

ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ

Навчально-науковий інститут денної освіти

Форма навчання денна

Кафедра міжнародної економіки та міжнародних економічних відносин

Допускається до захисту

Завідувач кафедри

_____ Вікторія СТРИЛЕЦЬ

«_____» _____ 2025 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему «Експортно-імпортна діяльність українських підприємств: проблеми та перспективи розвитку»

зі спеціальності 292 Міжнародні економічні відносини

освітня програма «Міжнародний бізнес»

ступеня бакалавр

Виконавець роботи Ворона Аліна Сергіївна

(підпис, дата)

Науковий керівник Рекотова Віта Іванівна

(підпис, дата)

Рецензент Ноздрін Олександр Олександрович

Полтава 2025

ЗМІСТ

Вступ.....	3
Розділ 1. Теоретичні засади експортно-імпоротної діяльності у міжнародному бізнесі.....	6
1.1. Сутність, функції та роль експортно-імпоротної діяльності в системі міжнародного бізнесу.....	6
1.2. Інституційне та правове регулювання зовнішньоекономічної діяльності в умовах глобалізації.....	17
Висновки до розділу 1.....	30
Розділ 2. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності українських підприємств у контексті міжнародної торгівлі.....	32
2.1. Тенденції, структура та динаміка зовнішньої торгівлі України на сучасному етапі.....	32
2.2. Проблеми реалізації експортно-імпортних операцій українськими підприємствами на світових ринках.....	44
Висновки до розділу 2.....	57
Розділ 3. Перспективи розвитку експортно-імпоротної діяльності українських підприємств у системі міжнародного бізнесу.....	59
3.1. Пропозиції щодо підвищення конкурентоспроможності українських компаній у зовнішньоекономічній сфері.....	59
3.2. Напрями інтеграції українських підприємств у глобальні торговельні ланцюги.....	71
Висновки до розділу 3.....	82
Висновки та рекомендації.....	84
Перелік інформаційних джерел.....	87
Додатки.....	98

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. У сучасних умовах глобальної економіки, що характеризується підвищеною нестабільністю, геополітичною напруженістю, торговельними бар'єрами та ланцюговими зрушеннями в міжнародній логістиці, експортно-імпортна діяльність виступає критичним індикатором економічної життєздатності національних господарств. Для України, яка проходить через глибокі трансформаційні процеси, зовнішньоторговельна активність є не лише джерелом валютних надходжень, а й основою для структурної перебудови економіки, розширення присутності на нових ринках, забезпечення зайнятості та залучення інновацій. Особливої ваги питання розвитку експортно-імпоротної діяльності набувають у контексті євроінтеграційного вектора, воєнних викликів та необхідності адаптації до вимог глобального торговельного середовища.

Суттєвими залишаються проблеми, пов'язані з низькою конкурентоспроможністю вітчизняних товарів, логістичними бар'єрами, нестабільним валютним курсом, нерозвиненістю систем підтримки експорту, а також високим рівнем митно-регуляторних ризиків. Водночас наявні нові можливості, пов'язані з цифровізацією торгівлі, розвитком екосистем електронного експорту, а також участю у глобальних ланцюгах доданої вартості. Тому аналіз стану експортно-імпоротної діяльності українських підприємств, виявлення основних обмежень та формування ефективних рекомендацій щодо її стимулювання є актуальним як з наукової, так і з практичної точки зору.

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить про стійкий інтерес до проблем зовнішньої торгівлі як у вітчизняному, так і в зарубіжному науковому дискурсі. Теоретичні підходи до регулювання експортно-імпортних процесів обґрунтовані у працях П. Кругмана, М. Портера, Б. Балласи та інших представників теорії міжнародної торгівлі. Особлива увага приділяється питанню участі країн, що розвиваються, у глобальних торговельних потоках. Українські дослідники – І. Грищенко, Л. Лісогор, Н. Рубан, О. Ващенко, Ю. Макогон, С. Квасницька –

зосереджують увагу на аналізі експортного потенціалу, інструментах підтримки вітчизняного бізнесу та структурних трансформаціях зовнішньої торгівлі. Проте значна частина цих робіт ґрунтується на узагальнених макроекономічних оцінках або не враховує сучасні виклики, пов'язані з повномасштабною війною, релокацією підприємств та змінами глобального попиту.

Метою дослідження є комплексний аналіз сучасного стану експортно-імпоротної діяльності українських підприємств, виявлення ключових проблем її розвитку та формування науково обґрунтованих пропозицій щодо підвищення її ефективності в умовах трансформаційної економіки та інтеграції у світове господарство.

Для досягнення мети у кваліфікаційній роботі поставлено та вирішено такі завдання:

- охарактеризувати сутність, функції та роль експортно-імпоротної діяльності в системі міжнародного бізнесу;
- описати механізми регулювання зовнішньоекономічної діяльності в умовах глобалізації;
- проаналізувати тенденції, структура та динаміка зовнішньої торгівлі України на сучасному етапі;
- оцінити вплив зовнішніх та внутрішніх факторів на ефективність експортно-імпоротної діяльності;
- надати пропозиції щодо підвищення конкурентоспроможності українських компаній у зовнішньоекономічній сфері;
- визначити напрями інтеграції українських підприємств у глобальні торговельні ланцюги.

Об'єктом дослідження є зовнішньоекономічна діяльність українських підприємств.

Предметом дослідження виступають проблеми та перспективи розвитку експортно-імпоротної діяльності вітчизняних підприємств в умовах сучасного глобального середовища.

Методи дослідження. У процесі виконання дослідження використовувалися

загальнонаукові та спеціальні методи: аналіз та синтез – для систематизації теоретичних підходів до зовнішньоекономічної діяльності; статистичний аналіз – для оцінки динаміки торговельних потоків України; графічний метод – для візуалізації тенденцій; порівняльний аналіз – для визначення ефективності зовнішньої торгівлі в міжкраїнному вимірі; метод SWOT-аналізу – для оцінки потенціалу підприємств; експертне оцінювання – для формування пропозицій з покращення експортно-імпоротної діяльності.

Інформаційна база дослідження. У роботі використано офіційні статистичні дані Державної служби статистики України, звіти Світової організації торгівлі, Світового банку, аналітичні звіти CASE Україна, Офісу з просування експорту України, наукові статті, монографії вітчизняних та зарубіжних авторів, а також матеріали профільних веб-ресурсів, бази даних.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Виконання кваліфікаційної роботи пов'язане з планом наукових досліджень Полтавського університету економіки і торгівлі за темою «Сучасні процеси глобалізації: рушійні сили, мегатренди, суперечності» (0113U006220). Особистий внесок автора полягає в системному аналізі тенденцій та проблем української експортно-імпоротної діяльності, розробці практичних рекомендацій з її активізації та вивченні механізмів інтеграції українських підприємств до глобальних економічних процесів.

Апробація результатів кваліфікаційної роботи. Основні положення і отримані результати дослідження оприлюднені на науковій конференції здобувачів вищої освіти і молодих учених спеціальності 292 Міжнародні економічні відносини «Актуальні проблеми теорії та практики міжнародних економічних відносин в умовах глобальної трансформації» (м. Полтава, 14 квітня 2023 р.).

Публікації: Ворона А. С., Клименко В. І. Експортно-імпортна діяльність українських підприємств в умовах війни. *Актуальні проблеми теорії та практики міжнародних економічних відносин в умовах глобальної трансформації : матеріали наукової конференції здобувачів вищої освіти і молодих учених спеціальності 292 Міжнародні економічні відносини (м. Полтава, 14 квітня 2023 р.)* / за заг. ред. доц. В. Ю. Стрілець. Полтава : ПУЕТ, 2023. С. 29–33 [11].

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

1.1. Сутність, функції та значення експортно-імпоротної діяльності в системі міжнародного бізнесу

Дослідження теоретичних засад експортно-імпоротної діяльності підприємств набуває особливої актуальності в умовах динамічної трансформації світової економічної системи, поглиблення процесів глобалізації та активної участі України у міжнародному поділі праці. Ефективне функціонування національної економіки та успішна інтеграція вітчизняних суб'єктів господарювання у глобальні ринки неможливі без глибокого розуміння сутності, рушійних сил та механізмів, що регулюють міжнародні торговельні потоки. Саме експортно-імпортерна діяльність виступає ключовим каналом взаємодії підприємств з зовнішнім світом, відкриваючи можливості для розширення ринків збуту, доступу до новітніх технологій та ресурсів, а також підвищення конкурентоспроможності. Водночас, ця діяльність пов'язана зі значними викликами, зумовленими як внутрішніми економічними проблемами, так і складною та мінливою кон'юктурою світових ринків, а також багатогранністю регуляторного середовища.

Метою даного розділу є комплексне дослідження теоретичних основ експортно-імпоротної діяльності підприємств. Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити наступні завдання: розкрити сутність, ключові функції та фундаментальне значення експортно-імпоротної діяльності в системі сучасного міжнародного бізнесу; проаналізувати еволюцію теоретичних поглядів на міжнародну торгівлю, що лежать в основі розуміння мотивації та наслідків експортно-імпортних операцій; дослідити основні механізми державного та міжнародного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, приділяючи особливу

увагу їх трансформації в умовах глобалізаційних процесів. Експортно-імпортна діяльність є однією з найдавніших та найважливіших форм міжнародних економічних відносин, що відіграє ключову роль у функціонуванні як окремих підприємств, так і національних економік в цілому. Розуміння її сутності, багатогранних функцій та значення в системі міжнародного бізнесу є необхідною передумовою для аналізу сучасних тенденцій та розробки стратегій розвитку.

Експортно-імпортна діяльність підприємств являє собою сукупність комерційних операцій, пов'язаних з купівлею та продажем товарів, послуг, технологій та інших об'єктів інтелектуальної власності через митні кордони держав. Це складний процес, що охоплює пошук іноземних партнерів, укладання контрактів, організацію логістики, митне оформлення та фінансові розрахунки [90]. Важливою характеристикою цієї діяльності є те, що вона здійснюється на рівні окремого підприємства, яке самостійно приймає рішення щодо вибору контрагентів, асортименту продукції, обсягів та умов поставок. Такий підхід підкреслює активну роль суб'єктів господарювання у формуванні міжнародних торговельних потоків.

Нерідко поняття «експортно-імпортна діяльність підприємства» розглядається в тісному зв'язку з терміном «зовнішня торгівля країни». Зовнішня торгівля визначається як торгівля однієї країни з іншими, що складається з оплачуваного вивезення (експорту) та ввезення (імпорту) товарів і послуг [7]. Таким чином, експортно-імпортна діяльність підприємств є мікроекономічною основою, сукупність якої формує показники зовнішньої торгівлі на макроекономічному рівні. Розуміння цієї відмінності є принциповим, оскільки еволюція термінології від «зовнішньої торгівлі» до «експортно-імпортової діяльності» відображає не просто семантичну зміну, а глибший процес – зміщення акценту з державного (макроекономічного) рівня на підприємницький (мікроекономічний) в умовах лібералізації економік та посилення ролі приватного сектору в міжнародних економічних відносинах. Якщо класичні джерела частіше оперують поняттям «зовнішня торгівля» як обміном між державами, то сучасні дослідження, особливо ті, що фокусуються на аспектах міжнародного бізнесу, акцентують увагу саме на «експортно-імпортової діяльності» підприємств [90], підкреслюючи їхню ініціативу

та самостійність.

Експортно-імпортні операції можуть здійснюватися у різних формах. Традиційно виділяють прямий експорт/імпорт, коли підприємство безпосередньо взаємодіє з іноземним контрагентом, та операції через посередників. Торговельно-посередницькі операції, у свою чергу, поділяються на операції з перепродажу, комісійні, агентські та брокерські. Відповідно, існують різні типи підприємств, що спеціалізуються на експортно-імпортній діяльності, такі як експортні торгові компанії (Export Trading Companies, ETC), які шукають ринкові тренди та іноземних покупців, експортні управлінські компанії (Export Management Companies, EMC), що діють від імені продавця, та імпортно-експортні мерчанти, які самостійно купують товари для подальшого перепродажу, беручи на себе всі ризики [90]. Для глибшого розуміння специфіки цих понять, доцільно представити їх порівняльну характеристику в табличному вигляді.

Таблиця 1.1 – Порівняльна характеристика дефініцій «експортно-імпортна діяльність» та «зовнішня торгівля» у науковій літературі

Термін	Ключові аспекти визначення	Рівень аналізу
Зовнішня торгівля	Торгівля однієї країни з іншими, що складається з оплачуваного вивозу (експорту) та ввозу (імпорту) товарів і послуг.	Макро
Зовнішня торгівля	Купівля та продаж товарів і послуг між націями.	Макро
Зовнішня торгівля	Торгівля однієї країни з іншими; форма участі національної економіки в міжнародній торгівлі.	Макро
Міжнародна торгівля (як сукупність)	Сукупність зовнішньої торгівлі товарами, послугами, продукцією інтелектуальної праці всіх країн світу.	Макро
Експортно-імпортна діяльність	Діяльність, що фокусується на купівлі та продажу товарів через міжнародні кордони; вимагає розуміння торгових регуляцій.	Мікро
Імпортна діяльність (на рівні підприємства)	Здійснюється на рівні підприємства, що дозволяє йому самостійно вибирати іноземних партнерів та визначати умови угод.	Мікро

Джерело: складено автором на основі [7, 67, 87, 45].

Дана таблиця наочно демонструє, що хоча обидва терміни описують міжнародний обмін товарами та послугами, «зовнішня торгівля» є агрегованим показником на рівні країни, тоді як «експортно-імпортна діяльність» характеризує конкретні операції та стратегії окремих підприємств, що є безпосередніми акторами

міжнародного бізнесу. Експортно-імпортна діяльність виконує низку життєво важливих функцій як для окремих підприємств, так і для національної економіки в цілому. Ці функції є взаємопов'язаними та часто мають синергетичний ефект, коли реалізація однієї функції сприяє посиленню інших:

1. Функція забезпечення доступу до ресурсів та задоволення попиту. Через імпорт підприємства та країни отримують товари, послуги, сировину та технології, які відсутні, виробляються в недостатній кількості або є дорожчими на внутрішньому ринку [37]. Це дозволяє задовольняти різноманітні потреби виробництва та споживання.

2. Функція розширення ринків збуту. Експорт надає вітчизняним виробникам можливість виходити за межі національного ринку, збільшувати обсяги виробництва, реалізовувати надлишкову продукцію, отримувати валютну виручку та підвищувати загальну ефективність діяльності [87].

3. Функція стимулювання економічного зростання та розвитку. Участь у міжнародному поділі праці через експортно-імпортні операції сприяє спеціалізації країн та підприємств на виробництві тих товарів та послуг, де вони мають порівняльні переваги. Це веде до підвищення продуктивності, ефективнішого використання ресурсів та, як наслідок, до прискорення темпів економічного зростання [92].

4. Трансформаційна функція. Зовнішня торгівля змінює (трансформує) структуру національного виробництва та наявних ресурсів у структуру, що відповідає попиту у сфері використання (як проміжного, так і кінцевого) [92]. Ця функція особливо важлива для подолання обмежень у виробничих ресурсах та підвищення ефективності їх використання, особливо в малих економіках. Зі зростанням економічного рівня країни та диференціації потреб значення трансформаційної функції також зростає.

5. Функція «економії часу» (Growth function). Беручи участь у міжнародному поділі праці, країна може заощаджувати національну працю, отримуючи певні товари з-за кордону дешевше, ніж якби вона виробляла їх самостійно [92]. Це дозволяє вивільнити ресурси для розвитку інших, більш

ефективних галузей.

6. Трансмісійна функція. Експортно-імпортна діяльність слугує каналом передачі інформації, знань, технологій, управлінського досвіду та ринкових стимулів із зовнішнього середовища у внутрішню економіку. Це сприяє запозиченню передового світового досвіду, інноваційному розвитку та модернізації виробництва [37]. Наприклад, імпорт спеціалізованого обладнання може прискорити запуск вітчизняного виробництва або підвищити його технологічний рівень.

7. Функція сприяння науково-технічній та культурній співпраці. Міжнародний обмін товарами та послугами часто супроводжується обміном ідеями, культурними цінностями та науковими досягненнями, що збагачує суспільство та стимулює розвиток [37].

8. Функція підвищення конкурентоспроможності. Вихід на зовнішні ринки змушує підприємства вдосконалювати якість продукції, оптимізувати витрати, впроваджувати інновації та підвищувати ефективність менеджменту, що в кінцевому підсумку підвищує їхню конкурентоспроможність та конкурентоспроможність національної економіки в цілому [45].

Взаємозв'язок цих функцій очевидний: наприклад, доступ до імпортних технологій (трансмісійна функція) може суттєво підвищити якість та ефективність виробництва експортної продукції, що, у свою чергу, розширює ринки збуту та стимулює економічне зростання (функція зростання та розширення ринків). Таким чином, функції експортно-імпортної діяльності не є ізольованими, а формують комплексну систему, де позитивний ефект однієї функції може посилювати інші, створюючи кумулятивний вплив на економічний розвиток (табл. 1.2).

Значення експортно-імпортної діяльності в сучасній системі міжнародного бізнесу важко переоцінити. Вона виступає не просто сукупністю торговельних угод, а фундаментальним механізмом, що забезпечує взаємозв'язок та взаємозалежність національних економік у глобальному просторі. Саме через експорт та імпорт товари, послуги, капітали та технології перетинають кордони, формуючи складну мережу міжнародних економічних відносин та сприяючи поглибленню міжнародного поділу праці.

Таблиця 1.2 – Систематизація ключових функцій експортно-імпоротної діяльності в контексті міжнародного бізнесу

Назва функції	Опис функції	Значення для підприємства	Значення для національної економіки	Приклади прояву
Забезпечення доступу до ресурсів	Придбання товарів, послуг, технологій, яких немає або які є дефіцитними/дорогими на внутрішньому ринку.	Отримання необхідної сировини, компонентів, обладнання; диверсифікація джерел постачання.	Задоволення виробничих та споживчих потреб населення, подолання ресурсної обмеженості.	Імпорт енергоносіїв, техніки, унікальних товарів
Розширення ринків збуту	Реалізація продукції на зовнішніх ринках.	Збільшення обсягів продажів, отримання валютної виручки, зниження залежності від внутрішнього ринку, економія на масштабі.	Зростання ВВП, створення робочих місць в експортних галузях, покращення торговельного балансу.	Експорт агропродукції, металу, ІТ-послуг
Стимулювання економічного зростання	Сприяння ефективному розподілу ресурсів та спеціалізації на основі міжнародного поділу праці.	Підвищення продуктивності, оптимізація виробничих процесів.	Прискорення темпів економічного розвитку, структурна перебудова економіки.	Експортоорієнтовані галузі як драйвери зростання
Трансформаційна функція	Зміна структури національного виробництва та споживання відповідно до світових тенденцій та наявних ресурсів.	Адаптація до вимог глобального ринку, модернізація виробництва.	Оптимізація структури економіки, підвищення її ефективності та гнучкості.	Перехід до продукції з високою доданою вартістю
Функція «економії часу» (Growth function)	Заощадження національної праці через імпорт товарів, виробництво яких у країні є менш ефективним.	Зниження собівартості продукції за рахунок дешевших імпортних компонентів.	Вивільнення ресурсів для розвитку більш конкурентоспроможних галузей, підвищення загальної продуктивності.	Імпорт дешевих товарів, розвиток hi-tech сектору
Трансмісійна функція	Передача інформації, технологій, знань, управлінського досвіду із зовнішнього середовища у внутрішню економіку.	Доступ до інновацій, підвищення технологічного рівня, вдосконалення бізнес-процесів.	Модернізація національної економіки, прискорення науково-технічного прогресу, запозичення передового світового досвіду.	Імпорт обладнання, навчання персоналу, іноземні фахівці
Підвищення конкурентоспроможності	Стимулювання підприємств до вдосконалення продукції та процесів через конкуренцію на міжнародних ринках.	Підвищення якості продукції, зниження витрат, впровадження інновацій.	Зростання конкурентоспроможності національної економіки на світовій арені.	Впровадження ISO, орієнтація на вимоги ЄС

Джерело: складено автором на основі [45].

Одним з ключових аспектів значення експортно-імпоротної діяльності є її вплив на макроекономічні показники країни. Експорт є основним джерелом надходження іноземної валюти, яка необхідна для оплати імпорту, обслуговування зовнішнього боргу та формування валютних резервів [58]. Стан торговельного балансу, тобто співвідношення між експортом та імпортом, безпосередньо впливає на платіжний баланс країни та стабільність національної валюти. Зростання експорту також стимулює сукупний попит, що позитивно позначається на обсягах виробництва та зайнятості в експортоорієнтованих галузях.

Експортно-імпортна діяльність має значний вплив на підвищення рівня життя населення. Завдяки імпорту споживачі отримують доступ до ширшого асортименту товарів та послуг, які можуть бути якіснішими або дешевшими, ніж вітчизняні аналоги, внаслідок міжнародної конкуренції та ефекту масштабу виробництва в країнах-експортерах [58]. Це розширює споживчі можливості та сприяє зростанню добробуту.

Крім того, участь в експортно-імпортних операціях є важливим фактором інтеграції країни у світові економічні процеси та глобальні ланцюги вартості [37]. Це дозволяє країні не лише реалізовувати свої конкурентні переваги, але й залучати іноземні інвестиції, технології та управлінський досвід, що сприяє модернізації економіки та підвищенню її ефективності.

На мікрорівні, для окремих підприємств, експортно-імпортна діяльність відкриває широкі стратегічні можливості. Вихід на зовнішні ринки дозволяє диверсифікувати ризики, пов'язані з кон'юктурою внутрішнього ринку, ефективніше використовувати наявні виробничі потужності, отримувати вищі прибутки за рахунок більших обсягів продажів або вищих цін на деяких зарубіжних ринках, а також отримувати доступ до інноваційних технологій та управлінських практик через взаємодію з іноземними партнерами. Імпорт, у свою чергу, може забезпечити доступ до якіснішої або дешевшої сировини, компонентів та обладнання, що підвищує конкурентоспроможність кінцевої продукції.

Розуміння рушійних сил та наслідків експортно-імпоротної діяльності неможливе без звернення до фундаментальних теорій міжнародної торгівлі, які

еволюціонували протягом століть, намагаючись пояснити, чому країни торгують між собою та які вигоди вони від цього отримують. Ці теорії закладають концептуальну основу для аналізу торговельних потоків та розробки торговельної політики.

Класичні теорії міжнародної торгівлі започаткували систематичне вивчення цього явища. Теорія абсолютних переваг, сформульована Адамом Смітом у праці «Багатство народів» (1776), стверджує, що країнам вигідно спеціалізуватися на виробництві та експорті тих товарів, у виробництві яких вони мають абсолютну перевагу, тобто можуть виробляти їх з меншими витратами ресурсів (наприклад, праці) порівняно з іншими країнами [94]. Імпортувати ж слід товари, у виробництві яких абсолютну перевагу мають інші країни. Така спеціалізація та обмін, за Смітом, призводять до зростання загального обсягу виробництва та споживання у світі, забезпечуючи взаємну вигоду для всіх учасників торгівлі. Однак теорія абсолютних переваг не могла пояснити торгівлю між країнами, одна з яких мала абсолютну перевагу у виробництві всіх товарів. Цю прогалину заповнила теорія порівняльних переваг, розроблена Давидом Рікардо на початку XIX століття. Згідно з Рікардо, навіть якщо одна країна є ефективнішою у виробництві всіх товарів (має абсолютну перевагу), торгівля все одно буде взаємовигідною, якщо країни спеціалізуватимуться на виробництві тих товарів, де вони мають *порівняльну* (відносну) перевагу, тобто нижчі альтернативні витрати [94]. Альтернативні витрати виробництва одного товару вимірюються кількістю іншого товару, від виробництва якого доводиться відмовитися. Таким чином, країна повинна експортувати товари, які вона виробляє відносно ефективніше, та імпортувати ті, виробництво яких є відносно менш ефективним. Пізніше Готфрід Хаберлер розвинув концепцію порівняльних переваг, сформулювавши її на основі альтернативних витрат, що зробило теорію більш загальною та не залежною від трудової теорії вартості [93].

Класичні теорії, хоч і заклали фундаментальні принципи, мали певні обмеження, оскільки базувалися на припущеннях про досконалу конкуренцію, мобільність факторів виробництва всередині країни та їх немобільність між країнами, а також ігнорували такі фактори, як транспортні витрати та вплив

держави.

Сучасні теорії міжнародної торгівлі намагаються подолати ці обмеження та пояснити складніші аспекти сучасних торговельних відносин. Теорія співвідношення факторів виробництва (модель Хекшера-Оліна), розроблена на початку XX століття Елі Хекшером та Бертілем Оліном, пов'язує структуру міжнародної торгівлі з відмінностями у наділеності країн факторами виробництва (праця, капітал, земля). Згідно з цією теорією, країни експортують товари, у виробництві яких інтенсивно використовуються ті фактори, якими вони відносно краще забезпечені (надлишкові фактори), та імпортують товари, що потребують значних витрат дефіцитних для них факторів [94]. Ця модель допомагає пояснити торгівлю між країнами з різним рівнем економічного розвитку та різною факторною структурою.

У другій половині XX століття з'явилася Нова теорія торгівлі (НТТ), одним з ключових представників якої є Пол Кругман. Ця теорія виникла для пояснення таких явищ, як значні обсяги торгівлі між промислово розвиненими країнами зі схожою структурою факторів виробництва та інтенсивна внутрішньогалузева торгівля (одночасний експорт та імпорт товарів однієї галузі). НТТ акцентує увагу на таких факторах, як економія від масштабу (зниження середніх витрат при збільшенні обсягів виробництва), диференціація продукції та недосконала конкуренція [94]. В умовах економії від масштабу країнам може бути вигідно спеціалізуватися на виробництві обмеженого асортименту товарів для задоволення як внутрішнього, так і зовнішнього попиту, навіть якщо вони не мають очевидних порівняльних переваг у класичному розумінні.

