

Міністерство освіти і науки України  
Сумський державний університет  
Навчально-науковий інститут бізнес-технологій «УАБС»  
Кафедра міжнародних економічних відносин

## КВАЛІФІКАЦІЙНА МАГІСТЕРСЬКА РОБОТА

на тему «УПРАВЛІННЯ ІМПОРТНИМИ  
ОПЕРАЦІЯМИ ПІДПРИЄМСТВА»

Виконав студент 2 курсу, групи  
МП.м – 71а

Спеціальності 292 «Міжнародні  
економічні відносини»

Тарасова А. О.  
Керівник  
д. е. н., проф. Петрушенко Ю. М.

Суми – 2018 рік

## РЕФЕРАТ

### кваліфікаційної магістерської роботи на тему «УПРАВЛІННЯ ІМПОРТНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ ПІДПРИЄМСТВА»

Студента Тарасової А. О.

Актуальність визначеної теми полягає в тому, що упродовж останніх років у світі активно проявлялися кризові явища, що досить швидко поширилися в українських реаліях. Кризові явища лише загострили вже давно глибинні проблеми імпортової залежності та високого обсягу зовнішнього державного боргу. Саме тому сучасна ситуація якнайбільше вимагає ефективного державного контролю та регулювання. Зусилля держави мають бути спрямовані на створення ефективної системи управління імпортом задля послаблення темпів загострення проблем української економіки. Що стосується підприємств, то на мікрорівні необхідність реалізації ефективного управління імпортом зумовлене прагненням підтримки конкурентоздатності підприємств на зовнішніх та внутрішньому ринках.

Мета кваліфікаційної роботи полягає у теоретичному обґрунтуванні імпортової діяльності, дослідженні методичних підходів до реалізації оцінки її ефективності, аналізі сучасної стратегії управління імпортом на рівні держави та на рівні підприємства, а також розробці шляхів покращення стратегії розвитку імпортової діяльності держави та підприємства. Вищевказана мета визначає необхідність реалізації таких завдань :

- вивчення різноманіття авторських трактувань сутностей понять зовнішньоекономічна діяльність, імпорт, імпортні операції, управління імпортом;
- дослідження ролі держави та способів впливу задля контролю та регулювання імпортних операцій;

- розгляд методик оцінки ефективності імпорту на національному та мікрорівні;
- дослідження системи пріоритетів української стратегії управління імпортом, вивчення особливостей її реалізації на рівні підприємства;
- виявлення актуальних проблем функціонування та співвідношення систем управління імпортом різних рівнів;
- побудова різнопланових моделей для перевірки ефективності систем управління імпортом на різних рівнях та формування практичних рекомендацій вирішення актуальних проблем функціонування систем управління імпортом.

Об'єктом дослідження виступає система управління імпортними операціями.

Предметом дослідження є принципи, методи та інструменти управління імпортною діяльністю держави та підприємства.

Для реалізації визначеної мети застосовано загальнонаукові методи дослідження : дедукція та індукція (формування лінгвістичних зв'язків переходу із висновків макрорівня до висновків мікрорівня), статистичний і аналіз даних (огляд статистики, проведення розрахунків за широким спектром формул), табличний та графічний (подання у презентаційний вигляд даних для аналізу), свот-аналіз (розглянуто сильні, слабкі сторони, можливості та загрози розвитку імпортного комплексу України), матриця БКГ й порівняльний метод (визначення рівня конкурентоздатності продукції ПВП «Вибір» у порівнянні із даними основного конкурента), система позиціонування на противагах конкуренту (дослідження існуючої концепції позиціонування конкурента, виявлення її слабких місць і формування ефективної стратегії позиціонування для ПВП «Вибір»).

Інформаційною базою дослідження виступають статті вітчизняних й іноземних науковців, підручники, посібники, періодична література, статичні бази даних, електронні джерела.

Важливу роль у формуванні трактувань базових понять із визначеної теми здійснили Ю. Козак, Т. Шенгеля, Т. Спорек, С. Лебедева, А. Грибінце, А. Козак, І. Кравченко, О. Захарченко, Д. Алайб`єва, А. Войкулет, Б. Макдональд, Д. Вейдмарк, А. Ю. Погребняк, Р. Р. Казимирик, В. М. Вінтоняк, О. Г. Мельник. Варто також відмітити авторів монографій на визначену тематику – А. Павлік, К. Шапошников «Національний економічний розвиток та модернізація : досвід Польщі та перспективи для України», В. Горбулін «Всесвітня гібридна війна : українська передмова», О. Шнірков, А. Філіпенко «Позиція світової економіки. Відновлення рівноваги.». Вони здійснили неоціненний вклад у дослідження сучасних аспектів розвитку питань управління імпортом.

