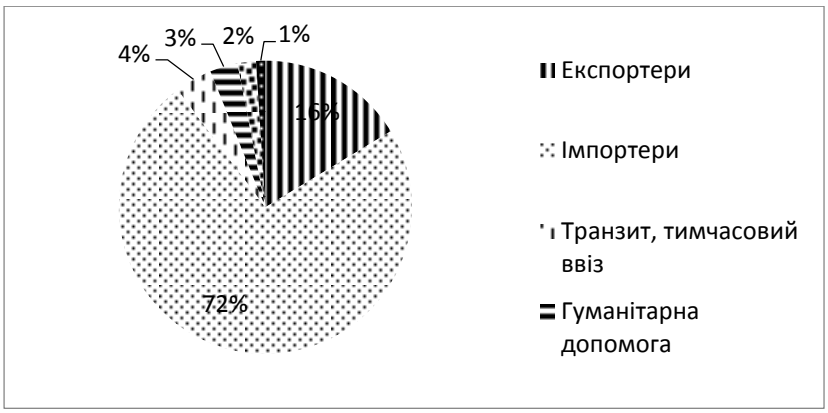

Рис 2.15 Питома вага операцій на послуги ЗТПП

Розглянемо також ємність ринку послуг з митного декларування. Під час практики було проведено аналіз ринку в Запорізькій області, беручі за основу кількість операцій за даними митної статистики 2018 та 2019 років. Під Запорізькою областю мається на увазі зона діяльності Запорізької митниці в т.ч. митних відділів Запоріжжя, Бердянська, Мелітополя, Токмака.

В зазначеному анклаві здійснюється 99% митних операцій Запорізької області. Враховуючи те, що вартість однієї МД складає близько 500 грн., а загалом, митними брокерами оформлюється близько 17 тис. декларацій у 2018 році та 15,5 тис. у 2019 році. Обсяг ринку складає 8500 тис. грн у 2018 році та 7750 тис. грн. у 2019 році. Митні декларанти Запорізької ТПП здійснюють оформлення у Запоріжжі, Бердянську та Мелітополі на загальну суму 756 тис. грн. у 2018 році та 779 тис. грн. у 2019 році. Зазначені показники демонструють те, що частка ринку Запорізької ТПП щодо надання послуг з митного декларування в Запорізькій області складає 9,3% та 11,5% від загального обсягу.

На ринку існують інші підприємства, які здійснюють діяльність митного брокера: ТОВ “Укрречтек”, ПП “Вета”, ТОВ “Грін Лайн”. Саме вони є найбільш активними конкурентами Запорізької ТПП.

З’ясуємо переваги кожного з конкурентів та порівняємо їх з Запорізькою ТПП.

Запорізька ТПП має налагоджену мережу та фінансове забезпечення, яке дозволяє у деяких випадках покривати касові розриви клієнта при сплаті їм митних платежів. Також, Запорізька торгово-промислова палата має можливість надавати комплексні послуги, які можуть бути скомбіновані із послугою митного оформлення:

- оформлення сертифікату походження;
- експертиза кількості та якості;
- підготовка до засвідчення форс-мажорних обставин;
- участь іноземних експонентів у міжнародних виставках;
- можливість оформлення сертифікату тимчасового ввезення.

Недоліками Запорізької ТПП, яка займає 10% ринку є:

- віддаленість від вантажних митних відділів та митного офісу;
- відсутність гнучкості у встановленні тарифів та застосуванні знижок;
- відсутність службового транспорту.

Конкурент ТОВ “Грін Лайн”, яке зареєстроване у м.Дніпропетровськ та займає 10% ринку, має наступні переваги:

- розташування на території митних відділів Запорізької митниці;
- фінансове забезпечення касових розривів в розрахунках клієнта з митницею;
- більш високу кваліфікацію робітників та їх вищу зарплатню;
- більшу чисельність брокерів – виконавців.