На основі НТТ розвинулася теорія стратегічної торгівлі, яка обґрунтовує можливість активного державного втручання в міжнародну торгівлю. В умовах недосконалої конкуренції та наявності галузей, де домінують кілька великих фірм (олігополія) і де важливу роль відіграє ефект масштабу (наприклад, авіабудування, виробництво мікропроцесорів), держава за допомогою субсидій, експортних кредитів або захисту внутрішнього ринку може допомогти національним компаніям здобути конкурентні переваги на світовому ринку, захопити більшу частку ринку та

отримати надприбутки [94]. Однак така політика пов'язана з ризиком торговельних війн та неефективного розподілу ресурсів.

Таблиця 1.3 – Компаративний аналіз класичних та сучасних теорій міжнародної торгівлі

Назва теорії і основні представники	Ключові припущення	Пояснення причин торгівлі	Роль держави	Обмеження теорії
Теорія абсолютних переваг (А. Сміт)	Досконала конкуренція, мобільність праці всередині країни, немобільність між країнами, відсутність транспортних витрат.	Відмінності в абсолютній продуктивності праці при виробництві товарів.	Мінімальне втручання (laissez-faire).	Не пояснює торгівлю, якщо одна країна має абсолютну перевагу у всіх товарах.
Теорія порівняльних переваг (Д. Рікардо, Г. Хаберлер)	Подібні до теорії абсолютних переваг, але фокус на альтернативних витратах.	Відмінності у відносних (порівняльних) альтернативних витратах виробництва.	Мінімальне втручання.	Статична модель, ігнорує динаміку переваг, транспортні витрати, ефект масштабу, неповну спеціалізацію.
Модель Хекшера-Оліна (теорія факторних пропорцій) (Е. Хекшер, Б. Олін)	Досконала конкуренція, однакові технології, відмінності в наділеності факторами виробництва (праця, капітал).	Відмінності в наділеності країн факторами виробництва та інтенсивності використання цих факторів у виробництві товарів.	Мінімальне втручання.	Не завжди підтверджується емпірично (парадокс Леонтьєва), ігнорує технологічні відмінності, ефект масштабу, диференціацію продукту.
Нова теорія торгівлі (П. Кругман)	Недосконала конкуренція (монополістична конкуренція, олігополія), економія від масштабу, диференціація продукції.	Економія від масштабу, диференціація продукції, що веде до внутрішньогалузевої торгівлі між схожими країнами.	Можливе обмежене втручання для підтримки галузей з економією від масштабу.	Складність у визначенні оптимальної політики, ризик лобювання та неефективності.
Теорія стратегічної торгівлі (Дж. Брандер, Б. Спенсер)	Олігополістичні ринки, економія від масштабу, можливість отримання надприбутків.	Можливість для урядів впливати на результати конкуренції на світових олігополістичних ринках через субсидії, тарифи.	Активне втручання для підтримки національних «чемпіонів».	Ризик торговельних війн, складність вибору «переможців», можливість помилок уряду, високі інформаційні вимоги.

Джерело: складено автором на основі [94].

Важливо розуміти, що сучасні теорії торгівлі не стільки спростовують класичні, скільки доповнюють їх, пропонуючи пояснення для тих аспектів міжнародної торгівлі, які не могли бути адекватно описані в рамках теорій абсолютних чи порівняльних переваг. Наприклад, внутрішньогалузева торгівля, зростаюча роль транснаціональних корпорацій, вплив економії від масштабу та мережевих ефектів – усе це феномени, що вимагають застосування новітніх теоретичних підходів. Це свідчить про ускладнення самої системи міжнародної торгівлі та необхідність інтегративного підходу до її аналізу, що поєднує різні теоретичні концепції.

Ці теорії, взяті разом, надають потужний інструментарій для аналізу експортно-імпоротної діяльності підприємств, допомагаючи зрозуміти як фундаментальні причини міжнародного обміну, так і складніші аспекти сучасної глобальної торгівлі.

Експортно-імпортна діяльність є базовим елементом системи міжнародного бізнесу, що визначає рівень інтеграції національних підприємств у глобальні економічні процеси. Проведене теоретичне дослідження підтвердило, що ця форма діяльності не лише забезпечує товарообмін між країнами, а й виконує багатофункціональну роль – сприяє залученню новітніх технологій, розширенню ринків збуту, посиленню конкурентоспроможності підприємств та стимулюванню економічного розвитку. Визначення ключових понять дозволило чітко розмежувати експортно-імпорتنу діяльність як мікроекономічне явище та зовнішню торгівлю як макроекономічну категорію, що важливо для точного аналізу механізмів міжнародної торгівлі. Окрема увага була приділена виокремленню основних функцій експортно-імпоротної діяльності, серед яких ключовими є ресурсозабезпечення, розширення збуту, зростання економіки та трансформаційний вплив на внутрішні виробничі й управлінські процеси. Таким чином, розуміння сутності та значення експортно-імпоротної діяльності є важливою передумовою для формування ефективної міжнародної стратегії підприємств та вдосконалення зовнішньоекономічної політики держави в умовах глобалізації.

1.2. Механізми регулювання зовнішньоекономічної діяльності в умовах глобалізації

Зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) підприємств, включаючи експортно-імпортні операції, відбувається не у вакуумі, а в складному регуляторному середовищі, що формується як на національному, так і на міжнародному рівнях. Державне та наддержавне регулювання ЗЕД є невід'ємним атрибутом сучасних міжнародних економічних відносин, спрямованим на досягнення різноманітних економічних та політичних цілей. В умовах глобалізації ці механізми зазнають суттєвих трансформацій, адаптуючись до нових викликів та можливостей.

Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності являє собою цілеспрямовану діяльність державних органів, що полягає у встановленні та застосуванні комплексу правових, економічних та адміністративних заходів для впорядкування, стимулювання або обмеження експортно-імпортних операцій та інших форм міжнародного економічного співробітництва [2]. Цей процес передбачає адаптацію вітчизняних виробників до зовнішніх нестабільних умов, що можуть бути спричинені різними факторами, включаючи економічні кризи, пандемії чи геополітичну напруженість.

Основні цілі державного регулювання ЗЕД є багатогранними. По-перше, це захист національних інтересів, що включає забезпечення економічної безпеки країни, підтримку вітчизняних виробників від надмірної іноземної конкуренції (особливо у стратегічно важливих або молодих галузях), а також захист внутрішнього ринку від неякісної чи небезпечної продукції. По-друге, регулювання спрямоване на забезпечення збалансованого та сталого економічного розвитку, включаючи оптимізацію структури експорту та імпорту, стимулювання виробництва товарів з високою доданою вартістю, та покращення платіжного балансу країни. По-третє, важливою ціллю є сприяння інтеграції національної економіки у світову економічну систему на вигідних умовах, що передбачає створення сприятливого клімату для залучення іноземних інвестицій та технологій, а також забезпечення

доступу вітчизняних товарів на зовнішні ринки.

Глобалізація суттєво впливає як на цілі, так і на інструменти регулювання ЗЕД. З одного боку, вона посилює необхідність лібералізації торгівлі та адаптації національного законодавства до міжнародних норм і правил, встановлених такими організаціями, як Світова організація торгівлі (СОТ). З іншого боку, глобалізація загострює конкуренцію за ринки, інвестиції та технології, що може спонукати уряди до використання більш витончених інструментів захисту національних інтересів, іноді навіть всупереч принципам вільної торгівлі [98].

Інструменти державного регулювання ЗЕД є надзвичайно різноманітними і можуть бути класифіковані за різними критеріями. Найбільш поширеним є поділ на тарифні та нетарифні методи регулювання [87]. Тарифні методи безпосередньо впливають на ціну імпортованих (а іноді й експортованих) товарів через встановлення митних зборів. Нетарифні методи охоплюють широкий спектр заходів, що обмежують обсяги торгівлі або створюють додаткові умови для її здійснення, не пов'язані безпосередньо з митними платежами. Також розрізняють економічні та адміністративні методи регулювання. Економічні методи впливають на економічні інтереси суб'єктів ЗЕД (наприклад, через податки, субсидії, валютний курс), тоді як адміністративні методи встановлюють прямі заборони, обмеження або дозвольні процедури (наприклад, квоти, ліцензії, ембарго). Крім того, інструменти можуть мати прямий (наприклад, встановлення квоти на імпорт) або опосередкований (наприклад, зміна облікової ставки центрального банку, що впливає на валютний курс і, відповідно, на умови торгівлі) вплив.

Митний тариф є одним з найстаріших та найпоширеніших інструментів регулювання міжнародної торгівлі. Він являє собою систематизований перелік товарів, що переміщуються через митний кордон країни, із зазначенням ставок мита, які справляються з цих товарів. Мито – це податок, що стягується державою при перетині товарами її митного кордону [97]. Митний тариф виконує кілька важливих функцій: фіскальну (наповнення державного бюджету), захисну (протекціоністську) (захист вітчизняних виробників від іноземної конкуренції шляхом подорожчання імпортованих товарів) та регулюючу (вплив на структуру та обсяги

зовнішньоторговельних потоків).

Ставки мита класифікують за різними критеріями. Один із ключових підходів ґрунтується на методі нарахування. У цьому контексті виділяють адвалорні, специфічні та комбіновані ставки. Адвалорні ставки передбачають нарахування мита у відсотковому вираженні від митної вартості товару. Наприклад, при ввезенні автомобіля може застосовуватись ставка у розмірі 10% від його митної вартості. Специфічні ставки, на відміну від адвалорних, встановлюються як фіксована грошова сума за одиницю товару, що ввозиться, скажімо, 2 євро за кожен кілограм цукру. Комбіновані або змішані ставки поєднують обидва підходи: частина мита розраховується як відсоток від митної вартості, а інша – як фіксована сума. Наприклад, ставка може становити 10% митної вартості, але не менше ніж 2 євро за кілограм [97].

Інша класифікація ставок мита базується на об'єкті обкладання. У цьому розрізі виділяють ввізне, вивізне та транзитне мито. Ввізне мито, яке є найбільш поширеним, накладається на товари, що імпортуються на митну територію країни. Вивізне мито застосовується до товарів, що експортуються, проте використовується значно рідше, переважно з метою стримування вивезення сировини або для отримання додаткових фіскальних надходжень. Щодо транзитного мита, то воно стосується товарів, що переміщуються транзитом через територію держави, однак на сучасному етапі майже не використовується у світовій практиці [91].

Значну роль у визначенні ставок мита відіграє країна походження або призначення товару, а також наявність торговельних угод. У цьому аспекті застосовуються преференційні, пільгові та повні (загальні) ставки. Преференційні ставки є найнижчими й надаються товарам із країн, що користуються особливими торговельними пільгами в рамках зон вільної торгівлі, митних союзів або системи загальних преференцій для країн, що розвиваються. Пільгові ставки, або ставки режиму найбільшого сприяння (РНС), діють щодо країн, з якими укладено відповідні угоди. Вони гарантують, що умови доступу на ринок не будуть гіршими, ніж для будь-якої іншої країни. Повні або загальні ставки є найвищими і застосовуються у випадках, коли з країною-експортером не існує договірних

зобов'язань або їй не надано режиму найбільшого сприяння [52].

Окрему групу становлять спеціальні види мита, які вводяться з метою захисту національного виробника в особливих ситуаціях. Серед них варто виокремити антидемпінгове мито, яке застосовується тоді, коли встановлено, що товар імпортується за цінами, нижчими за нормальну вартість у країні його походження, і такий імпорт створює загрозу для вітчизняного виробництва. Компенсаційне мито вводиться у відповідь на субсидування експорту урядами інших країн, якщо це призводить до шкоди внутрішньому ринку. Сезонне мито встановлюється на обмежений проміжок часу, здебільшого для регулювання імпорту сезонної продукції, наприклад, сільськогосподарських товарів [50].

Важливим елементом тарифного регулювання є митна вартість товару, оскільки саме вона є базою для нарахування адвалорних мит. Методи визначення митної вартості регламентуються міжнародними угодами та національним законодавством, і їх правильне застосування має велике значення для уникнення зловживань та забезпечення прозорості.

Таблиця 1.4 – Класифікація та характеристика тарифних інструментів регулювання зовнішньоекономічної діяльності

Критерій класифікації	Вид тарифного інструменту	Характеристика	Економічний ефект (для імпортера/експортера/держави)
1	2	3	4
За методом нарахування	Адвалорне мито	Ставка у % від митної вартості товару.	Збільшує ціну імпортного товару пропорційно його вартості. Імпортер: зростання витрат. Експортер: зниження конкурентоспроможності. Держава: фіскальні надходження, захист ринку.
	Специфічне мито	Фіксована сума на одиницю товару (вага, об'єм, штука).	Більше впливає на дешеві товари; простіше в адмініструванні. Ефекти подібні до адвалорного.
	Комбіноване мито	Поєднання адвалорної та специфічної ставок (обирається більша сума або їх сума).	Забезпечує мінімальний рівень захисту або фіскальних надходжень. Ефекти подібні до адвалорного.
За об'єктом обкладання	Ввізне (імпортне) мито	Стягується при ввезенні товарів.	Підвищує ціну імпортних товарів, захищає вітчизняних виробників, є джерелом доходів бюджету.
	Вивізне (експортне) мито	Стягується при вивезенні товарів.	Обмежує експорт (часто сировини), може підвищити внутрішні ціни для експортера, є джерелом доходів бюджету.

Продовження таблиці 1.4

1	2	3	4
Залежно від країни походження / призначення	Преференційне мито	Знижені або нульові ставки для певних країн (ЗВТ, митні союзи).	Стимулює торгівлю з країнами-партнерами. Імпортёр: нижчі витрати. Експортёр (з країни-партнера): вища конкурентоспроможність.
	Пільгове мито (PHC)	Ставки, що надаються країнам на основі режиму найбільшого сприяння.	Забезпечує недискримінаційний підхід у торгівлі.
	Повне (загальне) мито	Вищі ставки для країн, з якими немає торгових угод.	Обмежує торгівлю з такими країнами.
Спеціальні види мита	Антидемпінгове мито	Вводиться проти демпінгового імпорту.	Нейтралізує цінову перевагу демпінгового товару, захищає вітчизняних виробників.
	Компенсаційне мито	Вводиться проти субсидованого імпорту.	Нейтралізує ефект субсидій, відновлює рівні умови конкуренції.
	Сезонне мито	Встановлюється на певний період року.	Захищає вітчизняних виробників сезонної продукції.

Джерело: складено автором на основі [91].

В умовах глобального зниження середнього рівня митних тарифів, що стало результатом багатосторонніх переговорів у рамках ГАТТ/СОТ, значно зросла роль нетарифних методів регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Нетарифні бар'єри (НТБ) або нетарифні заходи (НТЗ) визначаються як заходи державної політики, відмінні від звичайних митних тарифів, які потенційно можуть впливати на міжнародну торгівлю товарами, змінюючи обсяги торгівлі, ціни або те й інше [85]. Ці заходи є надзвичайно різноманітними, часто менш прозорими, ніж тарифи, і можуть використовуватися як для досягнення легітимних цілей (наприклад, захист здоров'я споживачів, охорона довкілля), так і для прихованого протекціонізму.

З метою систематизації різноманітних форм нетарифного регулювання міжнародної торгівлі Конференція ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД) у співпраці з низкою інших міжнародних організацій, об'єднаних у багатосторонню групу підтримки (MAST group – Multi-Agency Support Team), розробила Міжнародну класифікацію нетарифних заходів (НТЗ). Ця класифікація охоплює розділи, позначених літерами від А до Р, і на сьогодні визнана важливим

інструментом для аналізу сучасної торговельної політики, оскільки дозволяє виявити структурні особливості регуляторного впливу держави на зовнішньоекономічну діяльність та порівнювати такі заходи між країнами.

У структурі цієї класифікації першочергове місце посідають технічні заходи, які умовно поділяються на дві великі підкатегорії. До першої належать санітарні та фітосанітарні заходи (СФЗ), об'єднані в розділ А, які передбачають запровадження нормативів і вимог, спрямованих на захист життя і здоров'я людини, тварин і рослин від потенційних ризиків, пов'язаних із забрудненням продукції, використанням харчових добавок, появою токсинів, шкідників або хвороб. Прикладами таких заходів можуть бути вимоги до безпечності продуктів харчування, обмеження на застосування антибіотиків і гормонів у тваринництві, фітосанітарний контроль імпортованих рослин і обов'язковий карантин. До другої підкатегорії технічних заходів відносять технічні бар'єри в торгівлі (ТБТ), класифіковані у розділі В, які охоплюють технічні регламенти, стандарти, а також процедури оцінки відповідності, що стосуються властивостей продукції, методів її виробництва, пакування, маркування тощо. Наприклад, ідеться про вимоги до маркування складу продуктів, стандарти енергоефективності побутової техніки, регламенти безпеки дитячих іграшок або екологічні критерії до товарів певних категорій. Окрему групу становлять заходи, спрямовані на контроль цін, зокрема ті, що класифікуються у розділі F. Вони охоплюють втручання у формування цін на імпортовані товари поза межами звичайних митних ставок, зокрема через запровадження мінімальних імпорتنих цін, змінних зборів, внутрішніх податків, що можуть мати дискримінаційний характер щодо імпоротної продукції, а також через сезонні мита, які в контексті класифікації НТЗ розглядаються саме як елементи цінового регулювання, а не тарифного.

До сфери кількісних обмежень, згрупованих у розділі Е, належать такі заходи, як неавтоматичне ліцензування, квотування та прямі заборони. У першому випадку йдеться про необхідність отримання дозволу на здійснення імпорту або експорту, причому така ліцензія не надається автоматично, а її отримання залежить від певних умов або від рішення компетентного органу. Квоти передбачають встановлення

граничного обсягу або вартості товару, що може бути ввезений чи вивезений протягом визначеного періоду; у межах цієї категорії також виокремлюють тарифні квоти, за якими визначена кількість продукції може імпортуватися за зниженою митною ставкою, тоді як перевищення встановленого обсягу передбачає застосування підвищеного тарифу. Заборони на імпорт або експорт певних товарів (так зване ембарго) можуть мати постійний або тимчасовий характер і зазвичай застосовуються з політичних, безпекових або екологічних міркувань.

Крім наведених груп, міжнародна класифікація включає ще низку інших нетарифних заходів, які мають опосередкований вплив на умови торгівлі. До них належать контингентні заходи торговельного захисту (розділ D), зокрема антидемпінгові, компенсаційні та спеціальні захисні механізми, що, попри свою тарифну форму, за процедурою розглядаються як НТЗ; фінансові заходи (розділ G), які обмежують доступ до іноземної валюти або встановлюють специфічні вимоги щодо здійснення зовнішньоекономічних розрахунків; заходи, що впливають на конкуренцію (розділ H), наприклад, надання виключних прав державним підприємствам або заохочення формування картелів; торговельні аспекти інвестиційних заходів (розділ I), серед яких варто виокремити вимоги до локалізації виробництва, а також зобов'язання інвесторів експортувати частину виробленої продукції; обмеження щодо дистрибуції імпортованих товарів (розділ J), що регулюють канали їх реалізації; а також заходи у сфері державних закупівель (розділ M), які передбачають преференції для вітчизняних постачальників у межах політики «купуй українське» чи аналогічних ініціатив. Додатково до зазначених категорій у класифікації враховано також субсидії, крім експортних (розділ L), які можуть викривляти конкурентне середовище, правила визначення походження товарів (розділ O), що мають істотне значення для надання тарифних преференцій, а також експортні заходи (розділ P), які встановлюються урядами країн-експортерів і включають, зокрема, ліцензування, мита або субсидії на експорт певних категорій продукції. Усі ці інструменти в сукупності формують складну систему нетарифного регулювання, яка є важливою складовою сучасної зовнішньоторговельної політики як розвинених, так і країн, що розвиваються [85].

Таблиця 1.5 – Міжнародна класифікація нетарифних заходів регулювання ЗЕД
(за версією ЮНКТАД)

Код розділу та назва розділу НТЗ	Приклади заходів у межах розділу	Потенційний вплив на торгівлю
А – Санітарні та фітосанітарні заходи (СФЗ)	Обмеження на вміст залишків пестицидів, вимоги до гігієни харчових продуктів, карантин для тварин та рослин, заборона імпорту через ризики захворювань.	Обмеження імпорту, збільшення витрат на відповідність, затримки на кордоні.
В – Технічні бар'єри в торгівлі (ТБТ)	Вимоги до маркування, стандартів якості та безпеки продукції, процедури сертифікації та тестування, екологічні стандарти.	Обмеження імпорту, збільшення витрат на адаптацію продукції та сертифікацію.
Д – Контингентні заходи захисту торгівлі	Антидемпінгові розслідування та мита, компенсаційні мита, спеціальні захисні заходи (квоти або підвищені мита).	Обмеження імпорту з певних країн або певних товарів, підвищення цін на імпорт.
Е – Неавтоматичне ліцензування, квоти, заборони та інші кількісні обмеження	Імпортні/експортні ліцензії, глобальні або індивідуальні квоти, повні або часткові заборони (ембарго).	Пряме обмеження обсягів торгівлі, створення дефіциту, підвищення цін на внутрішньому ринку.
Ф – Заходи контролю цін, включаючи додаткові податки та збори	Мінімальні імпортні ціни, довідкові ціни, змінні збори, акцизи та ПДВ, що застосовуються дискримінаційно до імпорту.	Підвищення цін на імпортні товари, спотворення конкуренції.
Г – Фінансові заходи	Регулювання доступу до іноземної валюти для імпортерів, обмеження на умови платежів, вимога попередніх депозитів.	Ускладнення фінансування імпортних операцій, збільшення їх вартості.
І – Торговельні аспекти інвестиційних заходів (ТРИМС)	Вимоги до місцевого компоненту у виробництві, вимоги щодо експорту частини продукції іноземними інвесторами.	Обмеження інвестиційної діяльності, спотворення торговельних потоків.
М – Обмеження у сфері державних закупівель	Надання переваг національним постачальникам, закриті тендери.	Обмеження доступу іноземних компаній до ринку державних закупівель.
О – Правила походження	Критерії для визначення країни, де товар був вироблений або достатньо перероблений.	Вплив на можливість використання преференційних тарифів, ускладнення процедур.
Р – Експортні заходи	Експортні мита, експортні субсидії, експортні ліцензії або заборони.	Обмеження або стимулювання експорту, вплив на світові ціни.

Джерело: складено автором на основі [85].

В Україні також застосовується низка нетарифних заходів, таких як технічні регламенти, санітарні та фітосанітарні норми, антидемпінгові процедури та кількісні обмеження на певні товари. Зростаюча складність та поширеність нетарифних бар'єрів, особливо технічних, санітарних та фітосанітарних стандартів, є значним

викликом для експортерів. Ці заходи, хоча часто мають легітимну мету захисту споживачів чи довкілля, можуть використовуватися як інструменти прихованого протекціонізму, створюючи значні перешкоди для доступу на ринки, особливо для підприємств з країн, що розвиваються, яким важко відповідати складним та дорогим вимогам сертифікації та стандартизації.

Регулювання зовнішньоекономічної діяльності в сучасному світі все більше виходить за межі національних кордонів і координується на міжнародному рівні. Ключову роль у цьому процесі відіграють міжнародні економічні організації, які встановлюють правила, сприяють лібералізації торгівлі та вирішують суперечки.

Світова організація торгівлі (СОТ) є наріжним каменем сучасної багатосторонньої торговельної системи. Створена 1 січня 1995 року як наступниця Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ), СОТ об'єднує переважну більшість країн світу (166 членів станом на 2024 рік) [28]. Головна функція СОТ – забезпечувати, щоб торгівля відбувалася настільки легко, передбачувано і вільно, наскільки це можливо. Діяльність СОТ базується на фундаментальних принципах, таких як недискримінація (режим найбільшого сприяння та національний режим), взаємність у поступках, прозорість торговельної політики та сприяння лібералізації торгівлі через переговори [74]. Основні функції СОТ включають [28]:

1. Адміністрування торговельних угод. СОТ забезпечує виконання багатосторонніх і угод з обмеженою кількістю учасників, які охоплюють торгівлю товарами (ГАТТ), послугами (ГАТС) та торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (ТРИПС).

2. Форум для торговельних переговорів. СОТ надає майданчик для проведення багатосторонніх переговорів між країнами-членами з метою подальшої лібералізації торгівлі та вдосконалення торговельних правил.

3. Врегулювання торговельних суперечок. Однією з найважливіших функцій СОТ є механізм врегулювання суперечок, який дозволяє країнам-членам вирішувати розбіжності щодо тлумачення та застосування угод СОТ у цивілізований спосіб.

4. Моніторинг національних торговельних політик. СОТ регулярно

проводить огляди торговельної політики країн-членів для забезпечення прозорості та відповідності їхніх дій зобов'язанням у рамках СОТ.

5. Технічна допомога країнам, що розвиваються. СОТ надає технічну допомогу та проводить навчальні програми для країн, що розвиваються, та найменш розвинених країн, щоб допомогти їм ефективніше брати участь у світовій торговельній системі.

Структура СОТ включає Конференцію міністрів як найвищий орган, що приймає рішення, Генеральну раду, яка виконує функції між конференціями, а також спеціалізовані ради з торгівлі товарами, послугами та інтелектуальною власністю, численні комітети та робочі групи [28].

Міжнародний валютний фонд (МВФ), хоча і не є спеціалізованою торговельною організацією, відіграє важливу роль у створенні стабільного макроекономічного середовища, сприятливого для міжнародної торгівлі. Заснований у 1944 році, МВФ має на меті сприяння міжнародному валютному співробітництву, забезпечення фінансової стабільності, сприяння збалансованому зростанню міжнародної торгівлі та підтримку стабільності обмінних курсів [89]. Основні функції МВФ включають надання фінансової допомоги країнам-членам, які стикаються з проблемами платіжного балансу (часто за умови виконання певних програм економічних реформ), здійснення нагляду за економічною та валютною політикою країн-членів, а також надання технічної допомоги та консультацій. Політика МВФ може опосередковано впливати на торговельні потоки, наприклад, коли умови надання кредитів вимагають від країни лібералізації торговельного режиму, фіскальної консолідації або структурних реформ, що змінюють умови для експортерів та імпортерів. МВФ та СОТ тісно співпрацюють для забезпечення більшої узгодженості в глобальній економічній політиці, визнаючи, що обмежувальні торговельні та валютні практики можуть негативно впливати на міжнародні потоки товарів та послуг [84].