Основний науковий результат роботи полягає у :

- реалізації авторського свот-аналізу перспектив розвитку імпортного комплексу України;
- побудови системної стратегії покращення стану імпортного комплексу України;
- застосування матричного методу аналізу конкурентоздатності продукції ПВП «Вибір» на основі статистичних даних компанії у порівнянні із даними компанії конкурента;
- формування стратегії позиціонування на основі противаги конкуренту;
- застосування системного аналізу та поетапного прогнозного планування.

За результатами роботи сформульовані такі висновки :

- імпортна діяльність займає важливе місце у реалізації зовнішньоекономічних зв'язків та визначає високий рівень залежності країн між собою;
- держава відіграє роль координатора та регулятора, використовуючи при цьому засоби тарифного та нетарифного регулювання в

межах політики вільної торгівлі або протекціонізму;

- головна мета розрахунку ефективності управління імпортовою діяльністю полягає у розрахунку прибутковості імпорту у порівнянні із витратами на власне виробництво;

- в Україні спостерігається економічна нестабільність, що визначає погіршення умов імпорту на макро- та мікрорівні;

- стратегічним пріоритетом зовнішньої торгівлі прийнято курс на країни ЄС;

- базовими проблемами української економіки є питання дефіциту платіжного балансу та обсягу зовнішнього державного боргу, а проблемами ПВП «Вибір» – проблеми використання методик ціноутворення та зменшення витрат виробництва;

- покращення економічних умов має проводитися системно із чіткою системою поетапного планування;

- перспектива розвитку української економіки полягає у запровадженні стратегії імпортозаміщення для зменшення обсягів дефіцитів платіжного балансу та врегулювання питань зовнішньої заборгованості, а перспектива розвитку ПВП «Вибір» полягає у обмеженні витрат виробництва та підтриманні рівнів конкурентної ціни.

Одержані результати можуть бути застосовані ПВП «Вибір» під час формування стратегічних пріоритетів майбутніх періодів та при визначенні стратегії підвищення конкурентоздатності фірми та продукції на внутрішньому та зовнішніх ринках. Також слід відмітити, що запровадження стратегії імпортозаміщення забезпечить для країни менші витрати на імпорт, відносно врівноважить платіжний баланс та забезпечить зменшення попиту на зовнішні запозичення, а значить обмежить обсяги потенційного зовнішнього боргу.

Результати апробації основних положень кваліфікаційної магістерської роботи розглядалися на Міжнародній науково-практичній конференції «Universum View 2» та увійшли до складу випущеного збірника :

Петрушенко Ю. М., Тарасова А. О. Управління імпортними операціями / Ю. М. Петрушенко, А. О. Тарасова // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Universum View 2» (28 жовтня, 2018, Вінниця). – Вінниця: ТОВ «Нілан-ЛТД», 2018. – С. 281–286.

Ключові слова: МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ЗВ'ЯЗКИ, ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ, ІМПОРТ, ІМПОРТНІ ОПЕРАЦІЇ, УПРАВЛІННЯ ІМПОРТОМ.

Зміст кваліфікаційної роботи викладено на 103 сторінках, зокрема список використаних джерел із 72 найменувань, розміщений на 8 сторінках. Робота містить 3 таблиці, 20 рисунків, що присутні в розділах роботи та в 4 додатках, розміщених на 14 сторінках.

Рік виконання кваліфікаційної роботи – 2018 рік.

Рік захисту роботи – 2018 рік.

Міністерство освіти і науки України  
Сумський державний університет  
Навчально-науковий інститут бізнес-технологій «УАБС»  
Кафедра міжнародних економічних відносин

ЗАТВЕРДЖУЮ  
Завідувач кафедри  
д. е. н., проф.  
\_\_\_\_\_ Петрушенко Ю. М.  
(підпис)  
«17» вересня 2018 р.

ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ МАГІСТЕРСЬКУ РОБОТУ  
(спеціальність 292 «Міжнародні економічні відносини»)  
студенту 2 курсу, групи МП.м -71а  
(номер курсу) (шифр групи)

Тарасовій Анастасії Олексіївні  
(прізвище, ім`я, по батькові студента)