Недоліки цього підприємства виявляються у наступному:

- виключність послуг митного брокера та слабка рекламна підтримка;
- слабкість контактів з підприємствами регіону (в результаті клієнтську базу складають переважно підприємства з інших регіонів);

Клієнти ТОВ “Укрречтек” складають підприємства, які акредитовані переважно на І вантажному відділі у зоні Запорізької митниці, на території річкового порту. Переваги ТОВ “Укречтек” полягають у наступному:

- близькість до місця оформлення, що є територією І вантажного відділу;
- комплексні послуги з експедування ванажів, які включають до себе транспортування, перевантаження та, додатково – митне оформлення.

Недоліками ТОВ “Укрречтек”, яке займає 8% ринку є:

- розташування брокерів в одному митному відділі та обмеження роботи в інших;

- нестача оборотних коштів у зв’язку зі складною структурою основної послуги експедування вантажів;

- зменшенням обсягів вантажу, який обслуговується у річковому порту

Підприємство “Вєта”, що займає 6% ринку розташоване близько митного відділу “Запоріжсталь” в зоні діяльності Запорізької митниці.

Перевагами цього підприємства є:

- розташування на території митного посту “Запоріжсталь”;

- статус авторизованого дилера НПО “Повєрхность” – розробника програмного забезпечення для митних брокерів.

Недоліками конкурента є те, що:

- підприємство “Вєта” здійснює діяльність переважно в межах одного відділу;

- клієнтська база підприємства є обмеженою, адже чисельність металотрейдерів в Запорізькій області за останні 5 років зменшилась майже на 80%.

Таким чином, на ринку послуг митних декларантів Запорізька торгово-промислова палата займає одне з провідних місць та частку ринку 10% (рис 2.18):

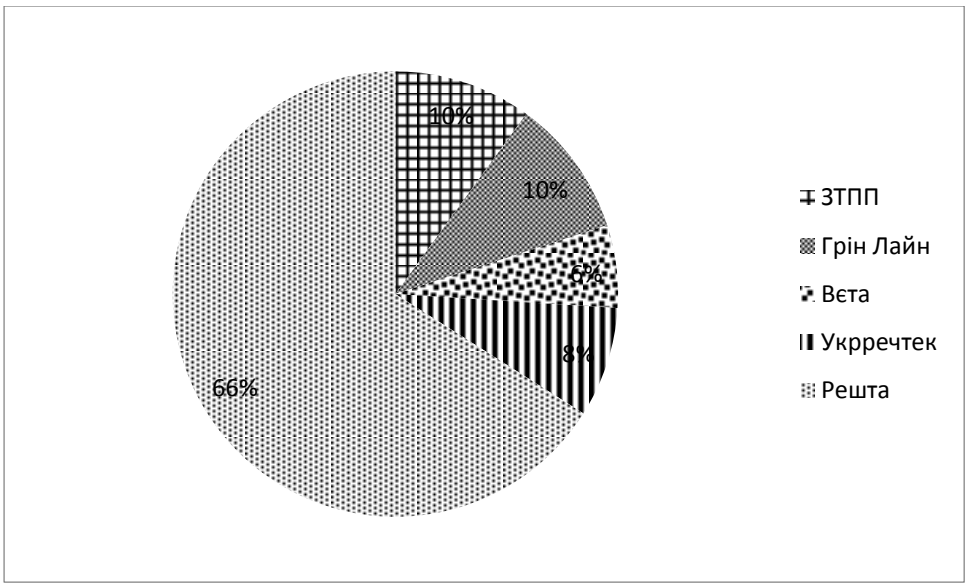

Рис 2.2 Структура ринку послуг з митного декларування в Запорізькій області

Коментуючи рис 2.2 додамо, що “решта” означає всі інші фірми, які мають ліцензію митних брокерів (таких близько 100 на території Запорізької області). Такі фірми охоплюють 66% ринку, проте послуги з митного декларування не є основними.

На завершення другого розділу зазначимо те, що Запорізька торгово-промислова палата є стабільною організацією, яка здійснює діяльність за спеціальним Законом України, який, зокрема надає право на адміністративні послуги з сертифікації походження, що безпосередньо стосується експортної діяльності, що й складає основу доходів організації.

Палата є стабільною організацією, що отримує дохід близько 20 млн. грн. на рік, чистий прибуток близько 3 млн. грн.