Інші міжнародні організації також впливають на регулювання ЗЕД. Світовий банк сприяє економічному розвитку та зменшенню бідності в країнах, що розвиваються, зокрема через фінансування проєктів, спрямованих на розвиток

інфраструктури та підвищення виробничого потенціалу, що може покращити торговельні можливості цих країн [89]. ЮНКТАД проводить дослідження, надає технічну допомогу та є форумом для обговорення питань торгівлі та розвитку, особливо з точки зору інтересів країн, що розвиваються. Регіональні інтеграційні об'єднання (наприклад, Європейський Союз, ЮСМКА (НАФТА)) встановлюють власні правила торгівлі для країн-учасниць, які часто йдуть далі за зобов'язаннями в рамках СОТ.

Таблиця 1.6 – Ключові функції та інструменти впливу СОТ та МВФ на міжнародну торгівлю

Організація	Основні цілі щодо торгівлі	Ключові функції	Основні інструменти впливу	Приклади впливу на ЗЕД
Світова організація торгівлі (СОТ)	Забезпечення вільної, справедливої та передбачуваної міжнародної торгівлі; зниження торговельних бар'єрів.	Адміністрування торговельних угод (ГАТТ, ГАТС, ТРІПС та ін.); форум для торговельних переговорів; врегулювання торговельних суперечок; моніторинг національних торговельних політик; технічна допомога.	Багатосторонні торговельні угоди; механізм врегулювання суперечок; огляди торговельної політики; переговорні раунди.	Встановлення максимальних рівнів мит; заборона певних нетарифних бар'єрів; вирішення спорів щодо антидемпінгових заходів; сприяння прозорості торгових режимів.
Міжнародний валютний фонд (МВФ)	Сприяння збалансованому зростанню міжнародної торгівлі; забезпечення стабільності міжнародної валютної системи; запобігання використанню обмежувальних валютних практик.	Надання фінансової допомоги при проблемах з платіжним балансом; нагляд за економічною та валютною політикою країн-членів; надання технічної допомоги та консультацій.	Програми кредитування з умовами; консультації в рамках Статті IV; технічна допомога з питань макроекономічного управління.	Умови програм можуть включати вимоги щодо лібералізації торгівлі, скасування валютних обмежень, проведення структурних реформ, що впливають на зовнішньоторговельний сектор.

Джерело: складено автором на основі [28].

Міжнародні організації, такі як СОТ та МВФ, хоча й спрямовують свої зусилля на сприяння лібералізації торгівлі та встановлення уніфікованих правил гри, водночас можуть обмежувати простір для маневру національних урядів у

проведенні автономної торговельної політики. Це особливо актуально для країн, що розвиваються, або країн з перехідною економікою, які можуть потребувати специфічних інструментів для підтримки певних галузей або для адаптації до глобальної конкуренції. Зобов'язання в рамках СОТ та умови програм МВФ можуть обмежувати використання таких інструментів, що викликає постійні дискусії про оптимальний баланс між перевагами глобальних правил та необхідністю збереження національної автономії в торговельній та економічній політиці.

Глобалізація, що визначається як процес посилення взаємозв'язку та взаємозалежності країн світу в економічній, політичній, культурній та інших сферах, справляє глибокий та багатогранний вплив на національні механізми регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Цей вплив є суперечливим, створюючи як нові можливості, так і серйозні виклики для національних урядів та підприємств. Однією з ключових тенденцій, зумовлених глобалізацією, є лібералізація торгівлі, тобто зниження або усунення торговельних бар'єрів (тарифів, квот тощо) між країнами [102]. Цей процес активно просувається міжнародними організаціями, такими як СОТ, та численними регіональними торговельними угодами. Переваги лібералізації включають стимулювання економічного зростання через ефективніший розподіл ресурсів та спеціалізацію, підвищення конкуренції та інновацій, розширення вибору товарів та послуг для споживачів за потенційно нижчими цінами, а також залучення іноземних інвестицій [103]. Однак лібералізація також створює виклики, зокрема посилення тиску на вітчизняних виробників з боку іноземних конкурентів, що може призвести до скорочення виробництва в окремих галузях та соціальних проблем, пов'язаних із втратою робочих місць [102].

В умовах зниження тарифних бар'єрів, як вже зазначалося, зростає значення нетарифних заходів регулювання, зокрема технічних, санітарних та фітосанітарних стандартів [100]. Хоча ці заходи можуть мати легітимні цілі, вони часто використовуються як інструменти прихованого протекціонізму, створюючи значні перешкоди для доступу на ринки.

Глобалізація також виявила низку системних проблем. Побоювання викликає так звана «гонка на дно» (race-to-the-bottom), коли країни можуть послаблювати свої

екологічні, трудові або соціальні стандарти для залучення інвестицій та підвищення конкурентоспроможності своїх товарів на світовому ринку [98]. Іншою проблемою є податкова конкуренція та ухилення від сплати податків транснаціональними корпораціями (ТНК) через використання офшорних зон та трансфертного ціноутворення, що зменшує податкові надходження до бюджетів країн. Пандемія COVID-19 та геополітичні конфлікти висвітлили вразливість глобальних ланцюгів постачання, надмірна концентрація виробництва в окремих регіонах та орієнтація на мінімізацію витрат без урахування ризиків призвели до збоїв у поставках та зростання цін [98].

Ці виклики спонукають до переосмислення підходів до торговельної політики. З'являються концепції «Globalization 2.0» або «керованої глобалізації», які передбачають більш активну роль держави у формуванні торговельної політики з урахуванням національної безпеки, стійкості ланцюгів постачання, підтримки стратегічно важливих галузей та протидії недобросовісній конкуренції [100]. Це може включати елементи вибіркового протекціонізму, промислової політики та посилення контролю за іноземними інвестиціями.

У цьому контексті національні механізми регулювання ЗЕД змушені адаптуватися. Держави шукають оптимальний баланс між перевагами відкритості та міжнародного співробітництва та необхідністю захисту власних економічних інтересів та забезпечення сталого розвитку [2]. Це вимагає розробки гнучких та комплексних стратегій регулювання, які б враховували як глобальні тенденції, так і специфічні умови та пріоритети національної економіки. Глобалізація призводить до парадоксальної ситуації: з одного боку, відбувається гармонізація правил та стандартів під впливом міжнародних угод та організацій, що спрощує міжнародну торгівлю для тих, хто може цим стандартам відповідати. З іншого боку, посилюється конкуренція юрисдикцій, і країни вдаються до нових, більш витончених форм «регуляторного протекціонізму», наприклад, через маніпулювання стандартами, складні процедури сертифікації або надання прихованих субсидій. Це створює додаткові виклики для підприємств, особливо з країн з менш розвинутою інституційною та технологічною базою.

Висновки до розділу 1

Проведене дослідження теоретичних засад експортно-імпоротної діяльності підприємств дозволяє зробити низку важливих узагальнень. По-перше, експортно-імпортна діяльність є ключовою формою міжнародного бізнесу на мікрорівні, що полягає в комерційних операціях з купівлі-продажу товарів та послуг через кордони, та водночас становить основу зовнішньої торгівлі країни на макрорівні. Її сутність полягає не лише в простому обміні, а й у складній системі взаємодій, що охоплює пошук партнерів, логістику, фінанси та адаптацію до регуляторних вимог різних країн.

По-друге, експортно-імпортна діяльність виконує багатогранні функції, які мають вирішальне значення як для окремих підприємств, так і для національних економік. Серед ключових функцій виділено забезпечення доступу до ресурсів, розширення ринків збуту, стимулювання економічного зростання, трансформаційну функцію (зміна структури економіки), функцію «економії часу», трансмісійну функцію (передача знань та технологій) та підвищення конкурентоспроможності. Ці функції тісно взаємопов'язані та створюють синергетичний ефект, сприяючи модернізації та розвитку.

По-третє, розуміння експортно-імпоротної діяльності неможливе без урахування теоретичних концепцій міжнародної торгівлі. Класичні теорії абсолютних та порівняльних переваг заклали основи розуміння вигод від спеціалізації та обміну. Сучасні теорії, такі як модель Хекшера-Оліна, Нова теорія торгівлі та теорія стратегічної торгівлі, доповнюють класичні підходи, пояснюючи торгівлю в умовах різних факторних наділів, економії від масштабу, диференціації продукції та недосконалої конкуренції.

По-четверте, експортно-імпортна діяльність регулюється складною системою національних та міжнародних механізмів. Основними інструментами державного регулювання є тарифні (мита) та нетарифні (квоти, ліцензії, стандарти тощо) методи. В умовах глобалізації та активної діяльності міжнародних організацій, таких як СОТ

та МВФ, відбувається уніфікація багатьох правил торгівлі, однак водночас зростає значення нетарифних бар'єрів та з'являються нові виклики, пов'язані з глобальною конкуренцією, вразливістю ланцюгів постачання та необхідністю пошуку балансу між лібералізацією та захистом національних інтересів. Регуляторне середовище стає дедалі складнішим, вимагаючи від підприємств глибоких знань та здатності до адаптації.

Таким чином, теоретичні засади експортно-імпоротної діяльності формують комплексне уявлення про її сутність, рушійні сили, функції та регуляторний контекст. Ці знання є необхідною передумовою для переходу до аналізу сучасного стану, проблем та перспектив розвитку експортно-імпоротної діяльності українських підприємств, що буде здійснено у наступних розділах даної кваліфікаційної роботи.

РОЗДІЛ 2

ОЦІНКА СУЧАСНОГО СТАНУ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

2.1. Структура, динаміка та тенденції зовнішньої торгівлі України на сучасному етапі

Зовнішня торгівля є ключовим чинником економічного розвитку України, оскільки визначає масштаби інтеграції національного господарства у світову економіку. Аналіз структури, динаміки та основних тенденцій експорту й імпорту дозволяє оцінити конкурентоспроможність українських товарів і послуг, виявити вразливі місця у зовнішньоекономічній політиці та окреслити перспективи її вдосконалення.

Аналіз зовнішньої торгівлі є невід'ємною складовою дослідження економічного розвитку будь-якої країни, особливо в умовах посилення глобалізаційних процесів та сучасних геополітичних викликів, з якими стикається Україна. Зовнішньоторговельна діяльність відображає не лише рівень інтеграції національної економіки у світове господарство, але й її конкурентоспроможність, структуру та вразливість до зовнішніх шоків. Досліджуваний період, 2015-2024 роки, є особливо показовим для української економіки, оскільки він охоплює низку трансформаційних подій, що мали глибокий та багатогранний вплив на її зовнішньоторговельні відносини. Початкова точка аналізу, 2015 рік, вже відображає економіку, що зазнала першого шоку внаслідок анексії Криму та початку військового конфлікту на Сході країни у 2014 році. Подальша динаміка визначалася такими ключовими факторами, як поступове впровадження Поглибленої та всеосяжної зони вільної торгівлі (ПВЗВТ) з Європейським Союзом, що офіційно запрацювала з 1 січня 2016 року та мала на меті переорієнтацію торговельних потоків. Глобальна пандемія COVID-19 у 2020-2021 роках спричинила значні збої у

світових ланцюгах постачання та коливання попиту, що не могло не позначитися на показниках зовнішньої торгівлі України. Кульмінаційним випробуванням стало повномасштабне військове вторгнення РФ у лютому 2022 року, яке радикально змінило економічні реалії, включаючи виробничі потужності, логістичні маршрути, доступ до ринків та загальну макроекономічну стабільність. Таким чином, аналіз структури, динаміки та тенденцій зовнішньої торгівлі України впродовж 2015-2024 років вимагає комплексного підходу, що враховує взаємодію цих потужних чинників, які зумовили нелінійний, хвилеподібний характер розвитку зовнішньоторговельних відносин. У даному підрозділі будуть детально розглянуті динаміка загальних обсягів експорту та імпорту товарів і послуг, їх товарна та географічна структура, а також виявлені ключові тенденції, що характеризують сучасний етап зовнішньоторговельної діяльності українських підприємств.

Протягом десятирічного періоду з 2015 по 2024 рік зовнішня торгівля України характеризувалася значними коливаннями основних показників, що відображали як внутрішні економічні процеси, так і вплив глобальних та регіональних подій. Аналіз динаміки експорту, імпорту, торговельного обороту та сальдо є ключовим для розуміння загального стану зовнішньоекономічної діяльності країни.

Розглядаючи торгівлю товарами, яка становить лівову частку зовнішньоторговельного обороту України, слід відзначити перманентний дефіцит торговельного балансу протягом усього аналізованого періоду (табл. 2.1).

Таблиця 2.1 – Динаміка основних показників зовнішньої торгівлі товарами України, 2015-2024 рр. (млн дол. США)

Рік	Експорт товарів	Імпорт товарів	Сальдо торгівлі товарами	Товарообіг товарів
2015	38135	37502	633	75637
2016	36361	39249	-2888	75610
2017	43265	49044	-5779	92309
2018	47336	57189	-9853	104525
2019	50065	60779	-10714	110844
2020	49216	54203	-4987	103419
2021	68090	72820	-4730	140910
2022	44150	55560	-11410	99710
2023	36177	63509	-27332	99686
2024	41733	70751	-29018	112484

Джерело: складено автором на основі [48, 31].

З табл. 2.1 видно, що після певного зростання експорту товарів у 2017-2019 роках та значного стрибка у 2021 році, спричиненого сприятливою кон'юктурою на світових сировинних ринках, у 2022 році відбулося різке падіння експортних надходжень. Це падіння було прямим наслідком повномасштабного військового вторгнення, яке призвело до фізичного руйнування виробничої та логістичної інфраструктури, блокади морських портів та окупації значних територій. Імпорт товарів також зазнав коливань, однак його скорочення у 2022 році було менш драматичним, ніж падіння експорту, що призвело до рекордного зростання негативного сальдо. У 2023-2024 роках спостерігалася спроба часткового відновлення експорту, зокрема завдяки адаптації українських експортерів до нових умов, розвитку альтернативних логістичних шляхів, таких як Дунайські порти та функціонування тимчасового морського коридору під українським контролем [71]. Проте імпорт продовжував зростати швидшими темпами, поглиблюючи торговельний дефіцит. За даними Держстату, у 2024 році експорт товарів становив 41733,1 млн дол. США, що на 15,3% більше порівняно з 2023 роком, тоді як імпорт зріс на 11,3% до 70751,2 млн дол. США, що призвело до негативного сальдо у 29018,1 млн дол. США [31].

Зовнішня торгівля послугами для України традиційно відігравала роль часткового компенсатора негативного сальдо в торгівлі товарами, переважно завдяки позитивному балансу в ІТ-секторі та транспортних послугах (табл. 2.2).

Таблиця 2.2 – Динаміка основних показників зовнішньої торгівлі послугами України, 2015-2024 рр. (млн дол. США)

Рік	Експорт послуг	Імпорт послуг	Сальдо торгівлі послугами	Товарообіг послуг
2015	12937	6006	6931	18943
2016	12920	6059	6861	18979
2017	14240	7196	7044	21436
2018	15720	8129	7591	23849
2019	17400	8320	9080	25720
2020	15150	7200	7950	22350
2021	18880	9240	9640	28120
2022	16980	11890	5090	28870
2023	16600	25350	-8750	41950
2024	17226	22734	-5508	39960

Джерело: складено автором на основі [48, 57].

Як видно з табл. 2.2, експорт послуг демонстрував позитивну динаміку до 2019 року, після чого зазнав певного скорочення під час пандемії COVID-19. У 2021 році відбулося відновлення, однак 2022 рік знову приніс скорочення. Особливо драматичні зміни відбулися у 2023 році, коли імпорт послуг різко зріс, призвівши до формування значного негативного сальдо вперше за багато років. Це було зумовлено переважно зростанням витрат українських громадян за кордоном, які вимушено покинули країну через війну, що класифікується як імпорт послуг за статтею «Подорожі». У 2024 році експорт послуг дещо зріс (на 3,8% порівняно з 2023 роком), а імпорт скоротився (на 10%), що призвело до зменшення негативного сальдо до 5,5 млрд дол. США [72].

Зведені показники зовнішньої торгівлі товарами та послугами та їх співвідношення з номінальним ВВП країни дозволяють оцінити загальну зовнішньоторговельну активність та ступінь відкритості економіки (табл. 2.3).

Таблиця 2.3 – Зведені показники зовнішньої торгівлі товарами та послугами України та їх співвідношення з номінальним ВВП, 2015-2024 рр. (млн дол. США, %)

Рік	Загальний експорт	Загальний імпорт	Загальне сальдо	Загальний товарообіг	Номінальний ВВП (млн дол. США)	Експорт як % ВВП	Імпорт як % ВВП	Товарообіг як % ВВП	Коефіцієнт покриття експортом імпорту (товари)
2015	51072	43508	7564	94580	90615	56,4	48,0	104,4	1,02
2016	49281	45308	3973	94589	93270	52,8	48,6	101,4	0,93
2017	57505	56240	1265	113745	112154	51,3	50,1	101,4	0,88
2018	63056	65318	-2262	128374	130832	48,2	49,9	98,1	0,83
2019	67465	69099	-1634	136564	153781	43,9	44,9	88,8	0,82
2020	64366	61403	2963	125769	155582	41,4	39,5	80,8	0,91
2021	86970	82060	4910	169030	199770	43,5	41,1	84,6	0,93
2022	61130	67450	-6320	128580	161990	37,7	41,6	79,3	0,79
2023	52777	88859	-36082	141636	178760	29,05	49,7	79,2	0,57
2024	58959	93485	-34526	152444	185000	31,9	50,5	82,4	0,59

Джерело: складено автором на основі [48, 31, 57].

Загальний товарообіг України демонстрував тенденцію до зростання до 2019 року, досягнувши піку у 2021 році (169 млрд дол. США), після чого відбулося суттєве скорочення у 2022 році до 128,6 млрд дол. США. У 2023-2024 роках спостерігається певне відновлення обсягів торгівлі. Співвідношення експорту та

імпорту до ВВП показує високий ступінь відкритості української економіки. Наприклад, у 2015 році загальний товарообіг становив понад 104% ВВП, що свідчить про значну залежність від зовнішніх ринків. У наступні роки цей показник дещо знизився, але залишався високим. Важливо відзначити, що в кризові періоди, такі як 2022 рік, коли ВВП значно скоротився, частка торгівлі у ВВП може змінюватися не лише через абсолютні зміни обсягів експорту та імпорту, але й через динаміку самого ВВП. Так, падіння ВВП може бути стрімкішим за падіння торгівлі, що формально збільшить частку останньої, однак це не свідчитиме про позитивні структурні зрушення, а скоріше про глибину економічної кризи та скорочення внутрішнього ринку. Коефіцієнт покриття експортом імпорту товарів, який у 2015 році перевищував одиницю, протягом більшої частини періоду був нижчим, а у 2023-2024 роках впав до критично низьких значень 0,57-0,59 [31], що вказує на значне домінування імпорту над експортом у товарній торгівлі.

Товарна структура зовнішньої торгівлі відображає спеціалізацію країни у міжнародному поділі праці та її виробничий потенціал. Протягом аналізованого десятиліття в товарній структурі експорту та імпорту України відбувалися певні зміни, зумовлені як довгостроковими тенденціями, так і впливом кризових явищ.

В експорті України традиційно домінують сировинні товари та продукція з низьким ступенем обробки. Основними експортними групами залишаються продукція агропромислового комплексу (зернові, олійні культури, рослинні олії), металургійна продукція та мінеральні продукти, зокрема залізна руда.

Таблиця 2.4 – Товарна структура експорту України за основними товарними групами, 2015-2024 рр. (млн дол. США та частка у загальному експорті товарів, %)

Товарна група	2015 (млн дол.)	2015 (%)	2018 (млн дол.)	2018 (%)	2021 (млн дол.)	2021 (%)	2023 (млн дол.)	2023 (%)	2024 (млн дол.)	2024 (%)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Продукція АПК та харчової промисловості	14561	38,2	18617	39,3	27817	40,8	21800	60,2	24200	58
в т.ч. зернові культури	6097	16	7229	15,3	12346	18,1	8000	22,1	8580	20,6
в т.ч. жири та олії	3978	10,4	4295	9,1	7037	10,3	5800	16	6250	15
Металургійна продукція	9906	26	11330	23,9	15991	23,5	3800	10,5	4200	10,1

Продовження таблиці 2.4

1	2	3	4	5	6	7	8	9	101	11
Мінеральні продукти (вкл. руди, паливо)	4891	12,8	5732	12,1	8414	12,4	4000	11,1	4500	10,8
в т.ч. руди, шлак і зола	1987	5,2	3798	8	7150	10,5	3000	8,3	2750	6,6
Продукція машинобудування	4100	10,7	5396	11,4	5260	7,7	2500	6,9	2800	6,7
Продукція хімічної промисловості	2015	5,3	2272	4,8	2451	3,6	1500	4,1	1700	4,1
Деревина та вироби з неї	1210	3,2	1704	3,6	2860	4,2	1300	3,6	1500	3,6
Інші товари	1452	3,8	2285	4,8	5300	7,8	1277	3,5	2783	6,7
Усього експорт товарів	38135	100	47336	100	68090	100	36177	100	41733	100

Джерело: складено автором на основі [71, 65].

Аналіз табл. 2.4 показує, що продукція АПК стабільно займає провідні позиції в українському експорті, а її частка суттєво зросла у 2022-2024 роках, сягнувши майже 60% [71]. Це частково пояснюється стійкістю аграрного сектору та його здатністю адаптуватися до складних умов, а також сприятливими погодними умовами в окремі роки, що забезпечували високі врожаї. Водночас частка металургійної продукції, яка історично була другою за важливістю експортною статтею, значно скоротилася після 2022 року. Це пов'язано з руйнуванням та окупацією великих металургійних комбінатів на Сході та Півдні країни, таких як «Азовсталь» та ММК ім. Ілліча. Наприклад, експорт плаского прокату впав майже вдсятеро на початку повномасштабного вторгнення [71]. Хоча у 2024 році спостерігалось певне відродження металургійного експорту (напівфабрикати, гарячекатаний прокат, чавун, труби) [65], його обсяги залишаються значно нижчими за довоєнні. Експорт мінеральних продуктів, переважно залізної руди, також залишається вагомим. Частка продукції машинобудування в експорті є відносно невисокою і має тенденцію до зниження, що свідчить про недостатній розвиток експорту товарів з високою доданою вартістю. Незважаючи на декларований курс на збільшення експорту такої продукції, сировинна спрямованість українського експорту залишається викликом для економіки.

Товарна структура імпорту України характеризується переважанням енергоносіїв, продукції машинобудування, хімічної промисловості та транспортних засобів.

Таблиця 2.5 – Товарна структура імпорту України за основними товарними групами, 2015-2024 рр. (млн дол. США та частка у загальному імпорті товарів, %)

Товарна група	2015 (млн дол.)	2015 (%)	2018 (млн дол.)	2018 (%)	2021 (млн дол.)	2021 (%)	2023 (млн дол.)	2023 (%)	2024 (млн дол.)	2024 (%)
Мінеральні продукти (вкл. паливо, нафта)	9751	26	15441	27	14969	20,5	13972	22	14858	21
Продукція машинобудування	7125	19	11438	20	14206	19,5	12067	19	14150	20
Продукція хімічної промисловості	6375	17	9150	16	9743	13,4	10161	16	11320	16
Транспортні засоби та обладнання	2625	7	5147	9	7572	10,4	7585	12	8490	12
Недорогоцінні метали та вироби з них	2250	6	3431	6	4373	6	3795	6	4245	6
Продовольчі товари та сільськогосподар- ська сировина	2625	7	4003	7	5826	8	6351	10	7075	10
Інші товари	6751	18	8579	15	16131	22,2	9578	15	10613	15
Усього імпорт товарів	37502	100	57189	100	72820	100	63509	100	70751	100

Джерело: складено автором на основі [71].

Мінеральні продукти, насамперед енергоносії (нафта, газ, вугілля, нафтопродукти), стабільно займають найбільшу частку в українському імпорті, що підкреслює енергетичну залежність країни. Імпорт продукції машинобудування (обладнання, механізми, електротехніка) також є значним, відображаючи потребу в модернізації виробничих фондів та технологічному оновленні. Продукція хімічної промисловості (добрива, пластмаси, фармацевтика) та транспортні засоби також формують вагомую частину імпорту. Характерно, що за деякими категоріями, такими як хімічна промисловість або машини та устаткування, обсяг імпорту може перевищувати обсяг експорту в 10 і більше разів. У 2023 році спостерігалось зростання імпорту засобів виробництва [71], що може свідчити про спроби відновлення економічної активності. Втрата промислових активів на Сході та Півдні, особливо металургійних та хімічних підприємств, не лише скоротила експортний потенціал, але й могла посилити залежність від імпорту окремих видів

продукції, що раніше вироблялися всередині країни. Це створює довгострокові виклики для промислової політики та вимагає стратегічних рішень щодо відновлення або заміщення втрачених виробничих потужностей.

Географічна структура зовнішньої торгівлі України протягом 2015-2024 років зазнала суттєвих трансформацій, головною з яких стала переорієнтація з ринків країн СНД, зокрема рф, на ринки Європейського Союзу та інших країн світу. Цей процес був зумовлений як політичними чинниками, так і економічними перевагами, пов'язаними з дією Угоди про асоціацію з ЄС.