1. Тема роботи : «Управління імпортними операціями підприємства» затверджена наказом по університету від «\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ року №\_\_.
2. Термін подання студентом закінченої роботи « 15 » грудня 2018 року.
3. Мета кваліфікаційної роботи : теоретичне обґрунтування імпортної діяльності, дослідження методичних підходів до реалізації оцінки її ефективності, аналіз сучасної стратегії управління імпортом на рівні держави та на рівні підприємства, а також розробка шляхів покращення стратегії розвитку імпортної діяльності держави та підприємства.
4. Об`єкт дослідження : система управління імпортними операціями.
5. Предмет дослідження : принципи, методи та інструменти управління імпортною діяльністю держави та підприємства.
6. Кваліфікаційна робота виконується на матеріалах статей вітчизняних й іноземних науковців, підручників, посібників, періодичної літератури, статичних баз даних, електронних джерел.
7. Орієнтовний план кваліфікаційної магістерської роботи, терміни подання розділів керівникові та зміст завдань для виконання поставленої мети :

Розділ 1 «Теоретичні засади управління імпортними операціями на різних рівнях» : до 21. 11. 2018 р..

У розділі 1 передбачається вивчення різноманіття авторських трактувань сутностей понять зовнішньоекономічна діяльність, імпорту, імпортні операції, управління імпортом, дослідження ролі держави та способів впливу задля

контролю та регулювання імпорتنих операцій та розгляд методик оцінки ефективності імпорту на національному рівні.

Розділ 2 «Аналіз практичної реалізації стратегії управління імпортними операціями на мікро- та макрорівнях» : до 03. 12. 2018 р..

У розділі 2 передбачається дослідження системи пріоритетів української стратегії управління імпортом, вивчення особливостей її реалізації на рівні підприємства та виявлення актуальних проблем функціонування та співвідношення систем управління імпортом різних рівнів.

Розділ 3 «Шляхи вдосконалення стратегії управління імпортом української економіки та ПВП «Вибір»» : до 10. 12. 2018 р.

У розділі 3 передбачається побудова різнопланових теоретичних моделей для перевірки ефективності систем управління імпортом на різних рівнях та формування практичних рекомендацій вирішення актуальних проблем функціонування систем управління імпортом.

#### 8. Консультації з роботи:

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
1	Петрушенко Ю. М., д. е. н., проф.	12. 09. 2018	12. 09. 2018
2	Петрушенко Ю. М., д. е. н., проф.	25. 10. 2018	25. 10. 2018
3	Петрушенко Ю. М., д. е. н., проф.	21. 11. 2018	21. 11. 2018

9. Дата видачі завдання: « 17 » вересня 2018 року

Керівник кваліфікаційної  
магістерської роботи

\_\_\_\_\_ ( підпис)

Петрушенко Ю. М.

Завдання до виконання одержав

\_\_\_\_\_ ( підпис)

Тарасова А. О.



## ЗМІСТ

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ .....	10
ВСТУП .....	12
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ІМПОРТНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ НА РІЗНИХ РІВНЯХ .....	16
1.1. Поняття, значення та особливості реалізації імпорتنих операцій .....	16
1.2. Особливості контролю та державного регулювання імпорتنих операцій в умовах національного та світового ринків .....	21
1.3. Методика оцінки ефективності імпорتنих операцій .....	36
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ПРАКТИЧНОЇ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ІМПОРТНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ НА МАКРО- ТА МІКРОРІВНЯХ .....	42
2.1. Аналіз сучасної зовнішньоекономічної політики української економіки стосовно імпорту .....	42
2.2. Практична реалізація стратегії управління імпортними операціями української економіки на прикладі приватного виробничого підприємства (ПВП) «Вибір» .....	54
2.3. Існуючі проблеми реалізації імпортної стратегії української економіки та системи управління імпортними операціями на ПВП «Вибір» .....	62
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ІМПОРТНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ ТА ПВП «ВИБІР» .....	68
3.1. Напрями вдосконалення зовнішньоекономічної політики України стосовно імпорту .....	68
3.2. Напрями покращення системи управління імпортом на ПВП «Вибір» .....	72
ВИСНОВКИ .....	77
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ .....	82
ДОДАТКИ .....	90

## ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ

% – відсоток.

№ – номер.

ВВП – валовий внутрішній продукт.

ВНП – валовий національний продукт.

ГАТТ – Генеральна угода з тарифів та торгівлі.

Грн. – гривень.

Дол. – доларів.

ЄАВТ – Європейська асоціація вільної торгівлі.

ЄС – Європейський Союз.

ЗВТ – зона вільної торгівлі.

Матриця БКГ – матриця Бостонської консалтингової групи.

МВФ – Міжнародний валютний фонд.

Мінекономрозвитку – Міністерство економічної торгівлі та розвитку.

Млн. – мільйон.

Млрд. – мільярд.

НАТО – організація Північноатлантичної угоди.

НАФТА – Північноамериканська зона вільної торгівлі.

ОБСЄ – Організація з безпеки та співробітництва в Європі.