Діяльність митних декларантів є одним з видів послуг Запорізької торгово-промислової палати, який здійснюється на основі ліцензії та професійної діяльності митних брокерів – осіб, які пройшли спеціальну підготовку, здали іспит та отримали кваліфікаційне свідоцтво митного брокера.

Підрозділ митних брокерів складається з трьох осіб, клієнтами є переважно підприємства Запорізької області – імпортери. Митні брокери використовують для роботи спеціальне програмне забезпечення MD-form.

Запорізька торгово-промислова палата займає приблизно 10% регіонального ринку послуг з митного декларування. Конкурентами виступають 4 фірми, кожна з яких має свою рису, яка дозволяє займати частку ринку від 5 до 10%. Однак при цьому решта фірм та декларантів займають 66% ринку виконують цю функцію, як супутню, безсистемно або в інтересах єдиного клієнта.

Запорізька торгово-промислова палата має ключові конкурентні переваги на ринку послуг з митного декларування, такі як фінансове забезпечення, статус надійного партнера але, також, має недоліки, які ми розглянемо більш детально у наступному.

ВИСНОВКИ І РЕКОМЕНДАЦІЇ

Дипломна кваліфікаційна робота бакалавра на тему: «Організація митного підрозділу суб'єкта малого бізнесу в умовах експортних обмежень» в умовах воєнного часу є цілісним науковим дослідженням проблеми митного оформлення експортних партій товару, матеріально-технічного забезпечення митних операцій торгівлі товарами та матеріалами в складних умовах війни та кризи.

Актуальність теми обґрунтована складністю положення підприємств, які здійснюють митне оформлення в умовах експортних та імпортних обмежень, нестачі оборотних коштів та наявності проблем, пов'язаних із формуванням митного забезпечення транспортних коридорів.

Мета роботи - розробити логістичний механізм митного оформлення товарів та сировини на зарубіжні ринкита на подальшу переробку складних вантажів та переділів.

Ефективність роботи підприємства багато в чому залежить від якості управлінської діяльності, що забезпечує реальну економічну самостійність та конкурентоспроможність. Посилення конкуренції, зміна споживчої поведінки споживачів для роздрібного ринку, постійне зростання цін на основні компоненти сировинних ресурсів – це причини, які спонукають підприємство зосередити увагу на розробці нових концепцій декларування та сучасних підходів до управління митним процесом та, як наслідок, його головною складовою – документами. Декларації підприємства є найважливішим показником економічної ефективності міжнародного бізнесу, що відображає всі сторони господарської діяльності та акумулює результати використання всіх імпортних та виробничих ресурсів. У період відсутності сталого дефіциту товарів і відносної стабілізації ринкових відносин на перший план виходять проблеми управління внутрішніми ресурсами підприємства та оптимізації митних витрат. Управління експортом є важливим видом просування бізнесу зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів підприємництва, оскільки

фінансовий результат діяльності будь-якого підприємства багато в чому залежить від якості аналізу та управління експортними поставками у поєднанні з логістикою. .

Для досягнення мети було виконано низку заходів, які розблоковують рух вантажу через всі види транспорту та організація внутрішніх резервів – накопичення товару на портових складах підприємства. Було проаналізовано експортний ринок української продукції та динаміку цін на ньому, що доводить доцільність створення резервів продукції масового споживання.

В роботі аналізується також світовий та європейський досвід митної діяльності, як зовнішнє середовище для існування фірми та її подальшого розвитку.

Український ринок імпортної продукції побудований на корпоративних основах та виконує важливу роль в економіці України, забезпечують населення та підприємства необхідними товарами та соціальними благами через заробітну платню та податки.

Основні гравці ринку для яких немає потреби у послугах брокерів займають провідне положення, контролюючи приблизно 10 – 25 % загального обсягу ринку декларування української продукції на експортному ринку.

Проблемі управління експортними поставками, як одної з найбільш складних та важливих в українській економіці, остільки витрати - важливий показник економічної ефективності виробництва, що охоплює всі сторони господарської експортної діяльності, присвячені праці багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених.