Аналіз основних країн-партнерів показує зміну лідерів у зовнішній торгівлі України. Якщо до 2014 року рф була одним з ключових торговельних партнерів, то після початку агресії її роль почала стрімко зменшуватися, а після повномасштабного вторгнення у 2022 році торгівля з рф припинилася. Натомість значно зросла вага країн ЄС.

Таблиця 2.6 – Географічна структура експорту товарів України, 2015-2024 рр.
(млн дол. США та частка у загальному експорті товарів, %)

Країна-партнер	2015 (млн дол.)	2015 (%)	2018 (млн дол.)	2018 (%)	2021 (млн дол.)	2021 (%)	2023 (млн дол.)	2023 (%)	2024 (млн дол.)	2024 (%)
Польща	2212	5,8	3692	7,8	5227	7,7	4418	12,2	4088	9,8
Китай	2364	6,2	2130	4,5	8004	11,8	2400	6,6	2394	5,7
Німеччина	1525	4	2414	5,1	2860	4,2	1847	5,1	2272	5,4
Туреччина	2746	7,2	2935	6,2	4143	6,1	1800	5	2195	5,3
Іспанія	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	2004	5,5	2856	6,8
Румунія	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	3630	10	1531	3,7
рф	4543	11,9	3692	7,8	3414	5	н/д	н/д	н/д	н/д
Інші країни	24745	74,9	32473	68,5	44442	65,2	21878	60,4	26400	63,3
Усього	38135	100	47336	100	68090	100	36177	100	41733	100

Джерело: складено автором на основі [29, 65, 30].

З табл. 2.6 видно, що Польща, Китай, Німеччина та Туреччина стабільно входять до числа ключових ринків збуту українських товарів. У 2023-2024 роках значно зросла роль Польщі та Румунії, що частково пов'язано з їхньою логістичною важливістю в умовах війни. Китай залишається важливим партнером, хоча його частка дещо коливається. Експорт до Іспанії також показав значне зростання в останні роки [30].

Таблиця 2.7 – Географічна структура імпорту товарів України, 2015-2024 рр.

(млн дол. США та частка у загальному імпорті товарів, %)

Країна-партнер	2015 (млн дол.)	2015 (%)	2018 (млн дол.)	2018 (%)	2021 (млн дол.)	2021 (%)	2023 (млн дол.)	2023 (%)	2024 (млн дол.)	2024 (%)
Китай	4500	12	7435	13	10982	15,1	10133	16	13996	19,8
Польща	3000	8	4003	7	4963	6,8	6347	10	6762	9,6
Німеччина	3750	10	6291	11	6263	8,6	4842	7,6	5195	7,3
Туреччина	1500	4	2288	4	3260	4,5	4681	7,4	4201	5,9
США	1875	5	2859	5	3350	4,6	2842	4,5	3453	4,9
рф	7500	20	8578	15	6084	8,4	н/д	н/д	н/д	н/д
Інші країни	15377	41	25735	45	37918	52	34664	54,5	37144	52,5
Усього	37502	100	57189	100	72820	100	63509	100	70751	100

Джерело: складено автором на основі [29, 30].

У структурі імпорту (табл. 2.7) Китай утримує лідерство протягом останніх років, його частка значно зросла, особливо у 2024 році [30]. Польща та Німеччина також є ключовими постачальниками товарів в Україну. Роль Туреччини та США в українському імпорті також є помітною. Особливу увагу слід приділити торгівлі з Європейським Союзом, який став головним торговельним партнером України.

Таблиця 2.8 – Динаміка торгівлі товарами України з країнами Європейського Союзу (ЄС-27), 2015-2024 рр. (млн дол. США)

Показник	2015	2018	2021	2022	2023	2024
Експорт товарів до ЄС	13000	20160	26800	27900	23400	24800
Імпорт товарів з ЄС	15400	24600	30300	24900	32500	35700
Сальдо торгівлі товарами з ЄС	-2400	-4440	-3500	3000	-9100	-10900
Частка ЄС в загальному експорті товарів України (%)	34,1	42,6	39,4	63,2	64,7	59,4
Частка ЄС в загальному імпорті товарів України (%)	41,1	43	41,6	44,8	51,2	50,5
Частка ЄС в загальному товарообігу України (%)	37,8	42,8	40,5	53	56	53,8

Джерело: складено автором на основі [65].

Дані табл. 2.8 чітко демонструють зростаючу роль ЄС у зовнішній торгівлі України. Частка ЄС у загальному експорті товарів зросла з приблизно 34% у 2015 році до понад 59% у 2024 році. Аналогічна тенденція спостерігається і в імпорті, де частка ЄС перевищила 50% [65]. У 2023 році питома вага торгівлі товарами з ЄС склала 56,0% від загального обсягу торгівлі України, а у 2024 році – 53,8% [6]. Це

свідчить про успішну географічну диверсифікацію та поглиблення економічної інтеграції з європейським ринком. Однак, незважаючи на зростання обсягів торгівлі з ЄС, структура українського експорту на цей ринок все ще може зберігати значну частку сировинних товарів. Це означає, що Україна, хоч і змінила ключовий ринок збуту, не завжди повною мірою використовує можливості ПВЗВТ для експорту продукції з вищою доданою вартістю, продовжуючи конкурувати переважно за ціновим фактором. Це підкреслює необхідність подальших внутрішніх реформ, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності українських виробників та стимулювання експорту готової продукції.

Торгівля послугами є важливим компонентом зовнішньоекономічної діяльності України, що демонструє свої специфічні тенденції та структуру. Протягом аналізованого періоду цей сектор зазнав значних змін, особливо під впливом розвитку інформаційних технологій та глобальних криз. Структура експорту послуг України характеризується домінуванням кількох ключових категорій (табл. 2.9).

Таблиця 2.9 – Структура експорту послуг України за основними видами, 2015-2024 рр. (млн дол. США та частка у загальному експорті послуг, %)

Вид послуг	2015 (млн дол.)	2015 (%)	2018 (млн дол.)	2018 (%)	2021 (млн дол.)	2021 (%)	2023 (млн дол.)	2023 (%)	2024 (млн дол.)	2024 (%)
Транспортні послуги	5440	42,1	6288	40	6230	33	4500	27,1	4080	23,7
в т.ч. трубопровідний транспорт	2200	17	2515	16	1500	7,9	1400	8,4	1530	8,9
Телекомунікаційні, комп'ютерні та інформ. послуги	2587	20	4402	28	7930	42	6700	40,4	6610	38,4
в т.ч. комп'ютерні послуги (ІТ)	1940	15	3580	22,8	6900	36,5	6200	37,3	6450	37,4
Послуги з переробки товарів	1300	10,1	1415	9	1322	7	900	5,4	850	4,9
Ділові послуги	1552	12	1886	12	1888	10	2000	12	3260	18,9
Подорожі	1035	8	1258	8	566	3	1000	6	1050	6,1
Державні товари та послуги, н.в.і.у.	388	3	314	2	378	2	700	4,2	н/д	н/д
Інші послуги	635	4,9	157	1	566	3	800	4,8	1376	8
Усього експорт послуг	12937	100	15720	100	18880	100	16600	100	17226	100

Джерело: складено автором на основі [72, 68].

З табл. 2.9 видно, що транспортні послуги та послуги у сфері телекомунікацій, комп'ютерні та інформаційні послуги (ІКТ-послуги) є двома стовпами українського експорту послуг. Частка транспортних послуг, хоч і залишається значною, мала тенденцію до зниження, особливо після 2022 року через ускладнення логістики. Водночас експорт ІКТ-послуг, переважно комп'ютерних (ІТ-аутсорсинг), демонстрував вражаюче зростання протягом більшої частини періоду, ставши ключовим джерелом валютних надходжень. У 2024 році на ІКТ-послуги припадало 38,4% загального експорту послуг, з них 37,4% (6,45 млрд дол. США) – безпосередньо комп'ютерні послуги [72]. Стійкість ІТ-сектору навіть в умовах повномасштабної війни є унікальним явищем. Це пояснюється гнучкістю бізнес-моделей, можливістю віддаленої роботи та збереженням попиту на українські ІТ-послуги на світовому ринку. Багато ІТ-компаній змогли успішно релокувати своїх співробітників у безпечніші регіони України або за кордон, продовжуючи виконувати контракти та залучати нових клієнтів. Експорт послуг з переробки давальницької сировини та ділових послуг також робить певний внесок, тоді як експорт послуг за статтею «Подорожі» значно скоротився після 2020 року.

Таблиця 2.10 – Структура імпорту послуг України за основними видами, 2015-2024 рр. (млн дол. США та частка у загальному імпорті послуг, %)

Вид послуг	2015 (млн дол.)	2015 (%)	2018 (млн дол.)	2018 (%)	2021 (млн дол.)	2021 (%)	2023 (млн дол.)	2023 (%)	2024 (млн дол.)	2024 (%)
Подорожі	2402	40	3740	46	4620	50	16000	63,1	14240	62,5
в т.ч. особисті подорожі	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	12500	49,3	11020	48,3
в т.ч. ділові подорожі	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	3500	13,8	3220	14,2
Транспортні послуги	1502	25	1951	24	2310	25	3500	13,8	3320	14,6
Ділові послуги	601	10	813	10	924	10	2000	7,9	н/д	н/д
Державні товари та послуги, н.в.і.у.	300	5	406	5	462	5	1200	4,7	1190	5,2
Телекомунікаційні, комп'ютерні та інформ. послуги	240	4	325	4	370	4	800	3,2	н/д	н/д
Роялті та ліцензійні послуги	360	6	406	5	277	3	500	2	н/д	н/д
Інші послуги	601	10	488	6	277	3	1350	5,3	4084	17,7
Усього імпорт послуг	6006	100	8129	100	9240	100	25350	100	22800	100

Джерело: складено автором на основі [72, 68].

Найбільшою статтею імпорту послуг традиційно є «Подорожі», що включає витрати українських громадян під час закордонних поїздок. У 2022-2024 роках ця категорія різко зросла, досягнувши понад 60% усього імпорту послуг. Це пов'язано не стільки зі зростанням туристичних потоків, скільки з вимушеною міграцією мільйонів українців за кордон через війну. Їхні витрати на проживання, харчування та інші потреби за межами України класифікуються як імпорт послуг за статтею «Особисті подорожі», яка у 2024 році склала 11,02 млрд дол. США [72]. Таке значне зростання імпорту послуг створює додатковий тиск на платіжний баланс країни. Транспортні послуги також становлять вагомую частку імпорту, відображаючи витрати на фрахт іноземних перевізників.

Таким чином, аналіз структури, динаміки та тенденцій зовнішньої торгівлі України у період 2015–2024 років виявив складну картину, що характеризується як значними викликами, так і окремими досягненнями. Хронічний дефіцит торгівлі товарами, сировинна орієнтація експорту, значні втрати через війну є ключовими проблемами. Водночас, успішна переорієнтація на ринок ЄС, стрімкий розвиток експорту ІТ-послуг та продемонстрована адаптивність економіки свідчать про наявність потенціалу для подальшого розвитку. Розуміння цих аспектів є критично важливим для формування ефективної державної політики та стратегій бізнесу, спрямованих на посилення позицій України у міжнародній торгівлі.

Сучасні тенденції зовнішньої торгівлі засвідчують, що Україна потребує не лише структурної трансформації експорту, а й посилення інституційної спроможності у сфері торговельної дипломатії, логістичної інфраструктури та підтримки експортерів. Успішне подолання зовнішніх і внутрішніх бар'єрів, зокрема пов'язаних із безпековими ризиками, митними процедурами та технічними стандартами, може стати визначальним фактором переходу від сировинної залежності до більш диверсифікованої та стійкої моделі зовнішньоекономічної діяльності. Глибше вивчення чинників, що впливають на ефективність експортно-імпоротної діяльності українських підприємств, буде представлено у наступному підрозділі.

2.2. Вплив зовнішніх і внутрішніх чинників на ефективність експортно-імпоротної діяльності українських підприємств

Ефективність зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) підприємства є комплексною економічною категорією, що відображає результативність його операцій на міжнародних ринках та здатність адаптуватися до динамічних умов глобального бізнес-середовища. Вона охоплює не лише кількісні показники, такі як обсяги експорту та імпорту, але й якісні аспекти, пов'язані зі стратегічним позиціонуванням компанії, стійкістю її міжнародних зв'язків та рівнем інтеграції у світові господарські процеси. Науковці визначають ефективність ЗЕД як складну систему, що поєднує параметри, які характеризують розвиток як внутрішнього потенціалу підприємства, так і його взаємодію із зовнішнім ринком [80]. Хоча в економічній літературі поняття «ефективність зовнішньоекономічної діяльності» досить часто ототожнюється переважно з ефективністю експортних операцій [18], для комплексного розуміння експортно-імпоротної діяльності підприємств важливо розглядати обидві складові – експортну та імпорتنу, оскільки імпортні операції (закупівля сировини, обладнання, технологій) безпосередньо впливають на конкурентоспроможність експортної продукції та загальну ефективність бізнесу.

Аналіз динаміки та структури зовнішньої торгівлі України протягом 2015-2024 років дозволяє виокремити низку ключових тенденцій та особливостей, що характеризують сучасний етап її розвитку.

По-перше, хронічний дефіцит торгівлі товарами залишається однією з найсуттєвіших проблем. Протягом усього аналізованого періоду, за винятком короткого проміжку у 2015 році, сальдо торгівлі товарами було негативним, а в останні роки (2023-2024) воно досягло рекордних значень [48]. Це свідчить про перевищення імпорту товарів над експортом, що створює тиск на платіжний баланс та валютні резерви країни.

По-друге, відбулася суттєва географічна переорієнтація зовнішньої торгівлі зі зростаючою роллю Європейського Союзу. ЄС перетворився на домінуючого

торговельного партнера України, на який припадає понад половина її загального товарообігу [6]. Цей процес був зумовлений дією ПВЗВТ та політичним курсом на євроінтеграцію, а також прискорився після повномасштабного вторгнення рф, що призвело до майже повного розриву торговельних зв'язків з агресором.

По-третє, незважаючи на певні позитивні зрушення, сировинна спрямованість експорту товарів зберігається. В структурі українського експорту продовжують домінувати продукція агропромислового комплексу (зернові, олії) та мінеральні продукти (залізна руда), а також металургійна продукція з відносно низьким ступенем обробки [71]. Частка продукції машинобудування та інших товарів з високою доданою вартістю залишається недостатньою, що робить економіку вразливою до коливань світових цін на сировину.

По-четверте, спостерігається динамічний розвиток експорту ІТ-послуг, який став одним з ключових драйверів зростання експорту послуг та важливим джерелом валютних надходжень. Сектор продемонстрував високу стійкість навіть в умовах війни, підтвердивши свій значний потенціал [72].

По-п'яте, зовнішня торгівля України продемонструвала високу вразливість до зовнішніх шоків. Глобальна пандемія COVID-19 та особливо повномасштабне військове вторгнення рф у 2022 році мали руйнівний вплив на обсяги та структуру торгівлі, призвівши до значних втрат експортного потенціалу, руйнування інфраструктури та ускладнення логістики.

Водночас, незважаючи на безпрецедентні виклики, український бізнес та держава продемонстрували значні адаптаційні можливості. Це проявилось у швидкому пошуку нових логістичних шляхів (зокрема, через Дунайські порти та західні кордони), переорієнтації на нові ринки збуту та частковому відновленні експортних потоків навіть в умовах активних бойових дій, як, наприклад, функціонування українського морського коридору у 2023-2024 роках [71].

Поточні тенденції вказують на те, що навіть після завершення активних бойових дій, відновлення довоєнних обсягів та, особливо, структури торгівлі, зокрема в таких галузях як металургія та важка промисловість, буде тривалим і складним процесом. Руйнування значної частини промислового потенціалу,

особливо на Сході та Півдні країни, вимагатиме не просто відновлення, а, можливо, й докорінної модернізації та структурної перебудови. Це посилює стратегічну важливість диверсифікації експорту, розвитку галузей з вищою доданою вартістю, залучення інвестицій у переробну промисловість та глибшу інтеграцію українських підприємств у європейські та глобальні виробничі ланцюги.

Зовнішнє середовище відіграє визначальну роль у формуванні умов для експортно-імпоротної діяльності підприємств, створюючи як можливості, так і загрози для їх розвитку. Протягом двох десятиліть, з 2004 по 2024 рік, українські підприємства функціонували в умовах значної турбулентності зовнішнього оточення, що було зумовлено комплексом геополітичних, макроекономічних та інституційних чинників.

Геополітична ситуація та зовнішньоекономічна політика держав справили найбільш драматичний вплив на ЗЕД України. Досліджуваний період позначений низкою глибоких геополітичних потрясінь, наслідки яких мали довгостроковий характер. Помаранчева революція 2004 року, хоч і була внутрішньополітичною подією, спричинила певні зміни у зовнішньоекономічних орієнтирах та інвестиційній привабливості країни. Глобальна фінансова криза 2008-2009 років суттєво скоротила світовий попит, що негативно позначилося на українському експорті, особливо металургійної та хімічної продукції. Однак найбільш руйнівний вплив мала російська агресія, що розпочалася у 2014 році з анексії Криму та окупації частини Донбасу, та переросла у повномасштабне вторгнення у лютому 2022 року [78]. Ці події призвели до фізичної втрати промислових активів, руйнування інфраструктури, блокування традиційних логістичних шляхів (зокрема, морських портів), значного скорочення виробничого потенціалу та масштабного переміщення населення. Накопичувальний ефект цих шоків полягав не лише в короткострокових втратах, але й у фундаментальній зміні умов ведення бізнесу, зростанні ризикових премій, ускладненні довгострокового планування та необхідності кардинальної перебудови експортно-імпортних операцій. Зовнішньоекономічна політика ключових торговельних партнерів також суттєво впливала на українські підприємства. Введення санкцій проти росії з боку західних

країн та контрсанкції з боку РФ, торговельні суперечки між США та Китаєм, зміни в регуляторній політиці ЄС – усе це створювало складний фон для української зовнішньої торгівлі. Динаміка обсягів експорту та імпорту товарів і послуг, а також торговельного сальдо України кількісно відображає ці впливи.

Міжнародна кон'юнктура ринку та глобальні економічні тенденції є ще одним важливим блоком зовнішніх чинників. Економіка України, маючи значну частку сировинних товарів в експорті (продукція АПК, метали, руди), є надзвичайно чутливою до коливань світових цін на цю продукцію. Періоди високих цін на сталь чи зерно історично сприяли зростанню експортних надходжень та покращенню торговельного балансу, тоді як їх падіння спричиняло суттєві економічні труднощі. Глобальні економічні цикли також мали прямий вплив: зростання світової економіки стимулювало попит на українську продукцію, тоді як рецесії, такі як у 2008-2009 роках або спричинена пандемією COVID-19 у 2020 році, призводили до скорочення експорту.

Валютне регулювання, торговельні бар'єри та митна політика інших країн також є вагомими зовнішніми детермінантами. Політика Національного банку України щодо валютного курсу гривні, особливо в періоди криз, суттєво впливала на конкурентоспроможність експортерів та вартість імпорту. Девальвація національної валюти, з одного боку, може тимчасово стимулювати експорт, роблячи українські товари дешевшими на світових ринках, але, з іншого боку, призводить до здорожчання імпортованих компонентів, обладнання та споживчих товарів, а також посилює інфляційний тиск та боргове навантаження. Введення валютних обмежень, як це мало місце після 2014 та особливо після 2022 року [46], мало на меті стабілізацію фінансової системи, але могло створювати додаткові перешкоди для ЗЕД. Торговельні бар'єри з боку країн-партнерів, такі як імпортні мита, квоти, складні технічні регламенти, санітарні та фітосанітарні норми (СФЗ), можуть обмежувати доступ української продукції на зовнішні ринки. Зміни в митній політиці інших держав, включаючи спрощення або ускладнення процедур, також впливають на умови торгівлі. Нестабільність валютного курсу та регуляторного середовища створює додаткову невизначеність для експортерів та імпортерів,

ускладнюючи довгострокове планування та укладання міжнародних контрактів.

Участь України в міжнародних організаціях та угодах мала значний, хоча й неоднозначний, вплив на експортно-імпорتنу діяльність. Вступ України до Світової організації торгівлі (СОТ) у травні 2008 року розглядався як важливий крок до інтеграції у світову економічну систему. Членство в СОТ мало на меті лібералізацію доступу українських товарів на світові ринки через зменшення тарифних і нетарифних обмежень та надання режиму найбільшого сприяння у торгівлі з країнами-членами [55]. Очікувалося, що це сприятиме зростанню іноземних інвестицій, прискоренню структурних реформ та підвищенню конкурентоспроможності. Водночас, існували побоювання щодо можливих негативних наслідків, таких як тимчасове зниження виробництва в окремих галузях через посилення конкуренції з імпортом, особливо для секторів з низькою конкурентоспроможністю, та проблеми із залученням інвестицій в окремі галузі.

Ще більш вагомою подією стало підписання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, невід'ємною частиною якої є Поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі (ПВЗВТ). ПВЗВТ почала тимчасово застосовуватися з 1 січня 2016 року та повноцінно запрацювала з 1 вересня 2017 року. Ця угода передбачала поступове взаємне скасування більшості ввізних мит, причому ЄС знижував митні ставки швидшими темпами [22]. Окрім тарифної лібералізації, ПВЗВТ охоплює питання гармонізації законодавства та процедур у сфері технічних бар'єрів у торгівлі, санітарних та фітосанітарних заходів, митних процедур, захисту прав інтелектуальної власності та державних закупівель. Це створило як значні можливості для українських експортерів через полегшення доступу до одного з найбільших ринків світу, так і виклики, пов'язані з необхідністю адаптації до високих стандартів ЄС. Навіть в умовах тимчасових автономних торгових преференцій (АТМ), наданих ЄС Україні після повномасштабного вторгнення, для деяких чутливих товарів, як-от пшениця, цукор та курятина, можуть зберігатися певні обмеження або квоти [24].

Поряд із зовнішніми умовами, ефективність експортно-імпоротної діяльності українських підприємств значною мірою визначається їхнім внутрішнім

потенціалом, що охоплює організаційні, технологічні, фінансові, маркетингові та кадрові аспекти. Протягом 2004-2024 років ці внутрішні чинники зазнавали суттєвих змін під впливом як загальноекономічних процесів в країні, так і специфічних викликів, з якими стикався український бізнес.

Організаційна структура та кадровий потенціал підприємства є фундаментальними елементами, що визначають здатність компанії ефективно працювати на міжнародних ринках. Наявність спеціалізованих експортних підрозділів, чітко визначених стратегічних завдань у сфері ЗЕД, а також кваліфікованого персоналу – менеджерів ЗЕД, маркетологів, логістів, юристів зі знанням міжнародного права та іноземних мов – є критично важливими. Протягом досліджуваного періоду багато українських підприємств, особливо великих, пройшли шлях від спорадичних експортних операцій до системної роботи на зовнішніх ринках, що вимагало відповідної перебудови організаційних структур та інвестицій у розвиток людського капіталу. Однак, проблема дефіциту висококваліфікованих фахівців у сфері міжнародної торгівлі, здатних розробляти та реалізовувати комплексні експортні стратегії, залишалася актуальною. Цей дефіцит міг обмежувати здатність підприємств повною мірою використовувати можливості, що відкривалися завдяки лібералізації торгівлі, та ефективно долати бар'єри на нових, більш конкурентних ринках.

Технологічний рівень виробництва та інноваційність продукції безпосередньо впливають на конкурентоспроможність українських товарів на світовому ринку. Висока якість, відповідність міжнародним стандартам (таким як ISO, HACCP, CE), використання сучасних технологій та наявність інноваційної складової є ключовими факторами успіху. Протягом 2004-2024 років українська промисловість характеризувалася неоднорідним технологічним рівнем. Деякі підприємства, особливо ті, що залучили іноземні інвестиції або були інтегровані в глобальні ланцюги вартості, здійснили модернізацію виробничих потужностей. Однак значна частина промислового сектору, успадкованого ще з радянських часів, страждала від фізичного та морального зносу обладнання, низької енергоефективності та недостатнього рівня впровадження інновацій [36]. Це обмежувало можливості

експорту продукції з високою доданою вартістю, зокрема в машинобудуванні, та сприяло закріпленню сировинної спрямованості українського експорту. Недостатні обсяги інвестицій у науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР) та повільне впровадження результатів інноваційної діяльності у виробництво залишалися системними проблемами. Динаміка промислового виробництва в Україні відображає ці тенденції та вплив кризових явищ (табл. 2.11).

Таблиця 2.11 – Динаміка індексу промислової продукції України (% до попереднього року) та надходження прямих іноземних інвестицій в економіку України за 2004-2024 рр. (млн дол. США)

Рік	Індекс промислової продукції (% до попереднього року)	ППІ (чистий притік, млн дол. США)
2010	112,2	6495
2011	103,4	7207
2012	94,4	8401
2013	99,0	4499
2014	82,8	410
2015	98,4	-458
2016	103,1	3810
2017	97,1	3692
2018	95,3	4455
2019	91,7	5860
2020	104,5	-868
2021	97,8	6687
2022	55,3	1152
2023	123,8	4247
2024	104,6	3842

Джерело: складено автором на основі [33, 83, 101, 62].

Дані табл. 2.11 демонструють значну волатильність промислового виробництва в Україні. Після періоду відновлення у 2010-2011 роках, спостерігалися спади, пов'язані з економічною стагнацією (2012-2013 рр.), початком військової агресії РФ (2014-2015 рр.), пандемією COVID-19 (2020 р.), та катастрофічне падіння у 2022 році через повномасштабне вторгнення. Певне відновлення у 2021 та 2023 роках свідчить про адаптивність української промисловості, але загальний технологічний рівень та інноваційна активність залишаються ключовими викликами для підвищення конкурентоспроможності експорту, особливо продукції з високою доданою вартістю.