ООН – Організація Об'єднаних Націй.

ПВП – приватне виробниче підприємство.

ПДВ – податок на додану вартість.

ПІІ – прямі іноземні інвестиції.

Р., рр. – рік, роки.

С. – сторінка.

СНД – Співдружність Незалежних Держав.

СОТ – Світова організація торгівлі.

США – Сполучені Штати Америки.

Тис. – тисяч.

ТНК – транснаціональні корпорації.

## ВСТУП

Здавна країни зрозуміли, що країни закритого типу приречені на визначену обмеженість розвитку, а саме тому сприяли розвитку торгівлі, пошуку торговельних партнерів та намагалися формувати довготривалі партнерські відносини. Пройшовши кризь віки, ці орієнтири тільки оновилися прогресом сучасності та стали базовим підґрунтям розвитку експортної та імпоротної діяльності. В реалізації імпорتنих відносин беруть участь як держава, так і окремі підприємства, що визначає тісноту взаємозв'язків.

Актуальність визначеної тематики полягає в тому, що упродовж останніх років у світі активно проявлялися кризові явища, що досить швидко поширилися в українських реаліях. Кризові явища лише загострили вже давно глибинні проблеми імпоротної залежності та високого обсягу зовнішнього державного боргу. Саме тому сучасна ситуація якнайбільше вимагає ефективного державного контролю та регулювання. Зусилля держави мають бути спрямовані на ефективну систему управління імпортом задля послаблення темпів загострення проблем української економіки. Що стосується підприємств, то на мікрорівні необхідність реалізації ефективного управління імпортом зумовлене прагненням підтримувати конкурентоздатність підприємств на зовнішніх та внутрішньому ринках.

Питання управління імпортом знаходять жвавий відклик у працях вітчизняних та іноземних науковців. Важливу роль у формуванні трактувань базових понять із визначеної теми здійснили Ю. Козак, Т. Шенгелія, Т. Спорек, С. Лебедева, А. Грибінце, А. Козак, І. Кравченко, О. Захарченко, Д. Алайб`єва, А. Войкулет, Б. Макдональд, Д. Вейдмарк, А. Ю. Погребняк, Р. Р. Казимирик, В. М. Вінтоняк, О. Г. Мельник. Варто також відмітити авторів монографій на визначену тематику – А. Павлік, К. Шапошников «Національний економічний розвиток та модернізація : досвід Польщі та перспективи для України», В. Горбулін «Всесвітня гібридна війна :

українська передмова», О. Шнірков, А. Філіпенко «Позиція світової економіки. Відновлення рівноваги.». Вони здійснили неоціненний вклад у дослідження сучасних аспектів розвитку питань управління імпортом.

Мета кваліфікаційної роботи полягає у теоретичному обґрунтуванні імпортової діяльності, дослідженні методичних підходів до реалізації оцінки її ефективності, аналізі сучасної стратегії управління імпортом на рівні держави та на рівні підприємства, а також розробці шляхів покращення стратегії розвитку імпортової діяльності держави та підприємства. Вищевказана мета визначає необхідність реалізації таких завдань :

- вивчення різноманіття авторських трактувань сутностей понять зовнішньоекономічна діяльність, імпорт, імпортні операції, управління імпортом;
- дослідження ролі держави та способів впливу задля контролю та регулювання імпортних операцій;
- розгляд методик оцінки ефективності імпорту на національному та мікрорівні;
- дослідження системи пріоритетів української стратегії управління імпортом, вивчення особливостей її реалізації на рівні підприємства;
- виявлення актуальних проблем функціонування та співвідношення систем управління імпортом різних рівнів;
- побудова різнопланових моделей для перевірки ефективності систем управління імпортом на різних рівнях та формування практичних рекомендацій вирішення актуальних проблем функціонування систем управління імпортом.

Об'єктом дослідження виступає система управління імпортними операціями.

Предметом дослідження є принципи, методи та інструменти управління імпортовою діяльністю держави та підприємства.