Водночас проблема системного розрахунку експорту та комплексного підходу до митної діяльності залишається недостатньо дослідженою, тому виникає потреба дослідження та впровадження у практику функціонального підходу до організації експортної діяльності, при якому взаємозв'язки всіх елементів, що утворюють технологічний процес митного оформлення, досліджуються комплексно та у вигляді системи складних взаємозв’язків.

ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ

1. Великий Ю.М. Управління витратами підприємства : монографія / Великий Ю.М.; Міністерство освіти і науки України, Харків, нац. економ. ун-т. Х. : ІНЖЕК, 2009. 192 с.

2. Бутинець Ф. Бухгалтерський управлінський облік: Підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів / Ф. Бутинець, Т. Давидюк, З. Канурна, Н. Малюга, Л. Чижевська ; За ред. проф. Ф. Бутинця. 3-тє вид., доп. і перероб. Житомир : ПП «Рута», 2005. 480 с.

3. Шутько Т. І. Економічна сутність управління витратами підприємства. Ефективна економіка. 2014. № 12. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3681

4. Литовченко О.Ю. Управління витратами на підприємстві: теоретичний аспект.

Інфраструктура ринку. 2019. Випуск 31. С. 301-309. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2019/31_2019_ukr/47.pdf

5. Маркіна І.А., Вороніна В.Л., Рудич А.І. Теоретичні основи управління витратами підприємства. Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. 2020 р. № 4 (115). С. 140-147. URL: http://www.econom.stateandregions.zp.ua/journal/2020/4_2020/26.pdf

6. Борисюк І. О., Семеняка Я. В. Формування системи управління витратами підприємства. «Modern Economics». Електронне наукове фахове видання з економічних наук. 2017. №6 (2017). С. 15-23. URL: https://chmnu.edu.ua/wp-content/uploads/2019/07/Borisyuk-I.-O.-Semenyaka-YA.-V..pdf

7. Андрющенко І. С. Управління витратами операційної діяльності підприємств ресторанного господарства : автореф. дис. … канд. екон. наук : 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами»; Харківський держ. ун-т харч. та торгівлі. Харків, 2016. 23 с.

8. Крот Ю.М., Пастернак Я.П. Формування ефективної системи управління витратами підприємств. Вісник ХДУ. Серія «Економічні науки». 2018. Том 2. № 28 (2018). С. 148-151. URL: https://ej.journal.kspu.edu/index.php/ej/article/view/67/64

9. Ющишина Л. О. Менеджмент ресурсів та витрат: курс лекцій. Луцьк: Волинський національний університет імені Лесі Українки, 2022. 103 с.

10. Федірко М., Чумак А., Грицюк І. Теоретико-методологічні аспекти управління витратами підприємств комунальної теплоенергетики України. Вісник ТНЕУ. 2015. № 1. С. 33-42.

11. Чорна М.В., Смірнова П.В., Бугріменко Р.М. Управління витратами : навч. посіб. / М. В. Чорна, П. В. Смірнова, Р. М. Бугріменко, 2017. 166 с. https://xn--e1ajqk.kiev.ua/wp- content/uploads/2019/12/Upravlyannya-vitratami-CHorna-M. -V..pdf

Герасименко І. М. Про методи обліку витрат в умовах ризику // Проблемы повышения эффективности функционирования предприятий раз- личных форм собственности: Сб. науч. тр. До- нецкой гос. академии управления и ИЭП НАН Украины. – Донецьк: ДонДАУ ІЕП НАН України, 2001. – С. 126-132.

2. Голов С. Ф. Управлінський облік: Підр. – К., 2003. – 704 с.

3. Зоріна В. Н. Формування та калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) в галузях народного господарства: Навч. пос. / В. Н. Зо- ріна, Г. В. Сеніна. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 240 с.

4. Николаева С. А. Особенности учета затрат в условиях рынка: система «директ-костинг»: Теория и практика. – М., 1993.

5. Славников Д. Таргетирование затрат на практи- ке // Справочник экономиста, 2007, март. – С. 7-11.

6. Antony R. N. Planning and Control System: A. Framework for Analysis. – Boston: Graduate School of Business Administration, Harvard University, 1965. – 180 pp.