Фінансові ресурси, логістична інфраструктура та маркетингові стратегії є критично важливими для успішної ЗЕД. Доступ до фінансування, як для обігових коштів, так і для інвестицій у модернізацію та розширення експортного виробництва, завжди був актуальною проблемою для українських підприємств. Високі кредитні ставки, жорсткі вимоги банків, обмеженість інструментів торговельного фінансування та загальна макроекономічна нестабільність ускладнювали залучення ресурсів. Програми міжнародної допомоги, наприклад, від USAID, спрямовані на полегшення доступу до кредитів для агровиробників [81], відігравали певну позитивну роль, але не могли вирішити проблему системно. Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) могли б стати важливим джерелом капіталу, технологій та управлінського досвіду, однак їх приплив був нестабільним та чутливим до політичних та економічних ризиків.

Обсяги ПІІ в Україну були вкрай нерівномірними. Пікові значення спостерігалися у 2005, 2007-2008 роках, після чого відбулося значне скорочення під впливом світової кризи та внутрішньої нестабільності. Військова агресія 2014 року та повномасштабне вторгнення 2022 року призвели до різкого падіння інвестиційної привабливості та навіть відтоку капіталу в окремі роки (2015, 2020). Недостатній приплив ПІІ обмежував можливості для модернізації та розвитку експортного потенціалу.

Логістична інфраструктура (стан портів, залізниць, автомобільних доріг, складських комплексів, митних терміналів) завжди була важливим чинником ефективності ЗЕД. До 2022 року, незважаючи на певні покращення, українська логістика характеризувалася низкою проблем: недостатньою пропускнуою спроможністю на окремих напрямках, зношеністю інфраструктури, складними митними процедурами. Повномасштабна війна 2022 року завдала колосального удару по логістиці: блокування чорноморських портів, руйнування доріг, мостів, залізничних вузлів, перевантаження західних прикордонних переходів – все це призвело до значного зростання вартості та термінів доставки товарів, що суттєво знизило конкурентоспроможність українського експорту, особливо для товарів з низькою питомою вартістю [56]. Наприклад, у 2022 році вантажоперевезення

скоротилися на 65% [40].

Ефективні маркетингові стратегії, що включають дослідження цільових ринків, адаптацію продукції до вимог споживачів, брендинг, просування та побудову дистрибуційних мереж, є необхідною умовою для успіху на зовнішніх ринках. Багато українських підприємств, особливо малих та середніх, часто не мали достатніх ресурсів та компетенцій для розробки та реалізації таких стратегій, покладаючись на посередників або ситуативні продажі.

Державна політика підтримки експорту та імпорту також відіграє важливу роль у формуванні сприятливих умов для ЗЕД. Протягом 2004-2024 років в Україні впроваджувалися різні інструменти підтримки експортерів, такі як створення Експортно-кредитного агентства (ЕКА) для страхування та гарантування експортних кредитів. Обсяги підтриманого ЕКА експорту демонстрували позитивну динаміку, особливо в останні роки (наприклад, 7,53 млрд грн у 2024 році порівняно з 82,3 млн грн у 2021 році) [86]. Також реалізовувалися програми з просування українського експорту на зовнішні ринки, надання інформаційно-консультаційної підтримки. Однак, загалом державна політика підтримки експорту часто характеризувалася фрагментарністю, недостатнім фінансуванням, непослідовністю та браком комплексного підходу. Недосконалість нормативно-правової бази, високий рівень корупції та бюрократії створювали додаткові перешкоди для бізнесу. Порівняння динаміки ВВП на душу населення України з іншими країнами Східної Європи за період 2004-2024 років [49] може опосередковано свідчити про меншу ефективність загальної економічної політики, включаючи заходи зі стимулювання ЗЕД, в Україні. Без сильної, стабільної та комплексної державної підтримки українським підприємствам складно ефективно конкурувати на глобальних ринках.

Для узагальнення впливу різноманітних зовнішніх та внутрішніх чинників на експортно-імпорту діяльність українських підприємств протягом 2004-2024 років доцільно застосувати методи комплексної оцінки, такі як SWOT-аналіз. Цей інструмент дозволяє систематизувати сильні (Strengths) та слабкі (Weaknesses) сторони внутрішнього потенціалу українських підприємств у контексті ЗЕД, а також можливості (Opportunities) та загрози (Threats), що генеруються зовнішнім

середовищем [96]. PEST-аналіз (Political, Economic, Social, Technological) також може бути корисним для структурування аналізу зовнішніх макрочинників [14]. Застосування цих методик на основі зібраних даних та виявлених тенденцій дозволяє сформулювати цілісне уявлення про детермінанти ефективності ЗЕД.

Ключові бар'єри, що стримували розвиток експортно-імпоротної активності українських підприємств протягом досліджуваного двадцятиріччя, мали як зовнішній, так і внутрішній характер. До найбільш значущих зовнішніх бар'єрів належать:

1. Геополітична нестабільність та військові конфлікти: анексія Криму та війна на Донбасі з 2014 року, повномасштабне вторгнення РФ у 2022 році, що призвели до втрати територій, виробничих активів, руйнування інфраструктури, міграції населення та загального погіршення бізнес-клімату [78].

2. Макроекономічна нестабільність у світі та в країнах-партнерах: глобальні фінансові кризи (2008-2009 рр.), пандемія COVID-19 (2020 р.), коливання світових цін на сировинні товари.

3. Торговельні бар'єри з боку інших країн: тарифні та нетарифні обмеження, протекціоністські заходи, складні процедури сертифікації.

4. Несприятлива зовнішньоекономічна політика окремих держав: торговельні війни, санкції, що опосередковано впливали на Україну.

5. Серед ключових внутрішніх бар'єрів можна виділити:

6. Внутрішня макроекономічна нестабільність: високі темпи інфляції в окремі періоди, девальвація національної валюти, нестабільність банківської системи.

7. Недосконалість інституційного середовища: високий рівень корупції, слабкість правової системи, надмірна бюрократизація та часті зміни «правил гри».

8. Проблеми з логістичною інфраструктурою: незадовільний стан транспортних шляхів, обмежена пропускна здатність портів та прикордонних переходів, особливо загострені війною [56].

9. Обмежений доступ до фінансових ресурсів: висока вартість кредитів, недостатній розвиток інструментів торговельного фінансування, низький рівень ПП

в кризові періоди.

10. Технологічне відставання значної частини підприємств: зношеність основних фондів, низький рівень інноваційної активності, що обмежувало виробництво конкурентоспроможної продукції з високою доданою вартістю.

11. Сировинна структура експорту: висока залежність від експорту товарів з низьким ступенем обробки (АПК, метали), що робило економіку вразливою до коливань світових цін.

12. Недостатній рівень розвитку маркетингових компетенцій та кадрового потенціалу для ефективної роботи на складних зовнішніх ринках.

13. Фрагментарність та недостатня ефективність державної політики підтримки експорту.

Водночас, існували й ключові драйвери, що сприяли розвитку експортно-імпоротної діяльності:

1. Інтеграційні процеси: вступ до СОТ у 2008 році [55] та, особливо, Угода про асоціацію з ЄС, включаючи ПВЗВТ [22], що відкрило доступ до європейського ринку та стимулювало адаптацію до міжнародних стандартів.

2. Значний природно-ресурсний та аграрний потенціал: сприятливі умови для виробництва сільськогосподарської продукції, наявність покладів корисних копалин.

3. Географічне положення: близькість до ринків ЄС та транзитний потенціал (хоча останній значно постраждав від війни).

4. Адаптивність та стійкість українського бізнесу: здатність підприємств пристосовуватися до кризових умов, шукати нові ринки та логістичні шляхи.

5. Зростання світового попиту на окремі українські товари у певні періоди (наприклад, на продовольство).

6. Державні та міжнародні програми підтримки: діяльність ЕКА [86], програми USAID [81] та інших міжнародних донорів, спрямовані на полегшення доступу до фінансування та розвиток експортних спроможностей.

7. Поступовий розвиток окремих інноваційних ніш та підприємств, орієнтованих на експорт високотехнологічної продукції або послуг (наприклад, ІТ-

сектор, хоча він переважно стосується експорту послуг).

Таблиця 2.12 – Зведена SWOT-оцінка впливу ключових чинників на експортно-імпорتنу діяльність українських підприємств (2004-2024 рр.)

		Внутрішні	
		Сильні сторони (Strengths)	Слабкі сторони (Weaknesses)
Зовнішні	Можливості (Opportunities)	- Значний аграрний та сировинний потенціал. - Наявність кваліфікованої робочої сили (в окремих галузях). - Адаптивність частини бізнесу до криз. - Географічна близькість до ЄС.	- Технологічне відставання багатьох галузей. - Висока енерго- та матеріаломісткість виробництва. - Сировинна структура експорту. - Недостатній рівень маркетингу та менеджменту ЗЕД. - Обмежений доступ до довгострокового фінансування. - Високий рівень корупції та слабкі інституції.
		SO (Стратегії використання сильних сторін для реалізації можливостей): - Нарощування експорту агропродукції та сировини на ринки ЄС та інші платоспроможні ринки. - Залучення ПП в модернізацію АПК та переробної промисловості. - Розвиток логістики в західному напрямку.	WO (Стратегії подолання слабких сторін за рахунок можливостей): - Використання програм ЄС та міжнародної допомоги для модернізації та впровадження стандартів. - Залучення іноземних експертів для покращення менеджменту ЗЕД. - Державне стимулювання експорту продукції з вищою доданою вартістю.
	Загрози (Threats)	- Угода про асоціацію та ПВЗВТ з ЄС. - Зростання світового попиту на продовольство. - Можливість інтеграції в глобальні ланцюги вартості. - Міжнародна фінансова та технічна допомога. - Відкриття нових ринків збуту.	- Військова агресія та геополітична нестабільність. - Глобальні економічні кризи та рецесії. - Волатильність світових цін на сировину. - Торговельні бар'єри та протекціонізм інших країн. - Посилення конкуренції на світових ринках. - «Зелений курс» ЄС та інші екологічні вимоги.
		ST (Стратегії використання сильних сторін для уникнення загроз): - Диверсифікація експорту (географічна та товарна) для зменшення залежності від окремих ринків/товарів. - Підвищення стійкості агроекспорту до кліматичних та ринкових шоків. - Розвиток власного ОПК для зменшення залежності від імпорту озброєнь.	WT (Стратегії мінімізації слабких сторін та уникнення загроз): - Активна державна політика підтримки експортерів в умовах криз. - Запровадження програм енергоефективності та ресурсозбереження. - Боротьба з корупцією та покращення бізнес-клімату для залучення інвестицій навіть в умовах ризиків. - Розвиток внутрішнього ринку для компенсації втрат експорту.

Джерело: складено автором.

Багато з цих чинників діяли не ізольовано, а взаємно посилювали або послаблювали один одного. Наприклад, геополітична нестабільність (зовнішній

бар'єр) погіршувала інвестиційний клімат, що обмежувало доступ до фінансових ресурсів (внутрішній бар'єр) для технологічної модернізації (внутрішній чинник), що, у свою чергу, ускладнювало диверсифікацію експорту та подолання сировинної залежності. Це створювало складні виклики, що вимагали комплексних та системних рішень.

Таким чином, протягом двох десятиліть українські підприємства демонстрували різний ступінь готовності та здатності реагувати на зовнішні виклики та використовувати можливості, спираючись на свій внутрішній потенціал. Період 2004-2024 років був позначений як періодами зростання та адаптації, так і глибокими кризами, що випробовували на міцність український бізнес.

Загалом, можна констатувати, що внутрішні ресурси українських підприємств часто виявлялися недостатньо узгодженими із зовнішніми викликами. Технологічне відставання, сировинна орієнтація експорту, обмежений доступ до фінансування та недосконалість управлінських практик робили багато компаній вразливими до коливань світової кон'юнктури та геополітичних шоків. Водночас, український бізнес продемонстрував значну адаптивність та стійкість, особливо в кризові періоди. Підприємства змушені були шукати нові ринки збуту після втрати традиційних (насамперед російського), перебудовувати логістичні ланцюги, оптимізувати витрати та впроваджувати, хоч і повільно, нові технології та стандарти.

Аграрний сектор виявився одним із найбільш динамічних та адаптивних, зумівши наростити експорт та вийти на нові ринки, зокрема завдяки сприятливій світовій кон'юктурі та поступовому впровадженню сучасних технологій. Проте, навіть тут зберігається значний потенціал для збільшення експорту продукції з вищою доданою вартістю. Промислові підприємства, особливо у важкій індустрії та машинобудуванні, зіткнулися з більш серйозними викликами, пов'язаними з необхідністю глибокої модернізації, пошуку нових ринків для складної продукції та конкуренцією з боку світових виробників. Малі та середні підприємства (МСП), незважаючи на свою гнучкість, часто мали обмежені ресурси для виходу на зовнішні ринки та подолання торговельних бар'єрів.

Таким чином, ефективність експортно-імпоротної діяльності українських підприємств протягом 2004-2024 років була результатом складної взаємодії потужних зовнішніх шоків та обмежених, хоча й поступово зростаючих, внутрішніх спроможностей. Подальший розвиток ЗЕД вимагатиме системних зусиль як з боку самих підприємств (інвестиції в модернізацію, інновації, людський капітал, маркетинг), так і з боку держави (створення сприятливого бізнес-клімату, ефективна підтримка експортерів, послідовна інтеграційна політика).

Висновки до розділу 2

Аналіз впливу зовнішніх і внутрішніх чинників на експортно-імпорتنу діяльність українських підприємств дозволяє виокремити низку ключових тенденцій, позитивних зрушень та проблемних зон. Ефективність ЗЕД українських компаній формувалася в умовах значної турбулентності, спричиненої як глобальними економічними процесами, так і безпрецедентними внутрішніми та зовнішніми викликами, пов'язаними з російською агресією.

Серед найбільш значущих позитивних зрушень варто відзначити суттєвий вплив Поглибленої та всеосяжної зони вільної торгівлі з ЄС, яка сприяла не лише кількісному зростанню експорту на європейський ринок, але й поступовій диверсифікації його товарної структури з певним збільшенням частки продукції з вищою доданою вартістю. Прогрес у реформуванні митної сфери, зокрема активне впровадження інституту Авторизованого Економічного Оператора та Нової комп'ютеризованої транзитної системи, створює передумови для зниження транзакційних витрат та прискорення товарообігу. Також слід відзначити значну адаптивність української логістичної системи, яка, незважаючи на руйнування традиційних маршрутів, продемонструвала здатність до перебудови та пошуку альтернативних шляхів, що підтверджується, наприклад, ситуацією зі здешевленням залізничних перевезень зернових.

Водночас, основними проблемними зонами, що стримували та продовжують стримувати ефективність експортно-імпоротної діяльності, є, перш за все, руйнівні наслідки повномасштабної війни. Вони включають фізичне знищення виробничих активів, порушення логістики, втрату ринків та загальне погіршення бізнес-клімату. Доступ до фінансових ресурсів залишається ускладненим через високу вартість кредитів (незважаючи на тенденцію до її зниження з кінця 2023 року), жорсткі вимоги банків та значну частку непрацюючих кредитів у системі. Волатильність валютного курсу, хоча й може створювати певні цінові переваги для експортерів при девальвації, також генерує невизначеність та ускладнює довгострокове планування.

Підсумовуючи, ефективність експортно-імпоротної діяльності українських підприємств є результатом складної взаємодії макроекономічних умов, державної політики у сферах торгівлі, фінансів та інфраструктури, якості інституційного середовища, а також, що не менш важливо, здатності самих підприємств адаптуватися до швидкозмінних умов, впроваджувати інновації та підвищувати свою конкурентоспроможність. Виявлені в ході аналізу проблеми та позитивні тенденції формують підґрунтя для розробки конкретних пропозицій у наступному розділі даної кваліфікаційної роботи, спрямованих на подолання існуючих перешкод та максимальне використання наявних можливостей для розвитку та підвищення ефективності експортно-імпортного потенціалу України в системі міжнародного бізнесу.

РОЗДІЛ 3

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СИСТЕМІ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ

3.1. Пропозиції щодо підвищення конкурентоспроможності українських підприємств у зовнішньоекономічній діяльності

Підвищення конкурентоспроможності українських підприємств на зовнішніх ринках є стратегічним завданням, актуальність якого значно посилюється в умовах повномасштабної війни та необхідності післявоєнного відновлення економіки. Зовнішньоекономічна діяльність виступає не лише джерелом валютних надходжень, але й каталізатором модернізації виробництва, інтеграції у світові ланцюги доданої вартості та зміцнення економічної стійкості держави. Однак, реалізація експортного потенціалу України стикається з низкою системних проблем, які потребують комплексного вирішення.

Експортно-імпортна діяльність українських підприємств у сучасних умовах ускладнюється поєднанням внутрішніх і зовнішніх бар'єрів, які значною мірою загострилися внаслідок повномасштабної війни. Із початком збройної агресії росії давні проблеми, пов'язані з недосконалістю регуляторного середовища, зокрема адмініструванням податків і складною процедурою відшкодування ПДВ, а також валютними обмеженнями, набули ще більшої актуальності. Однак вирішального удару завдали масштабні логістичні порушення, зумовлені морською блокадою, яка фактично паралізувала основні транспортні маршрути експорту, особливо для продукції гірничо-металургійного комплексу й агросектору. Як наслідок, у 2022 році обсяги експорту металургійної продукції скоротилися більш як на 60% [9].

Зміщення вантажопотоків на сухопутні маршрути та використання дунайських портів призвели до значного зростання логістичних витрат, подекуди вдвічі порівняно з довоєнним рівнем, а також виявили обмеженість транспортної

інфраструктури та її недостатню адаптованість до нових умов. Одночасно загострилися питання митного контролю, сертифікації, фітосанітарних перевірок, а також узгодження технічних стандартів на європейських кордонах. Ці обставини не лише уповільнюють рух товарів, а й створюють напруження у відносинах з деякими країнами-членами ЄС, які вбачають у припливі української продукції ризик для стабільності власних ринків, передусім у сільському господарстві. Тому проблема полягає не лише у фізичній доступності альтернативних маршрутів, а у їхній економічній доцільності, ефективності й політичній прийнятності, що зумовлює потребу в перегляді підходів до транспортної та зовнішньоторговельної політики України у співпраці з європейськими партнерами.

Міжнародне середовище також створює додаткові виклики, насамперед у вигляді протекціоністських заходів з боку окремих країн, які навіть попри політичну підтримку України запроваджують обмеження на ввезення української продукції з міркувань захисту внутрішніх виробників та цінової рівноваги. На цьому тлі показовими є зміни у зовнішньоторговельному балансі: у 2021 році сальдо становило -6,2 млрд дол. США, однак уже у 2022 р. воно погіршилось до -14,7 млрд дол. США, а у 2023 р. – до -27,3 млрд дол. США, що пояснюється як різким скороченням експорту, так і зростанням імпорту, зумовленого воєнними потребами [44]. Попри деяке відновлення експорту у 2024 році, зокрема завдяки поступовій адаптації виробників та розширенню альтернативних логістичних шляхів, загальна ситуація залишається нестабільною [25]. Додатковим ускладненням є несприятлива кон'юнктура на зовнішніх ринках, передусім зниження цін на залізну руду на третину при збереженні високих транспортних витрат, що робить експорт менш рентабельним навіть за наявності технічної можливості доставки. Така динаміка підтверджує структурну вразливість сировинної моделі експорту та посилює потребу в переході до виробництва товарів із високою доданою вартістю, здатних краще витримувати цінові коливання та забезпечувати сталу присутність України на зовнішніх ринках.

Серед ключових внутрішніх чинників, що негативно впливають на експортну діяльність українських підприємств, провідне місце посідає брак ресурсів,

зумовлений наслідками війни. Найгостріше проявляється дефіцит трудових ресурсів, що виник унаслідок масштабної мобілізації, втрати людських життів, а також масового виїзду населення за кордон. У багатьох секторах, включно з аграрним, будівельним і переробним, спостерігається нестача як робітничих професій, так і висококваліфікованих спеціалістів, здатних забезпечити технічне оновлення та стратегічний розвиток виробництва. Відсутність персоналу з відповідною підготовкою, зокрема інженерів, технологів, фахівців зі знанням іноземних мов і досвідом виходу на зовнішні ринки, стримує перехід до виробництва товарів з високою доданою вартістю, ускладнює адаптацію до вимог іноземних партнерів і знижує конкурентоспроможність продукції.

Водночас серйозних втрат зазнала й матеріально-технічна база. Руйнування інфраструктури, виробничих потужностей, складів і логістичних вузлів, насамперед у регіонах із високою концентрацією промисловості, різко скоротили виробничі можливості тисяч підприємств. У багатьох випадках мова йде не лише про тимчасове припинення роботи, а про цілковиту втрату експортного потенціалу, що вимагає переосмислення доцільності відновлення старих об'єктів у колишньому форматі. У цьому контексті виникає потреба у зміщенні акценту на формування нових промислових центрів у більш безпечних регіонах із сучасним технологічним профілем, інтегрованим у глобальні виробничі ланцюги. Таке переорієнтування, однак, неможливе без значних інвестицій, стимулюючої державної політики, розвитку промислових парків, модернізації освіти та активної співпраці з міжнародними фінансовими установами.

Додатковими обмеженнями виступають макроекономічні чинники, зокрема інфляційний тиск, уповільнення ділової активності, відтік капіталу та зростання вартості кредитування. У таких умовах підприємства зіштовхуються з браком фінансових ресурсів, необхідних для збереження виробничих ланцюгів, інвестування у технології, виходу на нові ринки та адаптації до зовнішніх вимог. Сумарно всі ці чинники формують глибоку ресурсну кризу, подолання якої потребує комплексних рішень на рівні державної економічної політики та системної підтримки з боку міжнародної спільноти.

Окремою проблемою є нерівномірність доступу до іноземних ринків. Попри те, що Європейський Союз став основним торговельним партнером України, що значною мірою зумовлено відкриттям ринку ЄС для українських товарів, експорт до інших регіонів світу – Азії, Близького Сходу, Північної та Західної Африки – зазнав суттєвого скорочення [44]. Блокада чорноморських портів позбавила українських експортерів ключових логістичних маршрутів, які забезпечували конкурентні поставки об'ємних товарів на далекі ринки [41]. Хоча поступово функціонування морських коридорів було частково відновлено, обсяги перевезень залишаються обмеженими, а ризики високими, що негативно позначається на стабільності експортних контрактів.

Крім того, навіть на європейському напрямі, де діє сприятливий торговельний режим, українські виробники стикаються з серйозними викликами. Йдеться про складні та дорогівартісні процедури сертифікації, жорсткі вимоги до безпечності та якості, а також конкуренцію з боку місцевих товаровиробників, що часом призводить до запровадження тимчасових обмежень. У разі надмірної концентрації експорту на одному ринку, ризик стає системним: будь-яке погіршення економічної кон'юнктури або зміна політичного курсу в ЄС може мати масштабні наслідки для всієї зовнішньої торгівлі України. Це підтверджує необхідність стратегічної диверсифікації торговельних зв'язків, що повинна стати пріоритетом зовнішньоекономічної політики держави.

Разом з тим, навіть за сприятливих умов для фізичного експорту, українські компанії – особливо малі та середні – часто не мають достатньої обізнаності про специфіку віддалених ринків, вимоги локального регулювання, особливості споживчої поведінки та бізнес-культури. Відсутність гнучких маркетингових стратегій, адаптованих до цільових аудиторій, і слабка присутність у форматі торговельно-дипломатичних місій перешкоджають закріпленню українських товарів на альтернативних ринках. Це підкреслює важливість не лише технічної модернізації експорту, а й посилення інституційної підтримки з боку держави, розвитку професійної дипломатії, а також системної роботи з підвищення експортної компетентності самих підприємців. З метою узагальнення виявлених

проблем і потенційних шляхів їх розв'язання в **додатку А** подано таблицю, яка систематизує основні бар'єри та можливі стратегічні рішення щодо їх подолання.

Ключовою передумовою для підвищення конкурентоспроможності українських товарів на глобальних ринках є глибоке технологічне оновлення виробничих потужностей та активне впровадження інновацій. Це завдання передбачає стратегічний відхід від переважно сировинної моделі експорту, яка характеризується високою волатильністю цін та низькою доданою вартістю, до експорту наукомісткої, високотехнологічної продукції та товарів з високим ступенем переробки:

Стимулювання інноваційної діяльності має відбуватися через розгалужену систему державної та міжнародної підтримки, включаючи надання грантів, пільгових кредитів та створення сприятливого регуляторного середовища для досліджень і розробок. Як зазначається в аналізі Національної експортної стратегії, створення умов, що стимулюють торгівлю та інновації, є необхідним для диверсифікації експорту. Водночас критичним недоліком залишається відсутність цілісної промислової стратегії, яка б визначала пріоритети розвитку виробництва, що формують сталу експортну основу [3].

Особливу увагу в процесі модернізації слід приділити впровадженню стандартів Індустрії 4.0, які охоплюють автоматизацію та роботизацію виробництва, використання штучного інтелекту, обробку великих даних і застосування Інтернету речей. Технологічне оновлення передбачає не лише придбання обладнання, а й трансформацію бізнес-моделей, розвиток власних досліджень, участь у глобальних інноваційних мережах. Необхідно інвестувати як у виробничі потужності, так і в людський капітал, налагоджуючи співпрацю з університетами, дослідницькими установами та міжнародними партнерами. Це вимагає формування дієвої національної інноваційної системи, де державна політика, бізнес та наука діють синхронно.

Для досягнення сталого успіху на міжнародних ринках кожне українське підприємство, незалежно від його розміру та галузевої належності, повинно розробити та послідовно реалізовувати власну комплексну та довгострокову

експортну стратегію. Така стратегія не може бути статичним документом; вона має бути гнучкою, адаптивною та базуватися на ретельному аналізі цільових ринків, включаючи їхню ємність, динаміку, структуру попиту, рівень конкуренції, регуляторні вимоги та культурні особливості. Важливими складовими стратегії є об'єктивна оцінка власних конкурентних переваг продукції чи послуг, ідентифікація потенційних ризиків (економічних, політичних, логістичних, валютних тощо) та розробка механізмів їх мінімізації, а також вибір оптимальних каналів збуту та методів просування.