Під час проведення дослідження застосовувалися різноманітні методи дослідження. Дедукція та індукція знайшли відображення в другому й третьому розділах роботи для формування лінгвістичних зв'язків переходу із висновків макrorівня до висновків мікрорівня. Другий розділ характеризується різнобічним оглядом статистики, у якому застосовуються статистичний метод та аналіз даних задля проведення розрахунків за широким спектром формул. Результати розрахунків задля подання у презентаційний вигляд трансформовано в таблиці (застосування табличного методу) та втілено на рисунках (застосування графічного методу) у всіх частинах кваліфікаційної роботи. У третьому розділі застосовано свот-аналіз, матрицю БКГ, порівняльний метод та систему позиціонування на противагах конкуренту. Свот-аналіз забезпечив системність аналізу, адже розглянуто сильні, слабкі сторони, можливості та загрози розвитку імпортного комплексу України. Матриця БКГ та порівняльний метод використані задля визначення рівня конкурентоздатності продукції ПВП «Вибір» у порівнянні із даними основного конкурента. Система позиціонування на противагах конкуренту дала можливість дослідити існуючу концепцію позиціонування конкурента, виявити її слабкі місця та сформулювати ефективну стратегію позиціонування для ПВП «Вибір» із успішною реалізацією. Використання вищезазначених методів визначалося необхідністю оцінки ефективності системи управління імпортом на різних рівнях.

Інформаційною базою дослідження виступають статті вітчизняних й іноземних науковців, підручники, посібники, періодична література, статичні бази даних, електронні джерела.

Наукова новизна роботи полягає у здійсненні авторського свот-аналізу перспектив розвитку імпортного комплексу України, формування системної стратегії розвитку імпортової політики, проведення матричного аналізу конкурентоздатності продукції ПВП «Вибір» у порівнянні з конкурентом, розробка та втілення стратегії позиціонування на базі противаг конкуренту. Істотна відмінність від запропонованих раніше доробок полягає у чіткому

плануванні, використанні системного підходу та використання зв'язків мікро- та макросередовища задля поліпшення економічної ситуації в Україні та послаблення факторів нестабільності економічного розвитку.

## РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ІМПОРТНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ НА РІЗНИХ РІВНЯХ

### 1.1 Поняття, значення та особливості реалізації імпорتنих операцій

Кожному ефективному дослідженню передують досить змістовний та глибокий аналіз теоретичних напрацювань сучасних іноземних та українських науковців з приводу визначеної тематики. Обрана тема пов'язана зі специфікою взаємодії держав при здійсненні зовнішньоекономічних зв'язків. Саме тому варто детально розібратися із тлумаченням основних понять, якими є зовнішньоекономічна діяльність, імпорт, імпортні операції, управління імпортом, що відображені в таблиці 1.1.

Таблиця 1. 1 – Аналіз сутностей понять міжнародні економічні зв'язки, зовнішньоекономічна діяльність, імпорт, імпортні операції, управління імпортом [1–7].

Автор / джерело	Визначення
Ю. Козак, Т. Шенгелія	«Міжнародні економічні зв'язки – соціально спрямована ринкова система, що досить яскраво відображає її поточний стан, а саме ринкову орієнтацію; відчутний ефект неринкового, інституційного контролю як на регіональному рівні, так і на міжрегіональному та глобальному рівнях; бажання контролювати світовий ринок та здійснювати активний вплив на внутрішній ринок з боку міжнародних інститутів, багатонаціональних корпорацій за допомогою різних інструментів, включаючи ринок» [1].
Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність»	«Зовнішньоекономічна діяльність – це діяльність господарських суб'єктів України та іноземних господарських суб'єктів, що базуються на взаємовідносинах між ними, які здійснюються як всередині, так і за її межами України» [2]. «Імпорт – це покупка (включаючи оплату в негрошовій формі) товарів українськими суб'єктами господарювання, що займаються зовнішньоекономічною діяльністю від суб'єктів з імпортом цих товарів або без них на території України, включаючи покупку товарів для власного споживання закладами та організаціями України, розташованими за її межами» [2].
Б. Кейсі, К. Кейсі	«Імпортні операції – це поетапний керований процес, який дає можливість реалізувати імпортну активність для об'єкта господарювання» [3].



## Продовження таблиці 1. 1

Глобальний ресурсний каталог	«Система управління імпортом – це інструмент планування управління, розроблений для розробки стратегії та операційних процедур імпорту чи компанії» [4].
Дроздова Г. М.	«Зовнішньоекономічна діяльність підприємства – сукупність виробничо-господарських, організаційно-економічних та оперативно-комерційних функцій підприємства, які пов'язані з його виходом на зовнішній ринок та участю в зовнішньоекономічних операціях» [5, С. 51].
Господарський кодекс України	«Зовнішньоекономічна діяльність підприємства – господарська діяльність, яка в процесі її здійснення потребує перетинання митного кордону України майном та (або) робочою силою» [5].
Казимирик Р. Р.	«Імпорт – ввезення товарів, робіт, послуг, а також результатів інтелектуальної діяльності на митну територію країни з-за кордону без зобов'язання про зворотній вивіз» [6]. «Імпортні операції – операції з купівлі товару українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності у іноземних суб'єктів господарської діяльності з ввезенням чи без ввезення цих товарів на територію України, включаючи при цьому купівлю товарів, що призначені для власного споживання установами й організаціями України, які розташовані за її межами» [6].
Вінтоняк В. М.	«Управління імпортом – проведення розробки програми та планів діяльності підприємства задля контролю за їх виконанням, а також аналізу, обліку й оцінки ефективності самої стратегії» [7].