Ефективна експортна стратегія в сучасних умовах, особливо для українських компаній, повинна обов'язково включати декілька критично важливих компонентів. По-перше, це розробка надійних механізмів управління ризиками, з особливим акцентом на воєнних, політичних та логістичних ризиках, які є надзвичайно актуальними. По-друге, це активна цифровізація маркетингової діяльності та процесів продажів, включаючи використання інструментів електронної комерції, цифрового маркетингу, аналітики великих даних для дослідження ринків та пошуку клієнтів. По-третє, це інтеграція принципів сталого розвитку та екологічної, соціальної й управлінської відповідальності (ESG) у бізнес-модель компанії, оскільки ці аспекти стають все більш вагомими факторами доступу на розвинені ринки, зокрема ринок ЄС [34]. Впровадження цих компонентів вимагає від підприємств не лише планування обсягів продажів, а й розробки детальних планів забезпечення безперервності бізнесу (Business Continuity Plans), інвестицій у створення сучасної онлайн-присутності, адаптації продукції та виробничих процесів до міжнародних стандартів якості та ESG-критеріїв. Це, в свою чергу, потребує нових компетенцій від управлінського персоналу та всіх співробітників. Державна підтримка також має бути спрямована на розвиток цих компетенцій та надання підприємствам інструментів для управління новими типами ризиків, наприклад, через розширення програм страхування воєнних ризиків Експортно-кредитним агентством [77].

Для малих та середніх підприємств розробка комплексної експортної стратегії може виявитися надто ресурсномістким завданням через обмеженість фінансових,

людських та часових ресурсів для проведення глибокого ринкового аналізу та стратегічного планування. Часто МСП діють на зовнішніх ринках ситуативно або повністю покладаються на допомогу посередників, що обмежує їхній потенціал зростання, знижує маржинальність та робить їх більш вразливими. Тому надзвичайно важливу роль у підтримці МСП відіграють кластерні ініціативи, галузеві бізнес-асоціації та державні програми підтримки експорту. Такі структури можуть надавати МСП доступ до готових ринкових досліджень, шаблонів експортних планів, організовувати колективні стенди на міжнародних виставках, проводити спеціалізовані навчальні програми та надавати консультаційну допомогу в розробці індивідуальних експортних стратегій. Розвиток такої інфраструктури підтримки, зокрема через Офіс з розвитку підприємництва та експорту [20] та інші подібні інституції, є ключовим для залучення більшої кількості МСП до експортної діяльності.

Надмірна залежність українського експорту від обмеженої кількості ринків, зокрема від ринку країни-агресора та інших країн СНД у минулому, неодноразово демонструвала свою стратегічну вразливість. Повномасштабна війна кардинально прискорила усвідомлення необхідності глибокої географічної диверсифікації експортних потоків. Поряд із зміцненням та розширенням позицій на ринку Європейського Союзу, який наразі є пріоритетним напрямком, життєво-важливим є активний пошук, дослідження та розвиток експортних можливостей на ринках країн Азії, Африки, Латинської Америки та інших перспективних регіонів світу. Цей процес вимагає не лише розв'язання складних логістичних завдань, пов'язаних з доставкою товарів на віддалені ринки, але й глибокої адаптації української продукції до специфічних стандартів, технічних регламентів, кліматичних умов та споживчих преференцій цих ринків [60]. Адаптація українського законодавства та стандартів до норм ЄС є важливим кроком, але для виходу на інші ринки може знадобитися додаткова робота [61].

Невід'ємною складовою успішної диверсифікації та підвищення конкурентоспроможності є системна робота з підвищення якості продукції. Відповідність міжнародним стандартам якості (таким як ISO 9001), безпеки

харчових продуктів (HACCP, FSSC 22000), екологічним стандартам, а також отримання відповідних міжнародних сертифікатів є обов'язковою умовою для успішного експорту, особливо товарів з високою доданою вартістю та продукції для кінцевого споживача. Приклади успішної диверсифікації та роботи над якістю вже існують: українські металургійні підприємства, попри війну, знаходять шляхи виходу на нові ринки, такі як Фінляндія, Норвегія, Швеція, та заміщують російських постачальників у країнах Центральної та Східної Європи [63]. Аграрний сектор демонструє успіхи в нарощуванні експорту продукції з вищою доданою вартістю, наприклад, ягід до ЄС, де Україна у 2024 році стала одним з лідерів з постачання малини [79]. Часткове відновлення обсягів експорту металів та агропродукції у 2024 році також пов'язане з розширенням доступу до ринків завдяки новим торговельним угодам та адаптації логістики [25].

Однак, важливо усвідомлювати, що географічна диверсифікація експорту має відбуватися паралельно з товарною диверсифікацією, тобто зі збільшенням у структурі експорту частки готової продукції, товарів з високим ступенем переробки та послуг. Як свідчить аналіз, український експорт в останні роки став навіть менш диверсифікованим у товарному розрізі через значне збільшення частки сільськогосподарської сировини [44].

Формування стійких конкурентних переваг українських підприємств на зовнішніх ринках неможливе без активної та ефективної інституційної підтримки з боку держави. Ця підтримка має охоплювати широкий спектр інструментів – від фінансово-кредитного та страхового забезпечення експортних операцій до дипломатичного сприяння у просуванні українських товарів та послуг і формування позитивного національного бренду.

Торговельно-дипломатичні представництва (ТДП) України за кордоном, які є невід'ємною частиною дипломатичної служби, мають відігравати значно активнішу та більш результативну роль у просуванні українського експорту та захисті економічних інтересів держави, особливо в складних умовах війни та на етапі післявоєнного відновлення. Їхній функціонал повинен виходити далеко за межі традиційних протокольних заходів та формальних звітів. Натомість, ТДП мають

перетворитися на дієві центри економічної дипломатії, що здійснюють активний пошук та аналіз ринкових ніш для українських товарів та послуг, сприяють встановленню прямих контактів між українськими експортерами та потенційними іноземними покупцями, дистриб'юторами та інвесторами.

ТДП повинні стати справжніми «торговими аташе», які проактивно лобіюють інтереси українського бізнесу, допомагають у вирішенні торговельних спорів та усуненні бар'єрів, а також системно працюють над формуванням позитивного та привабливого іміджу українських товарів, послуг та інвестиційних можливостей. Посилення торговельного представництва України за кордоном визначено як один із запланованих інструментів у рамках розробки нової Національної експортної стратегії [73]. Для забезпечення ефективності їхньої роботи критично важливою є чітка координація діяльності ТДП з Міністерством закордонних справ, Міністерством економіки, галузевими міністерствами, Експортно-кредитним агентством, Офісом з розвитку підприємництва та експорту, а також з провідними бізнес-асоціаціями та експортерами в Україні.

В умовах обмежених бюджетних ресурсів, особливо під час війни, доцільно, щоб ТДП концентрували свої зусилля на пріоритетних для України ринках та секторах економіки, які визначені у Національній експортній стратегії та мають найбільший потенціал для зростання. Замість розпорошення зусиль на всі можливі напрямки, краще сфокусуватися на тих країнах та галузях, де Україна може досягти найбільшого економічного ефекту. Крім того, ТДП мають активно використовувати сучасні цифрові інструменти для промоції українського експорту та взаємодії з бізнесом. Це включає створення та підтримку інформаційних онлайн-платформ, проведення вебінарів для експортерів, організацію віртуальних торгових місій та B2B-зустрічей, використання соціальних мереж та інших цифрових каналів для поширення інформації про українські товари та інвестиційні можливості.

Формування сильного та позитивного національного бренду, такого як «Made in Ukraine» або аналогічного, є важливим стратегічним завданням, що може суттєво підвищити впізнаваність, довіру та привабливість українських товарів і послуг на світових ринках. Це особливо актуально для малих та середніх підприємств МСП,

які часто не мають достатніх фінансових та маркетингових ресурсів для проведення масштабних індивідуальних кампаній з просування своєї продукції за кордоном. Єдиний, добре продуманий національний бренд, підкріплений реальними конкурентними перевагами української продукції, може слугувати своєрідною «парасолькою», під якою МСП легше виходити на нові ринки та конкурувати з відомими світовими гравцями. Державна політика в цій сфері має бути спрямована на системну та довгострокову промоцію української продукції через організацію національних стендів на провідних міжнародних виставках та ярмарках, проведення цільових торгових місій до пріоритетних країн, реалізацію іміджевих рекламних кампаній у закордонних ЗМІ, а також через активну підтримку та розвиток існуючих платформ, таких як офіційна платформа «Made in Ukraine». Ця платформа вже об'єднує понад 1790 виробників та має на меті популяризацію української продукції, навчання підприємців та сприяння їх виходу на зовнішні ринки [32].

Водночас, ефективний національний бренд має базуватися не лише на яскравій промоції, а й на реальних, відчутних конкурентних перевагах української продукції. Це включає високу якість, інноваційність, унікальність пропозиції, відповідність сучасним екологічним стандартам та принципам сталого розвитку. Позитивний імідж України, яка мужньо бореться за свою свободу та європейські цінності, може створювати тимчасовий фактор симпатії та підвищеного інтересу до українських товарів. Однак для забезпечення довгострокового комерційного успіху на конкурентних світових ринках цього недостатньо – продукція має відповідати високим очікуванням споживачів за об'єктивними критеріями якості, ціни та сервісу. Тому зусилля з формування національного бренду мають бути нерозривно пов'язані з реалізацією програм підвищення якості продукції, підтримки інноваційної діяльності підприємств, впровадження міжнародних стандартів управління та сертифікації, а також просування принципів корпоративної соціальної відповідальності. Національний бренд має стати відображенням реальних досягнень та прагнень українських виробників, а не просто маркетинговою оболонкою. Це вимагає тісної координації зусиль між різними державними органами (Міністерством економіки, МЗС, Міністерством культури та інформаційної

політики), бізнес-асоціаціями та самими підприємствами.

Особливу увагу в контексті інституційної підтримки слід приділити малим та середнім підприємствам, які становлять основу економіки та мають значний, але часто нереалізований експортний потенціал. Офіс з розвитку підприємництва та експорту (ОРПЕ), що функціонує, зокрема, через єдиний державний портал для підприємців Дія.Бізнес, вже надає значну підтримку МСП. Ця підтримка включає освітні програми та курси для експортерів-початківців (наприклад, «Service.Export Ukraine», «Перші кроки експортера»), консультаційні послуги з різних аспектів ЗЕД, допомогу в пошуку партнерів та виході на зовнішні ринки, а також агрегацію інформації про доступні грантові програми та фінансові інструменти [20]. Стратегічні цілі ОРПЕ включають підтримку МСП, розвиток їхніх експортних компетенцій, промоцію українських товарів та послуг за кордоном та допомогу в налагодженні міжнародної співпраці [53].

Проте, підтримка МСП у зовнішньоекономічній діяльності має бути ще більш комплексною та охоплювати весь експортний цикл: від початкового навчання основам експорту та проведення ринкових досліджень до допомоги в адаптації продукції та проходженні сертифікації, пошуку фінансування та страхування експортних операцій, вирішення логістичних питань та надання пост-контрактної підтримки. Фрагментарна допомога, що стосується лише окремих аспектів, є значно менш ефективною. Для візуалізації системи інституційної підтримки пропонується наступна табл. 3.1.

Аналіз викликів та бар'єрів, що постали перед українськими підприємствами у сфері зовнішньоекономічної діяльності, засвідчив системну вразливість національного експорту до внутрішніх структурних дисбалансів та зовнішніх потрясінь. Умови повномасштабної війни виявили глибокі проблеми, пов'язані з логістичною ізоляцією, втратою ринків, зниженням виробничого потенціалу, кадровим дефіцитом і нерівномірністю доступу до іноземних ринків, особливо поза межами Європейського Союзу. Ці обмеження поглиблюються недостатнім рівнем інституційної підтримки, обмеженими фінансовими ресурсами та відсутністю ефективної координації між державними інструментами експортного сприяння.

Таблиця 3.1 – Матриця інституційних механізмів підтримки для підвищення експортної конкурентоспроможності

Механізм / Інституція	Вид підтримки	Цільовий бенефіціар	Актуальність в умовах війни	Актуальність для післявоєнного відновлення	Ключова пропозиція щодо вдосконалення
Офіс з розвитку підприємництва та експорту (ОРПЕ) / Дія.Бізнес	Консультаційна, Навчання, Інформаційна, Доступ до ринків (частково)	МСП, експортери-початківці	Висока (адаптація до нових умов, пошук нових ринків, доступ до грантів)	Дуже висока (масове залучення МСП до експорту, розвиток експортних навичок, цифровізація)	Розширення спектру практичних послуг (супровід «під ключ»), створення галузевих експортних програм, посилення аналітичної функції, інтеграція з іншими інструментами підтримки (ЕКА, ТДП).
Торговельно-дипломатичні представництва (ТДП)	Доступ до ринків, Інформаційна, Лобіювання інтересів, Промоція	Усі експортери, галузеві асоціації	Середня / висока (залежить від активності конкретного ТДП та пріоритетності ринку)	Висока (системне просування експорту на пріоритетних ринках, залучення інвестицій, усунення торговельних бар'єрів)	Посилення кадрового потенціалу (кваліфікація, мотивація), впровадження KPI, орієнтованих на результат, фокус на пріоритетних ринках/секторах, активне використання цифрових інструментів.
Програми та інші міжнародні донори	Грантова, Технічна допомога, Навчання, Консультаційна	МСП, стартапи, окремі сектори (агро, IT)	Дуже висока (надання ресурсів для виживання та адаптації, підтримка критично важливих ініціатив)	Висока (сприяння модернізації, інноваціям, інтеграції в глобальні ланцюги вартості, інституційний розвиток)	Забезпечення сталості проєктів після завершення фінансування, краща координація між донорами та з урядовими програмами, фокус на довгостроковому впливі та розбудові спроможностей.
Ініціативи ЄС (напр., Horizon Europe, Digital Europe)	Грантова (R&D, інновації, цифровізація), Доступ до програм та мереж ЄС	Інноваційні компанії, R&D сектор, МСП	Середня (доступ може бути ускладнений, але важливий для майбутнього)	Дуже висока (інтеграція в європейський дослідницький та інноваційний простір, технологічний розвиток)	Активне інформування українських стейкхолдерів про можливості, створення національних контактних пунктів, спрощення процедур участі, підтримка у підготовці проєктних заявок.
Національний бренд «Made in Ukraine»	Брендинг, Промоція, Маркетингова підтримка	Усі експортери, особливо МСП	Висока (використання глобальної уваги до України, підвищення впізнаваності)	Дуже висока (формування довгострокового позитивного іміджу українських товарів та послуг)	Розробка комплексної стратегії бренду, забезпечення відповідності продукції заявленому іміджу (якість, інноваційність), активне просування на цільових ринках, залучення бізнесу до формування та використання бренду.

Джерело: складено автором на основі [20, 73, 32, 82].

У цих умовах підвищення конкурентоспроможності українських підприємств потребує переходу до довгострокової стратегії, що охоплює технологічну модернізацію виробництва, розвиток інновацій, орієнтацію на продукцію з високою доданою вартістю, активну цифровізацію маркетингу та розбудову національної експортної інфраструктури. Формування цілісного й впізнаваного національного бренду має слугувати інструментом консолідації зусиль держави та бізнесу у просуванні української продукції на міжнародній арені.

Таким чином, лише комплексний підхід, який поєднує оновлення виробничої бази, інституційне зміцнення експортної підтримки, підвищення професійної спроможності підприємств і стратегічну диверсифікацію ринків збуту, здатен забезпечити стабільне розширення присутності українських товарів і послуг на глобальних ринках та зміцнити економічні позиції країни у поствоєнному відновленні.

3.2. Напрями інтеграції українських компаній до глобальних торговельних ланцюгів

Глобальні ланцюги доданої вартості (ГЛДВ) репрезентують собою складну, багатогранну систему міжнародного поділу праці, в якій послідовність усіх виробничих стадій – від зародження ідеї продукту, його проектування, виробництва компонентів, збирання, маркетингу, дистрибуції аж до кінцевого споживання та післяпродажного обслуговування – розподілена між численними підприємствами, що функціонують у різних країнах та об'єднані у взаємопов'язану, скоординовану мережу. Фундаментальним аспектом цієї системи є систематичне створення та нарощування доданої вартості на кожному з етапів зазначеного глобального виробничого процесу [16].

Аналіз потенціалу українських підприємств щодо інтеграції у глобальні виробничо-збутові мережі вимагає детального розгляду ключових галузей

економіки, враховуючи безпрецедентні виклики, спричинені повномасштабною війною, та одночасно перспективи, що відкриваються у контексті майбутньої післявоєнної відбудови та поглиблення євроінтеграційних процесів.

Аграрний сектор України традиційно володіє значним експортним потенціалом і відіграє ключову роль у забезпеченні глобальної продовольчої безпеки, що особливо актуалізувалося в сучасних умовах [1]. Інтеграція до Європейського Союзу відкриває для українських аграріїв нові ринкові можливості та доступ до програм підтримки, проте водночас висуває жорсткі вимоги щодо збереження існуючого виробничого потенціалу, підвищення стандартів якості та безпечності продукції, а також адаптації до регуляторних норм ЄС. В умовах війни, коли традиційні чорноморські шляхи експорту виявилися заблокованими або значно ускладненими, критично важливим стало забезпечення вивезення агропродукції через альтернативні логістичні маршрути, зокрема в рамках ініціативи ЄС «Шляхи солідарності» [69]. У довгостроковій перспективі післявоєнної відбудови стратегічний фокус має бути спрямований на комплексну модернізацію агропромислового комплексу, розвиток глибокої переробки сільськогосподарської сировини для створення продукції з вищою доданою вартістю, а також на інтеграцію в ГЛДВ не лише як постачальника сировинних товарів, але й як виробника високоякісних готових харчових продуктів, що відповідають міжнародним стандартам.

Таблиця 3.2 – SWOT-аналіз аграрного сектору України

Сильні сторони (Strengths)	Слабкі сторони (Weaknesses)
Висока родючість земель, значний експортний потенціал, досвід роботи на міжнародних ринках.	Переважно сировинний експорт, низький рівень переробки, залежність від погодних умов, пошкоджена інфраструктура.
Можливості (Opportunities)	Загрози (Threats)
Інтеграція в ринок ЄС, зростання світового попиту на продовольство, розвиток переробки та біотехнологій, міжнародна допомога у відновленні.	Воєнні дії та їх наслідки (заміновані поля, руйнування), логістичні обмеження, нестабільність світових цін, кліматичні зміни.

Джерело: складено автором.

Інформаційні технології (ІТ) продемонстрували надзвичайну стійкість та адаптивність в умовах воєнного стану, продовжуючи не лише функціонувати, але й

нарощувати експорт послуг та активно інтегруватися в глобальні цифрові ринки. Ключові компетенції українського ІТ-сектору охоплюють широкий спектр напрямків, включаючи розробку програмного забезпечення, цифровізацію державних послуг (наприклад, платформа «Дія»), створення спеціалізованих військових технологій та рішень у сфері кібербезпеки [76]. Процес європейської інтеграції генерує значний попит на розробку та впровадження сучасних ІТ-інструментів для модернізації різних секторів економіки та державного управління в Україні, що відкриває додаткові можливості для вітчизняних ІТ-компаній. Участь України у програмах співробітництва з ЄС у митній («Customs») та податковій («Fiscalis») сферах вже сприяє поглибленню взаємодії та обміну інформацією [8]. У перспективі післявоєнної відбудови масштабна цифрова трансформація економіки, промисловості та державного управління стане потужним драйвером подальшого розвитку ІТ-галузі, дозволяючи їй ще глибше інтегруватися в глобальні ланцюги доданої вартості шляхом надання комплексних та високотехнологічних рішень для міжнародних клієнтів.

Таблиця 3.3 – SWOT-аналіз ІТ-сектору України

Сильні сторони (Strengths)	Слабкі сторони (Weaknesses)
Висококваліфіковані кадри, гнучкість та адаптивність, конкурентоспроможна вартість послуг, зростаючий експорт.	Залежність від глобального попиту, відтік кадрів через війну (частково), недостатній розвиток внутрішнього ринку високотехнологічних продуктів.
Можливості (Opportunities)	Загрози (Threats)
Поглиблення інтеграції в ринок ЄС, цифровізація економіки та держуправління в Україні, розвиток military-tech, кібербезпеки, глобальний тренд на цифрову трансформацію.	Посилення глобальної конкуренції, безпекові ризики для інфраструктури та персоналу, можливі перебої з енергопостачанням та інтернетом.

Джерело: складено автором.

Машинобудівна галузь України має багату історію та значний досвід у виробництві широкого асортименту продукції, включаючи авіаційну техніку, залізничні вагони, сільськогосподарське обладнання, енергетичне устаткування та інші види машин і механізмів [64]. Інтеграція вітчизняного машинобудування в ГЛДВ може відбуватися за двома основними моделями: через участь компонентами, що передбачає використання імпортних комплектуючих для виробництва

експортноорієнтованої продукції, або через участь продукцією, тобто експорт національно вироблених компонентів та вузлів для подальшого використання у виробничих процесах в інших країнах. Для підвищення конкурентоспроможності українським машинобудівним підприємствам необхідно поглиблювати спеціалізацію у перспективних ринкових нішах, активно розвивати власні конкурентні переваги на засадах інноваційності, високої якості продукції та широкого впровадження цифрових технологій у виробництво та управління [43]. Незважаючи на значні збитки, завдані галузі внаслідок воєнних дій, майбутня післявоєнна відбудова національної інфраструктури та промисловості створить значний внутрішній попит на продукцію машинобудування, який може стати міцною основою для технологічної модернізації підприємств та їх подальшого виходу на зовнішні ринки з конкурентоспроможною нішевою продукцією. Особливо перспективним напрямом є синергетичне поєднання потенціалу машинобудування з досягненнями ІТ-сфери, що здатне генерувати проривні інновації [64].

Таблиця 3.4 – SWOT-аналіз машинобудівної галузі України

Сильні сторони (Strengths)	Слабкі сторони (Weaknesses)
Наявність виробничих потужностей та інженерних кадрів, досвід у виробництві складної продукції.	Технологічна відсталість багатьох підприємств, низька інвестиційна привабливість, розірвані коопераційні зв'язки, руйнування заводів.
Можливості (Opportunities)	Загрози (Threats)
Потреби післявоєнної відбудови (внутрішній ринок), можливість модернізації за рахунок інвестицій та міжнародної допомоги, нішева спеціалізація, інтеграція в оборонно-промислові ГЛДВ, розвиток індустрії 4.0	Руйнування активів, втрата ринків збуту (особливо в країнах СНД), дефіцит кваліфікованих робітників, висока вартість модернізації.

Джерело: складено автором.

Металургійний комплекс України також володіє значним потенціалом для інтеграції в ГЛДВ, особливо в контексті глобальних тенденцій до регіоналізації ланцюгів вартості та стратегічної мети України стати важливим промисловим та технологічним хабом у Європі [43]. Однак, повномасштабна війна спричинила катастрофічне падіння обсягів виробництва та експорту металопродукції через фізичне руйнування великих металургійних комбінатів, зокрема в Маріуполі, та

блокаду українських морських портів [9]. Для успішної реінтеграції та експансії на європейські та світові ринки українській металургії необхідна глибока модернізація виробничих потужностей, перехід на сучасні екологічно чисті технології, впровадження ефективних управлінських підходів та забезпечення відповідності продукції високим стандартам якості та екологічної безпеки Європейського Союзу [75]. Продовження дії «торговельного безвізу» з ЄС для української металопродукції до 2028 року є важливим заходом підтримки, що надає галузі певний час для адаптації та відновлення [27]. У післявоєнний період масштабні потреби у відновленні зруйнованої інфраструктури та житлового фонду, а також у будівництві нових об'єктів, створюватимуть значний внутрішній попит на металопродукцію. Це, у свою чергу, може стимулювати модернізацію галузі з акцентом на виробництво «зеленої» сталі, розвиток випусків продукції з вищою доданою вартістю (наприклад, спеціальних сортів сталі, металоконструкцій) та пошук нових експортних ніш.

Таблиця 3.5 – SWOT-аналіз металургійної галузі України

Сильні сторони (Strengths)	Слабкі сторони (Weaknesses)
Значні поклади сировини, наявність великих виробничих комплексів (до війни), історичні позиції на світових ринках.	Висока енергоємність та екологічне навантаження, застарілі технології на багатьох підприємствах, руйнування ключових активів (Азовсталь, ММК ім. Ілліча).
Можливості (Opportunities)	Загрози (Threats)
«Зелений перехід» та модернізація (виробництво «зеленої» сталі), участь у відновленні інфраструктури України та ЄС, «торговельний безвіз» з ЄС, потенціал для виробництва продукції з вищою доданою вартістю.	Нестабільність світових цін на метал, висока конкуренція, торговельні обмеження та протекціонізм, екологічні вимоги ЄС (CBAM), логістичні проблеми.

Джерело: складено автором.

Розвиток перспективних напрямів переробної промисловості є ключовим фактором для переходу української економіки від сировинної моделі до виробництва продукції з високою доданою вартістю, що є необхідною умовою для сталого економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності на світових ринках [51]. Це включає не лише традиційні галузі, такі як глибока переробка аграрної продукції (виробництво харчових продуктів, біопалива) та деревини (меблі, будівельні матеріали), але й інноваційні напрями, пов'язані з

розвитком циркулярних ланцюгів доданої вартості. Останні передбачають ефективне використання ресурсів, мінімізацію відходів та їх повторне залучення у виробничі цикли, наприклад, через переробку промислових та побутових відходів, ремонт та відновлення побутової техніки та промислового обладнання [15]. Державні програми підтримки, зокрема надання грантів на створення та розвиток переробних підприємств, можуть відіграти важливу стимулюючу роль у розвитку цих напрямів, сприяючи залученню інвестицій та створенню нових робочих місць [17].

Таблиця 3.6 – SWOT-аналіз переробної промисловості України

Сильні сторони (Strengths)	Слабкі сторони (Weaknesses)
Доступ до сировинної бази (аграрна, лісова), потенціал для створення високої доданої вартості.	Недостатній рівень розвитку, низька частка в експорті, дефіцит інвестицій та сучасних технологій.
Можливості (Opportunities)	Загрози (Threats)
Державні програми підтримки, зростання попиту на готову продукцію, можливості імпортозаміщення, розвиток циркулярної економіки, залучення іноземних інвестицій у створення нових виробництв.	Руйнування підприємств, відтік робочої сили, висока вартість енергоносіїв, регуляторні бар'єри, конкуренція з боку імпорту.

Джерело: складено автором.

Інтеграція українських підприємств у глобальні ланцюги доданої вартості, особливо в складних умовах воєнного часу та нагальної потреби у післявоєнній відбудові, вимагає розробки та реалізації комплексних, багатовимірних стратегій. Ці стратегії мають спиратися на кращі міжнародні практики, враховувати унікальні виклики та можливості України, а також бути спрямованими на підвищення конкурентоспроможності та стійкості національної економіки.

Одним із ключових напрямів є активна участь українських підприємств, передусім малих та середніх, у міжнародних програмах та ініціативах підтримки бізнесу. Такі програми, як EU4Business, що фінансується Європейським Союзом та його державами-членами, Enterprise Europe Network (EEN), програма READY4EU, а також масштабний інструмент Ukraine Facility, надають українським компаніям цінні ресурси та можливості [1]. Ці ресурси включають грантове фінансування для модернізації, виходу на нові ринки та адаптації до стандартів ЄС; консультаційні

послуги з широкого кола питань – від розробки бізнес-планів до юридичного супроводу експортних операцій; допомогу в пошуку надійних міжнародних партнерів для кооперації, створення спільних підприємств або участі в міжнародних консорціумах; а також сприяння у процесах сертифікації продукції та послуг відповідно до вимог цільових ринків [47].

Іншою важливою стратегією є побудова довгострокових та взаємовигідних партнерств із транснаціональними корпораціями. Залучення ТНК до співпраці є одним із найбільш ефективних шляхів інтеграції в ГЛДВ, оскільки саме ці глобальні гравці часто контролюють значну частку світових ланцюгів створення вартості, визначають технологічні стандарти та мають доступ до розгалужених ринків збуту [12]. Партнерство з ТНК може набувати різних форм: від прямих іноземних інвестицій (ПІІ) ТНК у створення або модернізацію виробничих потужностей на території України до укладання контрактів на виробництво продукції (контрактне виробництво, аутсорсинг) або надання певних послуг українськими компаніями для потреб глобальної мережі ТНК. Приклади успішної діяльності міжнародних ТНК в Україні, таких як PepsiCo (яка представлена компаніями «Сандора» та «Вімм-Білл-Данн Україна») або Procter & Gamble, що виробляють продукцію як для внутрішнього ринку, так і для експорту [21], а також досвід великих українських компаній, що змогли вирости до рівня значущих міжнародних гравців у своїх галузях (наприклад, «Інтерпайп» у трубній промисловості, група СКМ у металургії та енергетиці, кондитерська корпорація «Рошен» [4]), свідчать про наявний потенціал для таких партнерств.

Глобальні виклики останніх років, такі як пандемія COVID-19, геополітична напруженість та війни, змушують багато ТНК переглядати свої глобальні ланцюги постачання в напрямку підвищення їхньої стійкості, диверсифікації джерел постачання та наближення виробництва до ключових ринків (тенденції nearshoring та friend-shoring). Україна, з її географічним положенням, Угодою про асоціацію з ЄС, наявністю кваліфікованих кадрів та значним потенціалом у таких галузях, як ІТ, агропромисловий комплекс, окремі сегменти машинобудування та переробної промисловості, може запропонувати ТНК не лише відносно недорогої робочу силу,

але й доступ до інноваційних рішень, науково-технічного потенціалу та можливість участі у створенні більш складних та технологічно насичених продуктів. Це вимагає від України активного розвитку власного науково-дослідного потенціалу, підтримки інноваційної екосистеми та формування пропозицій, що відповідають стратегічним інтересам глобальних компаній у створенні більш стійких та ефективних ГЛДВ.

Третім невід'ємним компонентом успішної стратегії інтеграції є системна адаптація українських підприємств до сучасних екологічних, технологічних та етичних стандартів, що діють на світових ринках. Екологічні стандарти, зокрема принципи ESG, а також концепції циркулярної економіки, стрімко перетворюються з добровільних ініціатив на обов'язкові вимоги для ведення бізнесу на міжнародній арені, особливо на ринках Європейського Союзу [1]. Європейські партнери, інвестори та споживачі все частіше вимагають від компаній прозорості звітності щодо їхнього впливу на довкілля, соціальної відповідальності та якості корпоративного управління [88]. Впровадження принципів ESG не лише сприяє підвищенню стійкості самого бізнесу до зовнішніх шоків, але й значно покращує його інвестиційну привабливість та репутацію [13].

Технологічні стандарти та цифровізація є ще однією критичною вимогою для інтеграції в сучасні ГЛДВ. Це передбачає не лише відповідність продукції міжнародним технічним регламентам та стандартам якості, але й активне впровадження передових цифрових технологій на всіх етапах виробничих та управлінських процесів – від проектування та закупівель до виробництва, логістики, маркетингу та взаємодії з клієнтами [43]. Це стосується підприємств усіх галузей, включаючи промисловість, аграрний сектор та сферу послуг. Важливою складовою цього процесу є гармонізація національних ІТ-систем, що використовуються у взаємодії бізнесу та держави (наприклад, у митній та податковій сферах), з відповідними системами Європейського Союзу, як-от впровадження Нової комп'ютеризованої транзитної системи (NCTS) [8].

Держава відіграє критично важливу, багатоаспектну роль у створенні сприятливих умов та наданні дієвої підтримки для інтеграції українських підприємств у глобальні ланцюги доданої вартості, особливо в безпрецедентно

складних умовах воєнного стану та на етапі майбутньої масштабної післявоєнної відбудови. Ефективність цієї ролі безпосередньо впливатиме на темпи відновлення економіки, її структурну трансформацію та довгострокову конкурентоспроможність на світових ринках.

Одним із першочергових завдань держави є розвиток та модернізація інфраструктури, що є фізичною основою для участі в міжнародній торгівлі та ГЛДВ. Транспортна та логістична інфраструктура України зазнала колосальних руйнувань внаслідок російської агресії. Її швидке відновлення, реконструкція та подальша модернізація є абсолютним пріоритетом для забезпечення безперебійних експортно-імпортних потоків та зниження логістичних витрат для бізнесу. Це включає відновлення та розбудову морських і річкових портів, модернізацію залізничної мережі (включаючи перехід на європейську колію на ключових напрямках), ремонт та будівництво автомобільних доріг, а також розвиток інфраструктури західних прикордонних переходів та їх ефективну інтеграцію в транс'європейські транспортні мережі (TEN-T). Держава повинна виступати головним координатором цих надскладних процесів, активно залучаючи міжнародну фінансову та технічну допомогу, а також створюючи стимули для залучення приватних інвестицій у інфраструктурні проекти.

Цифрова трансформація загалом має стати наскрізним пріоритетом державної політики, оскільки розвиток сучасної цифрової інфраструктури (широкосмуговий доступ до Інтернету, центри обробки даних), підтримка цифрових навичок населення та бізнесу, а також розширення спектру та підвищення якості електронних послуг для підприємців (наприклад, через подальший розвиток функціоналу порталу «Дія») є критично важливими для підвищення ефективності бізнес-процесів та полегшення інтеграції українських компаній у глобальні цифрові екосистеми та ГЛДВ [59].

Наступним ключовим напрямом державної політики є вдосконалення регуляторного середовища. Створення стабільного, прозорого, передбачуваного та сприятливого для ведення бізнесу регуляторного середовища є фундаментальною передумовою для стимулювання підприємницької активності, залучення як

внутрішніх, так і зовнішніх інвестицій, та успішної інтеграції в ГЛДВ [5]. Це вимагає від держави послідовних зусиль у напрямку дерегуляції економічної діяльності, зменшення надмірного адміністративного тиску на бізнес, забезпечення реального верховенства права та незалежності судової системи, а також рішучої та системної боротьби з корупцією на всіх рівнях. Законодавчі та регуляторні реформи мають бути чітко спрямовані на максимальне узгодження українського законодавства з нормативно-правовою системою Європейського Союзу, що полегшить доступ українських товарів та послуг на єдиний ринок ЄС.

Особливої уваги з боку держави потребує стимулювання участі малих та середніх підприємств (МСП) у глобальних ланцюгах доданої вартості. МСП складають основу будь-якої здорової економіки, проте вони часто стикаються зі значно більшими труднощами при виході на міжнародні ринки та інтеграції в ГЛДВ порівняно з великими корпораціями, через обмеженість фінансових, людських та інформаційних ресурсів. Тому державна підтримка для МСП має бути комплексною та диференційованою, включаючи такі ключові компоненти:

1. Фінансова підтримка. Розширення доступу МСП до доступних фінансових ресурсів через програми пільгового кредитування (наприклад, «Доступні кредити 5-7-9%»), надання державних гарантій за кредитами, розвиток грантових програм для започаткування та розвитку бізнесу (наприклад, програма «Власна справа», що надає мікрогранти від 50 до 250 тис. грн [10], гранти на створення та розвиток переробних підприємств, які можуть сягати 8 млн грн [17]).

2. Інформаційно-консультаційна підтримка. Забезпечення МСП своєчасним та легким доступом до актуальної інформації про потенційні зовнішні ринки, специфічні вимоги та стандарти продукції на цих ринках, митні процедури, а також надання кваліфікованої консультаційної допомоги у питаннях розробки експортних стратегій, пошуку міжнародних партнерів, маркетингу та брендингу.

3. Сприяння інноваціям та модернізації. Державна підтримка має бути спрямована на стимулювання інноваційної діяльності в секторі МСП, допомогу у впровадженні нових технологій та сучасного обладнання, проходженні процедур сертифікації продукції та систем управління якістю відповідно до міжнародних

стандартів, а також на підвищення кваліфікації персоналу та управлінських компетенцій.

4. Зменшення регуляторного навантаження. Впровадження спеціальних, спрощених режимів регулювання для МСП, де це можливо та доцільно, максимальне спрощення процедур започаткування бізнесу, ведення звітності та проходження контрольних заходів, а також забезпечення ефективного захисту МСП від неправомірного тиску з боку контролюючих органів.

У межах сучасної економічної політики особливого значення набуває формування цілісного підходу до стимулювання міжнародної економічної інтеграції українського бізнесу, зокрема малих і середніх підприємств, через комплексну державну підтримку на різних етапах трансформації (додаток Б).

Успіх усіх вищезазначених напрямів державної підтримки критично залежить від ефективності функціонування державних інституцій та реального прогресу у подоланні системної корупції. Численні дослідження та опитування бізнесу незмінно вказують на корупцію, слабкість верховенства права та непередбачуваність регуляторного середовища як на головні перешкоди для залучення інвестицій та сталого економічного розвитку в Україні. Розвиток сучасної інфраструктури, вдосконалення регуляторного поля та надання ефективної підтримки МСП – усе це вимагає наявності чесних, прозорих, компетентних та підзвітних суспільству державних інституцій. Без цього навіть найкращі стратегії, програми та законодавчі ініціативи ризикують залишитися лише на папері або бути реалізованими неефективно та з великими втратами для суспільства. Таким чином, системна боротьба з корупцією, розбудова сильних та незалежних антикорупційних органів, забезпечення реальної незалежності судової системи та підвищення якості державного управління є не просто супутніми умовами, а фундаментальними передумовами для успішної інтеграції України в ГЛДВ, залучення масштабних міжнародних ресурсів для післявоєнної відбудови та забезпечення сталого економічного зростання. Від цього безпосередньо залежить рівень довіри до України як з боку іноземних партнерів та інвесторів, так і з боку вітчизняного бізнесу.

Висновки до розділу 3

Аналіз напрямів інтеграції українських компаній до глобальних ланцюгів доданої вартості (ГЛДВ) засвідчив, що успішне включення України до світових виробничо-логістичних мереж потребує комплексного переосмислення економічної моделі, що історично базувалася переважно на сировинному експорті, та її трансформації в бік інноваційно-орієнтованої економіки з високим рівнем переробки та технологічної насиченості продукції. У цьому контексті стратегічними точками зростання виступають галузі, які вже мають усталені конкурентні переваги або демонструють високий потенціал адаптації до сучасних глобальних трендів. Зокрема, агропромисловий комплекс зберігає провідне значення у світовій продовольчій безпеці та має потенціал для переходу від експорту сировини до виробництва продуктів глибокої переробки. ІТ-сектор виявив здатність не лише до стійкого функціонування у надзвичайно складних умовах, а й до зростання завдяки своїй гнучкості, інноваційності та здатності інтегруватися в цифрові ринки. Машинобудування та металургія, попри серйозні втрати, викликані війною, можуть стати ключовими гравцями у процесах післявоєнної відбудови та реіндустріалізації економіки, за умови масштабної модернізації, зростання інвестиційної привабливості та ефективної кооперації з ІТ-сферою. Водночас розвиток переробної промисловості, включаючи впровадження принципів циркулярної економіки, є надзвичайно важливим для забезпечення переходу до більш стійкої, ресурсоощадної моделі зростання.

Інтеграція в ГЛДВ вимагає від українських підприємств не лише зміни виробничих підходів, а й здатності до системної адаптації до міжнародних вимог у сфері екологічних, соціальних та управлінських стандартів (ESG), технічного регулювання, цифровізації та якості продукції. В умовах наростання глобальної конкуренції, поширення тенденцій регіоналізації, friend-shoring та посилення вимог до прозорості бізнесу, важливою передумовою успіху є формування стійких, довгострокових партнерств з транснаціональними корпораціями, що володіють

розвиненими інноваційними екосистемами та контролюють значні частини світових ланцюгів вартості. Україна має що запропонувати світовому ринку – не лише сировинні ресурси чи дешеву робочу силу, а й зростаючу технологічну компетентність, кваліфіковані кадри, сильну ІТ-інфраструктуру, перспективну екосистему інновацій та стартапів.

Однак реалізація такого потенціалу вимагає рішучої, послідовної державної політики, здатної створити стабільне й прогнозоване середовище для бізнесу. Розвиток фізичної та цифрової інфраструктури, регуляторна гармонізація з нормами ЄС, підтримка малого та середнього бізнесу, доступ до фінансування, сприяння інноваціям і технологічній модернізації, а також прозора податкова й митна політика мають стати фундаментом для ефективного включення українських компаній у глобальні мережі. Водночас критичне значення має відновлення довіри до державних інституцій через боротьбу з корупцією, зміцнення верховенства права та професіоналізацію державного управління. Без виконання цих умов навіть найбільш амбітні програми залишатимуться на папері, а міжнародні партнери – обережними в ухваленні рішень щодо довгострокового співробітництва.

Таким чином, інтеграція України у глобальні ланцюги доданої вартості є не лише економічним викликом, а й можливістю для всебічної модернізації економіки, її переходу до якісно нового рівня розвитку. В умовах відбудови та глибоких структурних змін ця інтеграція може стати джерелом підвищення добробуту населення, сталого економічного зростання та зміцнення позицій України у світовій господарській системі.

ВИСНОВКИ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ

Проведене дослідження дозволило сформуванати глибоке теоретичне підґрунтя для розуміння експортно-імпоротної діяльності як багаторівневої складової міжнародного бізнесу. Встановлено, що ця діяльність є не лише механізмом товарообміну, а й інструментом залучення інновацій, доступу до ресурсів, диверсифікації ризиків та стимулювання економічного зростання. У сучасному глобалізованому світі експортно-імпортна діяльність вимагає комплексного підходу, де важливу роль відіграють не лише класичні економічні переваги, а й технологічні, управлінські та інституційні чинники. Особливу увагу було приділено теоретичним підходам до аналізу міжнародної торгівлі – від класичних концепцій до нових стратегічних моделей, які пояснюють участь країн у глобальних ланцюгах вартості та взаємозалежності між ринками.

Аналіз сучасного стану зовнішньоекономічної діяльності українських підприємств показав наявність численних проблем, які обмежують їхню активність на міжнародних ринках. Серед них найбільш критичними є незбалансована структура експорту, домінування сировинної продукції, недостатній рівень технічної підготовки підприємств до європейських стандартів, логістичні бар'єри та низький рівень державної підтримки. Дані свідчать про відчутний дефіцит у торгівлі товарами, відносну концентрацію експорту на обмеженій кількості напрямів, а також про вразливість до зовнішніх шоків, особливо в умовах військової агресії та перебудови глобальних ланцюгів постачання. Водночас простежуються ознаки адаптації українських експортерів до нових реалій, активізація цифрового бізнесу та спроби розширення присутності на ринках ЄС.

У процесі вивчення перспектив експортної діяльності українських підприємств були виявлені як нові можливості для інтеграції у глобальні торговельні ланцюги, так і обмеження, пов'язані з нестачею інвестицій, невідповідністю продукції технічним регламентам цільових ринків, а також обмеженим доступом до міжнародних торгових ініціатив. У роботі встановлено, що

потенціал для глибшого включення України до глобального виробництва наявний у кількох секторах, зокрема в ІТ, машинобудуванні, агропереробці та сфері креативної економіки. Однак реалізація цього потенціалу можлива лише за умови наявності системної державної підтримки, доступу до фінансування, партнерських механізмів з міжнародними структурами та модернізації інфраструктурного середовища. Ключовим чинником успіху залишається здатність підприємств переходити від простого експорту до участі в транснаціональних коопераційних мережах, що потребує стратегічного бачення й інституційної стійкості.

Узагальнюючи результати дослідження, можна констатувати, що експортно-імпортна діяльність українських підприємств перебуває у фазі глибокої трансформації. І хоча проблеми, що накопичувались роками, не втратили своєї актуальності, сучасний контекст створює нові імпульси для розвитку. У цьому зв'язку визначальним завданням стає формування такої моделі зовнішньоекономічної політики, яка б не лише знімала існуючі бар'єри, а й стимулювала перехід до виробництва з більшою часткою доданої вартості, розширення експортної географії, залучення інновацій і зростання експортної компетентності вітчизняного бізнесу.

У межах дослідження сформовано низку конкретних пропозицій, спрямованих на подолання ідентифікованих бар'єрів у зовнішньоекономічній діяльності українських підприємств і забезпечення переходу від експортної вразливості до стратегічної експортної спроможності.

Насамперед доцільним є запровадження державної програми цільової підтримки малих і середніх експортерів, у межах якої підприємства отримуватимуть фінансові та організаційні стимули для сертифікації продукції, участі в міжнародних виставках і підготовки експортних стратегій відповідно до специфіки обраних ринків. Така програма має стати не фрагментованим інструментом, а наскрізною лінією політики інтернаціоналізації бізнесу.

Особливу увагу варто приділити розвитку інфраструктурної підтримки експортної діяльності, включаючи модернізацію портів, прикордонної логістики, залізничного сполучення та створення цифрових платформ для митного супроводу.

Це дозволить зменшити транзакційні витрати експортерів та підвищити швидкість реагування на зміни ринкової кон'юнктури. Не менш важливим є гармонізація технічних регламентів і сертифікаційних процедур відповідно до вимог Європейського Союзу. Це включає спрощення процедур оцінки відповідності, визнання українських сертифікатів на зовнішніх ринках та розвиток національної системи акредитації, що відповідатиме міжнародним стандартам.

Крім того, рекомендовано активізувати співпрацю українських підприємств із міжнародними торговельними асоціаціями, платформами ділового партнерства та інвестиційними фондами з метою пошуку нових форматів кооперації. Важливо не лише експортувати продукцію, а й інтегруватися в транснаціональні виробничі процеси як постачальники компонентів, послуг і технологічних рішень.

У підсумку, запропоновані заходи не мають обмежуватися політичними деклараціями, а повинні втілюватися як цілісна експортна політика, спрямована на довготривале зростання, інституційну стабільність і системне включення українських підприємств до світової економічної архітектури.

ПЕРЕЛІК ІНФОРМАЦІЙНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аграрний сектор ЄС отримає потужний поштовх завдяки інтеграції України. URL: https://agro.24tv.ua/agrarniy-sektor-yes-otrimaye-potuzhniy-poshtovh-zavdyaki-integratsiyi_n2575014 (дата звернення: 02.06.2025 р.).
2. Акименко О. Ю. Механізм регулювання зовнішньоекономічної діяльності промислового виробництва України : дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.03. Львів, 2021. 541 с.
3. Аналіз Національної Експортної Стратегії України до 2025. URL: <https://industry4-0-ukraine.com.ua/2017/05/29/аналіз-національної-експортної-стра> (дата звернення: 02.06.2025 р.).
4. Аналіз та оцінка економічної діяльності ТНК в Україні. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3643> (дата звернення: 02.06.2025 р.).
5. Бізнес-клімат в Україні потребує серйозного поліпшення, якщо ми хочемо залучити іноземні інвестиції. URL: <https://uspp.ua/news/ostanni-novyny/2019/biznes-klimat-v-ukraini-potrebuie-serioznoho-polipshennia-iakshcho-my-khochemo-zaluchyty-inozemni-investytsii-uspp> (дата звернення: 02.06.2025 р.).
6. Бюлетень стану торговельних відносин між Україною та ЄС у 2024 році. URL: <https://me.gov.ua/Documents/Detail/1f45d5bc-f3ed-412c-b02f-8bbe571ecc4d> (дата звернення: 02.06.2025 р.).
7. Величко К. Ю., Печенка О. І. Міжнародна торгівля: конспект лекції для ступеня «бакалавр» економічних спеціальностей денної та заочної форм навчання; Харківський держ. ун-т харчування та торгівлі. Харків: ХДУХТ, 2018. 194 с.
8. Виклики та можливості для українського ІТ-сектору на шляху до ЄС. URL: <https://eu4pfm.com.ua/interviews/vyklyky-ta-mozhlyvosti-dlia-ukrainskoho-it-sektoru-na-shliakh-do-yes/?lang=uk> (дата звернення: 02.06.2025 р.).
9. Виклики українських експортерів під час війни. URL: <https://gmk.center/ua/posts/vikliki-ukrainskih-eksporteriv-pid-chas-vijni> (дата звернення: 02.06.2025 р.).

10. Власна справа: від початку 2024 року понад 2 000 українців стали переможцями програми та отримують мікрогранти на 500 млн грн. URL: <https://me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=1ea208a5-ea7a-428a-8dfd-7851d9fefc53&title=VlasnaSprava-VidPochatku2024> (дата звернення: 02.06.2025 р.).

11. Ворона А. С., Клименко В. І. Експортно-імпортна діяльність українських підприємств в умовах війни. *Актуальні проблеми теорії та практики міжнародних економічних відносин в умовах глобальної трансформації : матеріали наукової конференції здобувачів вищої освіти і молодих учених спеціальності 292 Міжнародні економічні відносини* (м. Полтава, 14 квітня 2023 р.) / за заг. ред. доц. В. Ю. Стрілець. Полтава : ПУЕТ, 2023. С. 29–33.

12. Вплив глобальних ланцюгів доданої вартості на українську індустрію інформаційних технологій. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4834> (дата звернення: 02.06.2025 р.).

13. Впровадження практики ESG в діяльність українських компаній у воєнний період. URL: http://bses.in.ua/journals/2023/84_2023/8.pdf (дата звернення: 02.06.2025 р.).

14. Гальчинська Ю. М. Аналіз інструментів та методів стратегічного планування біоенергетики в Україні. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4555> (дата звернення: 02.06.2025 р.).

15. Гахович Н. Г., Кушніренко О. М. Розвиток циркулярних ланцюгів доданої вартості для зростання стійкості української промисловості в умовах постковіду. URL: <https://ukr-socium.org.ua/uk/archive/3-74-2020/rozvytok-tsyrkuliarnykh-lantsiuhiv-dodanoi-vartosti-dlia-zrostannia-stijkosti-ukrainskoi-promyslovosti-v-umovakh-postkovidu> (дата звернення: 02.06.2025 р.).

16. Глобальні ланцюги доданої вартості. Виробництва первинного сектору. URL: <https://naurok.com.ua/globalni-lancyugi-dodano-vartosti-virobnictva-pervinnogo-sektoru-150313.html> (дата звернення: 02.06.2025 р.).

17. Грант на переробне підприємство. URL: <https://guide.diia.gov.ua/view/nadannia-hrantu-na-stvorennia-abo-rozvytok-pererobnykh-pidpriemstv-1fdef300-d6ba-470d-ad16-ef33bfl728ac> (дата звернення: 02.06.2025 р.).

18. Гулакова В. Л. Оцінка ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств. URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2018/09/255.pdf> (дата звернення: 02.06.2025 р.).
19. Державна служба статистики України. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 02.06.2025 р.).
20. Дія.Бізнес. Річний звіт результати та досягнення. URL: https://epo.org.ua/downloads/EEPO_report_2022.pdf (дата звернення: 02.06.2025 р.).
21. Діяльність ТНК в Україні. URL: <https://naurok.com.ua/prezentaciya-diyalnist-tnk-v-ukra-ni-256315.html> (дата звернення: 02.06.2025 р.).
22. Економічні наслідки підписання Угоди про асоціацію між ЄС і Україною. URL: http://www.ier.com.ua/files/publications/News/2013/presentation_IER_Kharkiv.pdf (дата звернення: 02.06.2025 р.).
23. Економічні пріоритети для повоєнної України. URL: <https://case-ukraine.com.ua> (дата звернення: 02.06.2025 р.).
24. Експорт без преференцій: які наслідки для України матиме зміна умов торгівлі з ЄС. URL: <https://www.eurointegration.com.ua/articles/2025/06/4/7213045> (дата звернення: 04.06.2025 р.).
25. Експорт товару з України: тенденції за секторами. URL: <https://rates.fm/ua-uk/expert-opinion/eksport-tovaru-z-ukrayini-tendenciyi-za-sektorami> (дата звернення: 02.06.2025 р.).
26. Єжелей Ю., Тягунова З. Етичні аспекти управління корпоративною соціальною відповідальністю: теорія зацікавлених сторін, соціальний контракт та інші релевантні теорії. *Європейський науковий журнал Економічних та Фінансових інновацій*, 2025. № 2(16), С. 104–117.
27. ЄС продовжив «торгівельний безвіз» для українського металу до 2028 року: чому це важливо. URL: <https://prm.ua/yes-prodovzhyv-torhivelnuyu-bezviz-dlia-ukrainskoho-metalu-do-2028-roku-chomu-tse-vazhlyvo> (дата звернення: 02.06.2025 р.).
28. Загальна інформація про Світову організацію торгівлі. URL: <https://me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&isSpecial=True&id=94872f60-5734-4e7c-bcee-7873ffb2076d&title=ZagalnaInformatsiiaProSvitovuOrganizatsiiuTorgivliu>

(дата звернення: 02.06.2025 р.).