Виходячи з усього вищевказаного, варто сформулювати власну теоретичну базу проведення дослідження визначеної тематики. Отже, зовнішньоекономічна діяльність – будь-яка діяльність господарського суб'єкта мікро- чи макrorівня, що пов'язана із виходом на зовнішні ринки. Імпорт – ввезення іноземних товарів на територію національної країни без зобов'язання на здійснення зворотнього вивозу. Імпортні операції – безпосередній процес реалізації імпорту суб'єктом господарювання. Управління імпортом – управлінська система, що здійснює імпортий контроль та регулювання в межах суб'єкта господарювання.

Імпорт та імпортий операції завжди виникають у випадку відсутності чи недостатньої наявності необхідних факторів чи ресурсів, що мають важливе значення для функціонування суб'єкта господарювання. Проте варто розрізняти мікрорівень (рівень підприємства) та макrorівень (рівень держави) реалізації імпортих операцій. Обговоримо спочатку особливості

мікрорівня. Для кожного підприємства важливе значення стосується середовища, адже саме воно створює умови успіху чи провалу. До ряду визначних факторів середовища для підприємства належать політико-законодавчі фактори (правові та політичні рамки); економічні фактори (відсоткові ставки, інфляція, обмінний курс, фіскальна політика, коливання цін); технологічні чинники (розвиток науково-технологічного прогресу) [8, С. 23–24].

Що стосується макрорівня, то здавна науковці задавалися питанням необхідності участі держав у зовнішній торгівлі, причому відповідь була знайдена. Ще Рікардо зазначив, що торгівля безпосередньо керується порівняльними, а не абсолютними перевагами на виробництво товару. Порівняльна перевага країни розуміється у тому, що вона може виробляти певний товар, використовуючи при цьому менше ресурсів (таких як капітал і робоча сила), у порівнянні з іншими країнами. І саме тому країна отримує вигоду від торгівлі відповідно до її порівняльних переваг, адже експортуватиме ті товари, у виробництві яких її абсолютна перевага буде найкращою та імпортувати ті товари, у виробництві яких її абсолютна перевага буде меншою [9, С. 48].

Кожна із держав, що має імпорту складову у зовнішньоекономічній діяльності, отримує такі переваги як дешевизна товарів (визначається саме порівняльними перевагами країни, звідки імпортується); краща якість (для виробництва високоякісних товарів завжди купуються найкращі матеріали та сировина); імпорт сприяє розвитку національного бізнесу; доступ до виняткових ресурсів; переваги від торговельних угод, домовленостей для спрощення умов торгівлі між країнами [10].

У літературі можна знайти чимало класифікацій імпортової діяльності, одна з яких відображена на рисунку Г.1.

З рисунку Г.1 звернемося до класифікації за кількістю посередників, відповідно до якої існують пряма та непряма імпортова діяльність. За прямої імпортової діяльності імпорт здійснюється відповідно до ланцюгу виробник –

споживач, а за непрямої спрацьовує ланцюг виробник – посередник – споживач. Саме так і виникає новий суб`єкт імпорتنих відносин.

«Посередник – особа, що знаходиться між двома чи трьома торговельними учасниками» [12]. Посередники у свою чергу також класифікуються по-різному. Відтак, відповідно до однієї з них виділяють такі групи посередників :

- агенти та брокери (Агенти та брокери практично є синонімами у ролі посередників. В більшості випадків агенти виконують роль постійного посередника між покупцями та продавцями, тоді як брокери роблять це лише на тимчасовій основі. Обидва платять комісійні за кожний продаж і не беруть на себе права володіння проданими товарами.);

- торговельні оптовики (Торговельні оптовики, які також просто називають оптовиками, часто купують продукти від виробників оптом, а потім перепродають їх, як правило, роздрібним торговцям або іншим підприємствам. Деякі з них пропонують досить широкий асортимент різних продуктів, а інші спеціалізуються на кількох продуктах, проте мають великий асортимент.);

- дистриб`ютори (Також називають функціональними оптовиками, проте дистриб`ютори не купують продукти від виробників. Замість цього вони прискорюють продажі між виробником і роздрібними торговцями чи іншими підприємствами. Як агенти та брокери, вони можуть отримати комісію, або вони можуть отримати винагороду від виробника.);

- роздрібні торговці (Кожного разу, коли споживач купує товар від будь-якого іншого, ніж компанія, яка його виготовляє, споживач має справу з роздрібним торговцем. Роздрібні продавці можуть купувати товар безпосередньо від виробників або від іншого посередника.) [13].