29. Зовнішня торгівля України 2021 : статистичний збірник. Київ : Державна служба статистики України, 2022. 132 с.

30. Зовнішня торгівля України 2024: статистичний збірник. URL: https://bank.gov.ua/files/ES/Trade_u.pdf (дата звернення: 02.06.2025 р.).

31. Зовнішня торгівля України товарами за 2024 рік (експрес-випуск). URL: <https://stat.gov.ua/uk/publications/zovnishnya-torhivlya-ukrayiny-tovaramy-za-2024-rik-ekspres-vypusk> (дата звернення: 02.06.2025 р.).

32. Зроблено в Україні. URL: <https://madeinukraine.gov.ua> (дата звернення: 02.06.2025 р.).

33. Індекс промислового виробництва. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/index/industrial> (дата звернення: 02.06.2025 р.).

34. Кліматичні стандарти як конкурентна перевага: шлях українського бізнесу до європейських ринків. URL: <https://globalcompact.org.ua/news/кліматичні-стандарти-як-конкурентна> (дата звернення: 02.06.2025 р.).

35. Корнілова А. В., Єжелей Ю. О. Управління кризами в умовах війни: нові економічні виклики для українського бізнесу. *Наука і молодь у XXI сторіччі : збірник матеріалів X Міжнародної молодіжної науково-практичної інтернет-конференції* (м. Полтава, 28 листопада 2024 року). Полтава : ПУЕТ, 2025. С. 450–453.

36. Кравченко М., Колешня Я., Дергачова Г. Організаційно-економічні та правові чинники реалізації експортного потенціалу промислових підприємств. *Підприємництво та інновації*, 2024. № 32, С. 144–150.

37. Крутік Ю. В., Столяр Ю. А. Зміст понять «експорт» та «імпорт» як об'єктів державного управління. *Вчені записки ТНУ імені В.І. Вернадського. Серія «Державне управління»*. 2020. Том 31 (70). № 5. С. 138–142.

38. Крючкова Н. М., Гацька Л. П., Лук'яненко Н. Е., Єжелей Ю. О. Український економічний вимір: четверта промислова революція. *Академічні візії*. 2023. № 18. URL: <https://www.academy-vision.org/index.php/av/article/view/280> (дата звернення: 02.06.2025 р.).

39. Лазоренко Т. В., Пащук Л. В., Єжелей Ю. О. Проблеми комплексної оцінки впливу глобальних підприємницьких структур на розвиток національної економіки. *Економіка. Фінанси. Право: Аналітик*. Київ. 2023. № 7. С. 10–16.
40. Логістика змін: нова реальність. URL: <https://trans.info/ua/logistyka-zmin-pova-realnist-384882> (дата звернення: 02.06.2025 р.).
41. Логістика та міжнародна торгівля в Україні в умовах війни. URL: <https://eba.com.ua/logistyka-ta-mizhnarodna-torgivlya-v-ukrayini-v-umovah-vijny> (дата звернення: 02.06.2025 р.).
42. Мащенко Т. А., Єжелей Ю. О. Міжнародна співпраця України в післявоєнний період. *Тези доповідей XLVI Міжнародної наукової студентської конференції за підсумками науково-дослідних робіт студентів за 2022 рік «Актуальні питання розвитку науки та забезпечення якості освіти у XXI столітті»* (м. Полтава, 25 квітня 2023 р.). Полтава : ПУЕТ, 2023. С. 247–249.
43. Методологічні засади аналізу ланцюгів доданої вартості та участі України в міжнародній інтеграції. URL: <https://ins.vntu.edu.ua/index.php/ins/article/download/164/160/255> (дата звернення: 02.06.2025 р.).
44. Міжнародна торгівля в Україні: огляд ключових трендів. URL: https://ces.org.ua/international_trade_ukraine_key_trends (дата звернення: 02.06.2025 р.).
45. Міжнародна торгівля. URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1365/1/Міжнародна%20торгівля.pdf> (дата звернення: 02.06.2025 р.).
46. Міжнародні резерви України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/mijnarodni-rezervi-ukrayini-zrosli-uprodovj-2024-roku-na-8-do-438-mlrd-dol-ssha> (дата звернення: 02.06.2025 р.).
47. Мікрогранти програми інтеграції українських компаній до єдиного ринку ЄС READY4EU. URL: <https://accu.in.ua/news/mikrohranty-prohramy-intehratsii-ukrainskykh-kompanii-do-iedynoho-rynku-ies-ready4eu> (дата звернення: 02.06.2025 р.).
48. Мінфін. Експорт та імпорт України. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/eximp> (дата звернення: 02.06.2025 р.).
49. Надра в обмін на розвиток. URL: <https://www.ilibertyinstitute.org/articles/>

nadra-v-obmin-na-rozvytok (дата звернення: 02.06.2025 р.).

50. Нетарифні торгові бар'єри. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Нетарифні_торгові_бар%27єри (дата звернення: 02.06.2025 р.).

51. Орел Ю. Л., Прочан А. О., Нестеренко О. П. Перспективи післявоєнного відновлення економіки України: реалії сьогодення. URL: <https://academy-vision.org/index.php/av/article/download/1060/940/952> (дата звернення: 02.06.2025 р.).

52. Основні принципи тарифного та нетарифного регулювання ЗЕД. Реферат. URL: https://osvita.ua/vnz/reports/gov_reg/18175 (дата звернення: 02.06.2025 р.).

53. Офіс з розвитку підприємництва та експорту. URL: <https://business.dia.gov.ua/export/office> (дата звернення: 02.06.2025 р.).

54. Офіс з розвитку підприємництва та експорту. URL: <https://epo.org.ua> (дата звернення: 02.06.2025 р.).

55. Пахомова Н. І. Деякі наслідки інтеграції України у світову торговельну систему в результаті приєднання до світової організації торгівлі (СОТ). URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=757> (дата звернення: 02.06.2025 р.).

56. Підсумки 2022 року та очікування щодо 2023 року. URL: <https://niss.gov.ua/news/komentari-ekspertiv/pidsumky-2022-roku-ta-ochikuvannya-shchodo-2023-roku> (дата звернення: 02.06.2025 р.).

57. Платіжний баланс України. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/balance> (дата звернення: 02.06.2025 р.).

58. Погоріла К. В., Воронцова А. С. Роль міжнародної торгівлі в економічному розвитку. URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2019/06/76-2.pdf> (дата звернення: 02.06.2025 р.).

59. Правове регулювання входження в глобальні ланцюги доданої вартості вітчизняними підприємствами. URL: https://www.univd.edu.ua/general/publishing/konf/30_11_2018/pdf/120.pdf (дата звернення: 02.06.2025 р.).

60. Проблеми адаптації законодавства України до законодавства європейського союзу. URL: <https://science.lpnu.ua/sites/default/files/journal-paper/2017/aug/5820/vnulpurn201684531.pdf> (дата звернення: 02.06.2025 р.).

61. Проблеми та перспективи адаптації законодавства України до норм ЄС під час збройної агресії. URL: <https://reicst.com.ua/pmtl/article/download/2024-12-01-09/2024-12-01-09/1212> (дата звернення: 02.06.2025 р.).
62. Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) в Україну. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/fdi> (дата звернення: 02.06.2025 р.).
63. Ризик сьогодні – це можливість завтра. Як повномасштабне вторгнення вплинуло на найбільших експортерів?. URL: <https://forbes.ua/company/rizik-sogodni-tse-mozhливист-zavtra-yak-povnomasshtabne-vtorgnennya-vplinuло-na-naybilshikh-eksporteriv-poyasnennya-vid-topiv-metinvestu-kernel-ta-astarti-18032025-28076> (дата звернення: 02.06.2025 р.).
64. Розвиток машинобудування в Україні: проблеми та шляхи їх вирішення: монографія; ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України»; наук. редактор д.е.н., проф. С. О. Ішук. – Львів, 2022. – 137 с.
65. Свириденко Ю. Український експорт у 2024 році зріс на 13,4% до \$41 млрд. URL: <https://me.gov.ua/News/Detail/c002eb6c-48b5-4e33-b819-53c8c2ea237b> (дата звернення: 02.06.2025 р.).
66. Світовий банк в Україні. URL: <https://www.worldbank.org/uk/country/ukraine> (дата звернення: 02.06.2025 р.).
67. Скуратов О. С., Панченко О. Д. Суть і класифікація експортно-імпортних операцій. *Ефективна економіка*. № 9. 2024. DOI: <https://doi.org/10.32702/2307-2105.2024.9.56>.
68. Статистика зовнішнього сектору. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-external> (дата звернення: 02.06.2025 р.).
69. Стратегії розвитку транспортних підприємств України в умовах європейської інтеграції та війни. URL: https://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2023-8_0-pages-185_192.pdf (дата звернення: 02.06.2025 р.).
70. Стрілець В., Пожар А., Флегантова А., Франко Л., Єжелей Ю., Зборик Д. Цифровізація як інструмент побудови інноваційної стратегії розвитку бізнесу країн ЄС в умовах адаптації до кризових тенденцій міжнародної економіки. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія «Економічні науки»*,

2024. №3 (113), С. 80–88.

71. Товарна структура експорту та імпорту України у 2021-2023 роках та січні-лютому 2024 року. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3859650-tovarna-struktura-eksportu-ta-importu-ukraini-u-20212023-rokah-ta-sicnilutomu-2024-roku.html> (дата звернення: 02.06.2025 р.).

72. У 2024 році послуги сфери подорожей склали 63% імпорту послуг. URL: <https://skilky-skilky.info/u-2024-rotsi-posluhy-sfery-podorozhey-sklaly-63-importu-poslugh> (дата звернення: 02.06.2025 р.).

73. Україна готує нову експортну стратегію: більше переробки та нові можливості для аграріїв. URL: <https://landlord.ua/news/ukrayina-gotuye-novu-eksportnu-strategiyu-bilshe-pererobky-ta-novi-mozhlyvosti-dlya-agrariyiv> (дата звернення: 02.06.2025 р.).

74. Україна і Світова організація торгівлі: історія, значення та переваги співпраці. URL: <https://online.novaposhta.education/blog/ukraina-i-svitova-organizaciya-torgivli-istoriya-znachennya-ta-perevagi-spivpraci> (дата звернення: 02.06.2025 р.).

75. Українська металургія: виклики, трансформація і шанс на прорив. URL: <https://vartis-metal.com.ua/ukrainska-metalurgiya-pislya-viyny> (дата звернення: 02.06.2025 р.).

76. Український ІТ-сектор у 2024: інновації, стійкість та глобальна інтеграція. URL: <https://itukraine.org.ua/ukrayinskij-it-sektor-u-2024-innovatsiyi-stijkist-ta-globalna-integratsiya> (дата звернення: 02.06.2025 р.).

77. Уряд розширив можливості Експортно-кредитного агентства здійснювати страхування інвестицій в Україні. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/uriad-rozshyryv-mozhlyvosti-eksportno-kredytnoho-ahentstva-zdiisniuvaty-strakhuvannia-investytsii-v-ukraini> (дата звернення: 02.06.2025 р.).

78. Ус І., Гавриленко Н. Вплив війни на зовнішню торгівлю України (за підсумками першого півріччя 2022 р.). Національний інститут стратегічних досліджень. URL: https://niss.gov.ua/sites/default/files/2022-08/_us-gavrilenko-tablici_merged_0.pdf (дата звернення: 02.06.2025 р.).

79. Час «Ч» для пшениці, молока, біоетанолу і не лише: ЄС завершує безмитний режим для України. URL: <https://latifundist.com/spetsproekt/1156-chas-ch-dlya-pshenitsi-moloka-bioetanolu-i-ne-lishe-yes-zavershuye-bezmitnij-rezhim-dlya-ukrayini> (дата звернення: 02.06.2025 р.).

80. Швагер О. Р. Ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємств: формування методики аналізу.. URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/09/89.pdf> (дата звернення: 02.06.2025 р.).

81. Які державні органи та організації не отримують кошти через призупинення фінансування USAID? URL: <https://epravda.com.ua/finances/yaki-derzhavni-organi-ta-organizaciji-ne-otrimayut-koshti-cherez-prizupinennya-finansuvannya-usaid-sписок-802602> (дата звернення: 02.06.2025 р.).

82. 10 грантових програм для українських виробників у 2024 році. URL: <https://alterragroup.com.ua/10-grantovikh-program-dlya-ukrainskikh-vi.html> (дата звернення: 02.06.2025 р.).

83. Analysis of industrial production and exports of goods from Ukraine and its regions, 2013-2022. URL: <https://www.scribd.com/document/848356487/WP-2-2024-FINAL> (дата звернення: 02.06.2025 р.).

84. Chapter 8. Collaboration with the World Bank and the World Trade Organization. URL: <https://www.elibrary.imf.org/display/book/9781589066250/C8.xml> (дата звернення: 02.06.2025 р.).

85. Classification of NTMs. URL: <https://unctad.org/topic/trade-analysis/non-tariff-measures/NTMs-classification> (дата звернення: 02.06.2025 р.).

86. Export Credit Agency. URL: <https://www.eca.gov.ua> (дата звернення: 02.06.2025 р.).

87. Foreign Trade Meaning, Types, importance, Benefits, Role, Etc. URL: <https://testbook.com/ugc-net-economics/foreign-trade> (дата звернення: 02.06.2025 р.).

88. Golden Standard для компаній. URL: <https://forbes.ua/company/noviy-golden-standard-dlya-ukrainskikh-kompaniy-shcho-take-esg-ta-chomu-tse-vzhe-ne-prosto-reputatsiya-a-biznes-neobkhidnist-rozpovidaє-ekspertka-oleksandra-litvinenko-13052025-29709> (дата звернення: 02.06.2025 р.).

89. IMF vs. WTO vs. World Bank: What's the Difference?. URL: <https://www.investopedia.com/articles/investing/070715/confused-how-imf-world-bank-wto-differ.asp> (дата звернення: 02.06.2025 р.).
90. Import-Export Business: How To Start in 6 Steps. URL: <https://www.shopify.com/blog/import-export-business> (дата звернення: 02.06.2025 р.).
91. Instruments of Trade Control: Tariffs & Non Tariffs Barriers. URL: <https://www.scribd.com/presentation/163670593/tariffsnontariffs-100824101331-phrapp01> (дата звернення: 02.06.2025 р.).
92. Jenicek V., Krepl V. The role of foreign trade and its effects. URL: https://www.researchgate.net/publication/296774357_The_role_of_foreign_trade_and_its_effects (дата звернення: 02.06.2025 р.).
93. Mansouri S. A. A Brief Review of the Evolution of International Trade Theories. *International Journal of Business and Development Studies*. Volume 14, Issue 2, December 2022, P. 93-108.
94. MBA. Guide to Global Trade: Unveiling Key Theories. URL: <https://www.numberanalytics.com/blog/mba-guide-global-trade-theories> (дата звернення: 02.06.2025 р.).
95. Pozhar A., Strilets V., Franko L., Flehantova A., Tul S., Yezhelyi Yu. Monetary Policy in the Conditions of War: Ukrainian and Foreign Experience. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія «Економічні науки»*, 2024. №2 (112), С. 102–108.
96. SWOT-аналіз із прикладами. URL: <https://esputnik.com/uk/blog/swot-analiz-iz-prikladami> (дата звернення: 02.06.2025 р.).
97. The Basics of Tariffs and Trade Barriers. URL: <https://www.investopedia.com/articles/economics/08/tariff-trade-barrier-basics.asp> (дата звернення: 02.06.2025 р.).
98. The U.S. approach to globalization has gone from bad to worse under Trump. URL: <https://www.epi.org/publication/the-u-s-approach-to-globalization-has-gone-from-bad-to-worse-under-trump-how-to-construct-a-progressive-policy-agenda-instead> (дата звернення: 02.06.2025 р.).

99. The World Trade Organization (WTO). URL: <https://www.wto.org> (дата звернення: 02.06.2025 р.).
100. Toward Globalization 2.0: A New Trade Policy Framework for Advanced-Industry Leadership and National Power. URL: <https://itif.org/publications/2025/03/24/globalization2-a-new-trade-policy-framework> (дата звернення: 02.06.2025 р.).
101. Ukraine Industry. URL: <https://www.focus-economics.com/country-indicator/ukraine/industry> (дата звернення: 02.06.2025 р.).
102. Unlocking Global Prosperity. URL: <https://www.numberanalytics.com/blog/ultimate-guide-trade-liberalization-globalization-development> (дата звернення: 02.06.2025 р.).
103. Why Is International Trade Important? Exploring Its 7 Key Advantages. URL: <https://tlimagazine.com/news/why-is-international-trade-important-exploring-its-7-key-advantages> (дата звернення: 02.06.2025 р.).

Додаток А

Ключові виклики конкурентоспроможності українського експорту та стратегічні відповіді в умовах війни та післявоєнного відновлення

Категорія виклику	Специфічний бар'єр	Вплив в умовах війни	Стратегічна відповідь (Адаптація під час війни)	Стратегічна відповідь (Післявоєнне відновлення та розвиток)
1	2	3	4	5
Логістичний	Блокада / обмеження роботи морських портів	Різке скорочення експортних можливостей для масових вантажів, зростання вартості перевезень, втрата традиційних ринків.	Розвиток альтернативних сухопутних та річкових маршрутів (Дунай, залізниця, авто), функціонування тимчасових морських коридорів.	Модернізація та розширення прикордонної інфраструктури, інтеграція в транс'європейські транспортні мережі (TEN-T), відновлення та посилення безпеки морських перевезень, розвиток інтермодальних перевезень.
Регуляторний	Складність відшкодування ПДВ, валютні обмеження	Ускладнення фінансового стану експортерів, зниження обігових коштів, обмеження інвестиційної активності.	Поступова лібералізація валютного регулювання за умови макрофінансової стабільності, спрощення процедур для критичного імпорту/експорту.	Гармонізація податкового та митного законодавства з нормами ЄС, запровадження прозорих та ефективних механізмів адміністрування, цифровізація дозвільних процедур.
Ринковий доступ	Протекціонізм на окремих ринках ЄС (агро)	Обмеження експорту певних товарних груп, торговельні суперечки, втрата частини доходів.	Активна дипломатична робота, переговори з країнами ЄС та Єврокомісією, пошук компромісних рішень, тимчасова переорієнтація на інші ринки або товарні позиції.	Укладання нових угод про вільну торгівлю, посилення ролі торговельних представництв у відстоюванні інтересів, диверсифікація ринків збуту за межами ЄС (Азія, Африка, Латинська Америка).
Ринковий доступ	Ускладнений доступ до ринків Азії, Африки	Втрата традиційних ринків збуту, особливо для агропродукції та металів, через логістичні проблеми.	Використання всіх доступних логістичних шляхів, включаючи транзит через ЄС, для досягнення віддалених ринків, фокус на товарах з вищою вартістю для компенсації логістики.	Відновлення та розвиток прямих логістичних зв'язків, активна маркетингова політика на цих ринках, державна підтримка участі у виставках та торгових місіях.
Ресурсний	Дефіцит кваліфікованих кадрів	Зниження продуктивності, неможливість розширення виробництва, гальмування інновацій.	Програми швидкої перекваліфікації, залучення внутрішньо переміщених осіб, бронювання критично важливих спеціалістів.	Розробка довгострокової стратегії розвитку людського капіталу, реформа системи освіти, програми повернення мігрантів, стимулювання навчання за затребуваними спеціальностями.

Продовження додатку А

1	2	3	4	5
Ресурсний	Руйнування виробничих активів та інфраструктури	Скорочення виробничих потужностей, втрата експортного потенціалу в окремих регіонах.	Релокація підприємств у безпечніші регіони, ремонт критично важливої інфраструктури, пошук тимчасових виробничих майданчиків.	Масштабна програма відновлення та модернізації промисловості на основі сучасних технологій, залучення інвестицій, розвиток індустріальних парків, можливо, географічна диверсифікація виробництв.
Фінансовий	Обмежений доступ до фінансування, висока вартість кредитів	Нестача обігових коштів для підтримки експортних операцій, неможливість інвестувати в розвиток.	Державні програми пільгового кредитування («5-7-9%»), грантова підтримка від міжнародних донорів, інструменти ЕКА.	Розвиток ринку капіталу, залучення іноземних інвестицій, розширення інструментів ЕКА, створення спеціалізованих фондів підтримки експортерів, покращення інвестиційного клімату.
Ринковий	Негативна кон'юнктура для сировинних товарів	Зниження рентабельності експорту, економічна недоцільність поставок навіть за наявності логістики.	Пошук можливостей для переробки сировини всередині країни, тимчасове скорочення експорту найменш рентабельних позицій, оптимізація витрат.	Структурна перебудова експорту в бік товарів з вищою доданою вартістю, розвиток переробної промисловості, інноваційних галузей, диверсифікація продуктового портфеля.

Джерело: складено автором на основі [86, 55, 46, 72, 31].

Додаток Б

Пріоритетні напрями та інструменти державної підтримки інтеграції українських підприємств,
зокрема МСП, в ГЛДВ на етапах воєнного стану та післявоєнної відбудови

Категорія державної підтримки	Напрямок підтримки / Інструмент	Цільова аудиторія	Пріоритети та особливості на етапі воєнного стану	Пріоритети та особливості на етапі післявоєнної відбудови	Ключові державні інституції-виконавці
1	2	3	4	5	6
Фінансова	Пільгове кредитування (програма «5-7-9%»), державні гарантії, грантові програми («Власна справа», гранти на переробку, «Зроблено в Україні»), страхування експортних ризиків (ЕКА)	МСП, експортери, підприємства в процесі релокації/відновлення, інноваційні компанії	Підтримка ліквідності, фінансування релокації, підтримка критичного експорту, швидке відновлення пошкоджених активів.	Стимулювання інвестицій у модернізацію та нові виробництва, підтримка інновацій, фінансування виходу на нові ринки, розвиток «зеленого» фінансування.	Міністерство економіки, Міністерство фінансів, Фонд розвитку підприємництва, ЕКА, державні банки, місцеві органи влади.
Регуляторна та інституційна	Дерегуляція, спрощення дозвільних процедур, боротьба з корупцією, судова реформа, гармонізація законодавства з ЄС, активна торговельна дипломатія	Усі суб'єкти господарювання, іноземні інвестори	Максимальне спрощення для критично важливих галузей, забезпечення швидкого проходження гуманітарних та військових вантажів, мораторій на деякі перевірки.	Створення стабільного та передбачуваного бізнес-клімату, захист прав інвесторів, забезпечення прозорості, ефективна робота антикорупційних органів, просування експортних інтересів.	Кабінет Міністрів, Верховна Рада, Міністерство економіки, Міністерство закордонних справ, Міністерство юстиції, Антимонопольний комітет, правоохоронні та антикорупційні органи.

Продовження додатку Б

1	2	3	4	5	6
Інформаційно-консультаційна	Створення єдиних інформаційних порталів для експортерів, консультаційні центри, навчання та тренінги, допомога в пошуку партнерів (EEN)	МСП, новостворені підприємства, експортери-початківці	Інформування про можливості релокації, доступні програми допомоги, зміни в логістиці та митних процедурах.	Надання інформації про ринки ЄС та інших країн, вимоги до продукції, стандарти, можливості залучення фінансування для модернізації та інновацій.	Міністерство економіки, Офіс з розвитку підприємництва та експорту, торгово-промислові палати, бізнес-асоціації.
Інфраструктурна	Відновлення та модернізація транспортних шляхів (порти, залізниця, дороги), розвиток прикордонної інфраструктури, цифровізація митниці, розвиток цифрової інфраструктури	Усі експортери та імпортери, логістичні компанії, транзитні перевізники	Забезпечення функціонування «Шляхів солідарності», швидкий ремонт пошкодженої критичної інфраструктури, забезпечення зв'язку та Інтернету.	Масштабна відбудова та модернізація інфраструктури за принципом «build back better», інтеграція в TEN-T, створення логістичних хабів, повна цифровізація державних послуг для бізнесу.	Міністерство розвитку громад, територій та інфраструктури, Укравтодор, Укрзалізниця, Адміністрація морських портів, Державна митна служба, Міністерство цифрової трансформації.
Підтримка інновацій та стандартів	Фінансування НДДКР, підтримка стартапів та інноваційних кластерів, сприяння впровадженню міжнародних стандартів (ISO, ESG), сертифікація продукції	Інноваційні компанії, підприємства, що прагнуть вийти на ринки ЄС, високотехнологічні галузі	Підтримка розробок для потреб оборони та безпеки, адаптація виробництва до умов війни.	Стимулювання «зелених» технологій, циркулярної економіки, індустрії 4.0, допомога в адаптації до технічних регламентів та стандартів ЄС, розвиток інноваційної екосистеми.	Міністерство економіки, Міністерство освіти і науки, Національний фонд досліджень, профільні агенції та фонди.

Джерело: складено автором на основі [51, 73, 88, 1, 17, 64].