Для усіх учасників імпоротної діяльності спільною характеристикою є імпортна процедура, що відображена на рисунку Г.2.

Імпортна процедура, що відображена на рисунку Г.2, є складною імпоротною системою дій, проте набагато простіше виділяти такі 10 основних етапів імпоротної процедури :

- встановлення цілей ринку (визначення ринкових цілей на ціноутворення та терміни виконання);
- дослідження продуктів (визначення потенційних постачальників, сортування каналів розподілу);
- визначення умов торгівлі (визначення правил та вимог щодо імпорту та перевірка того, чи потрібна ліцензія на імпорт, дослідження питань патентів, торгових марок та авторського права);
- створення контактів (відправлення запитів відповідним постачальникам);
- узгодження пропозицій та умов (аналіз пропозиції постачальника та витрат і умов продажу);
- перевірка умов реалізації платежу (підготовка до застосування банківських операцій та відповідного документообігу);
- укладання угоди або контракту (підтвердження договору купівлі-продажу та умов оплати);
- підготовка платежу та страхування (підготовка платежів та страхування, зазначених у договорі купівлі-продажу, страхування);
- придбання товарів (оплата, отримання повідомлення про доставку та прибуття, отримання експортних документів від експортера);
- митне оформлення (організація митного оформлення та декларування імпорту) [15].

## 1.2 Особливості контролю та державного регулювання імпорتنих операцій в умовах національного та світового ринків

Виникнення необхідності управління імпортом здійснюється з метою :

- забезпечити, щоб використовувані і вживані товари не руйнували виробничу галузь та можливості працевлаштування в цій галузі;
- створити умови регулярного імпорту чутливих товарів. (Небезпечні продукти необхідно імпортувати таким чином, щоб це не завдало шкоди суспільству та не становило загрози для людей.);
- забезпечити відповідність екологічним вимогам (Будь-які продукти, які можуть спричинити шкоду навколишньому середовищу, повинні регулюватися.);
- допомогти агентствам в застосуванні інших законодавчих актів, таких як безпека (Наприклад, такі предмети, як вогнепальна зброя чи зброя, повинні регулюватися, щоб зміцнити загальне законодавство, яке дозволяє південноафриканцям носити стрілецьку зброю лише у випадку, якщо вони мають ліцензію.);
- забезпечити відповідність положенням міжнародних угод (У деяких країнах є ексклюзивні торговельні угоди для конкретних предметів. Імпортний контроль зміцнює ці угоди.);
- регулювати імпортні мита, що стягуються таким чином, щоб захистити промисловість [16].

Кожна держава здійснює певний контроль та регулювання імпорتنих операцій та обирає свій тип політики – протекціонізму чи вільної торгівлі.

Торгівельний протекціонізм – це така політика, яка обмежує недобросовісну конкуренцію з боку іноземної галузі. Це політично вмотивований захисний захід. У короткостроковій перспективі це працює. Але ці заходи дуже руйнівно реалізуються в довгостроковій перспективі. Це

у свою чергу робить країну та її галузі менш конкурентоспроможними у міжнародній торгівлі.

Країни використовують різні стратегії захисту своєї торгівлі. Один із способів – запровадити тарифи на імпорт податків. Це негайно підвищує ціну імпортованих товарів. Вони стають менш конкурентними у порівнянні з місцевими товарами. Цей метод найкраще застосовується для країн з великою кількістю імпорту, такими як Сполучені Штати. Найвідомішим прикладом є Тариф Смота-Хоулі 1930 року. Він був розроблений, щоб захистити селян від імпорту сільськогосподарської продукції з Європи, що посилювало сільське господарство після знищення Першої світової війни. Але до того моменту, коли цей законопроект пройшов через Конгрес, він проголосував за тарифи на багато іншого імпорту. Інші країни також відреагували. Результуюча конкурентна торгова війна обмежила світову торгівлю. Це було однією з причин для розширеної тяжкості Великої депресії.

Другий спосіб захисту торгівлі – це ситуація, коли уряд субсидує місцеві галузі. Субсидії надходять у вигляді податкових пільг або навіть прямих платежів. Це дозволяє виробникам знижувати ціну місцевих товарів і послуг. Це робить вироби дешевше навіть під час поставки за кордон. Субсидії працюють навіть краще, ніж тарифи. Цей метод найкраще працює для країн, які покладаються головним чином на експорт. Але іноді субсидії можуть мати протилежний ефект. Хорошим прикладом цього є, знову ж таки, сільськогосподарська промисловість у Сполучених Штатах Америки (США). Закон про сільськогосподарську адаптацію 1933 року дозволив уряду платити фермерам не для вирощування сільськогосподарських культур та худоби. Це дозволило їм полям відпочити та відновити поживні речовини та обмежувало пропозицію та підвищило ціни. Цей факт у свою чергу допоміг фермерам, які постраждали від пивної кризи, але зробив їжу ще дорожчою для споживачів.

Третій спосіб – запровадити квоти на імпортовані товари. Цей метод є більш ефективним, ніж перші два. Незалежно від того, наскільки низько іноземна країна встановлює ціну за допомогою субсидій, проте вона не може перевозити більше товарів.

У більшості підручників пропускається четвертий тип торговельного протекціонізму. Це також навмисна спроба країни знизити валютну цінність : це зробить його експорт дешевшим і більш конкурентоспроможним. Вказаний метод може призвести до відплати і розпочати валютну війну. Односторонні країни можуть знизити вартість своєї валюти за фіксованим обмінним курсом. Це як юань Китаю. Інший спосіб – створити стільки державного боргу, що він має такий же ефект, як знецінення американського долара.

Переваги від протекціонізму є різними. Якщо країна намагається вирости у новій галузі, тарифи захистять її від іноземних конкурентів. Це дає час новим компаніям галузі розвивати власні конкурентні переваги. Протекціонізм також тимчасово створює робочі місця для громадян країни. Захист тарифів, квот або субсидій дозволяє місцевим компаніям наймати працівників на місцевому рівні. Ця перевага закінчується, як тільки інші країни здійснюють відповідь, створивши власний протекціонізм.

Недоліки від протекціонізму також різні. У довгостроковій перспективі торговельний протекціонізм послаблює промисловість. Без конкуренції компанії у промисловості не потребують інновацій. Врешті-решт, вітчизняний продукт знизиться в якості та буде дорожчим, ніж виробництво зарубіжних конкурентів [17].

Іншим видом політики є політика вільної торгівлі. Угоди про вільну торгівлю – це договори, які забезпечують низькі тарифи, податки та мита, які країни вводять для імпорту та експорту. Найбільш відома регіональна торгова угода США – це «Північноамериканська угода про вільну торгівлю».

Угоди про вільну торгівлю призначені для збільшення обсягів торгівлі між двома країнами. Збільшення міжнародної торгівлі має шість основних переваг :

- підвищення економічного зростання (Торговельне представництво Сполучених Штатів Америки вважає, що Північноамериканська зона вільної торгівлі (НАФТА) збільшила економічне зростання Сполучених Штатів на 0,5 % на рік.);

- забезпечення більш динамічного бізнес-клімату (Часто підприємства були захищені до угоди. Ці місцеві підприємства ризикують стати нестабільними та не мати можливості конкурувати на світовому ринку. З уникненням державного захисту, вони мають мотивацію стати справжніми глобальними конкурентами.);

- зниження державних витрат (Багато урядів субсидують сегменти місцевої промисловості. Після того, як торговельна угода скасує субсидії, ці кошти можуть бути краще використані.);

- збільшуються прямі іноземні інвестиції (ПІ) (Інвестори будуть активно вкладатися в економіку країни. Це збільшує обсяги капіталу для розширення місцевої промисловості та збільшення вітчизняного бізнесу. Це також приносить американські долари багатьом колишнім ізольованим країнам.);

- забезпечення більш глобальної експертизи (Глобальні компанії мають більше знань, ніж вітчизняні компанії, для розвитку місцевих ресурсів. Це особливо актуально для гірничодобувного, нафтового буріння та виробництва. Угоди про вільну торгівлю дозволяють глобальним фірмам отримати доступ до цих бізнес-можливостей. Коли багатонаціональний партнер із місцевими фірмами розробляє ресурси, вони навчають їх за кращими практиками. Це дає місцевим фірмам доступ до цих нових методів.);

- передача технологій (Місцеві компанії також отримують доступ до найсучасніших технологій від їхніх багатонаціональних партнерів.



Оскільки місцеві економіки зростають, це також створює можливості для роботи. Багатонаціональні компанії забезпечують роботою місцевих службовців.).

Найбільша критика угод про вільну торгівлю полягає в тому, що вони несуть відповідальність за роботу аутсорсингу. Є сім сумарних недоліків :

- підвищення кваліфікації персоналу (Зниження тарифів на імпорту дозволяє компаніям розширювати сфери власного впливу на інші країни. Без тарифів імпорту з країн з низькою вартістю життя коштувало б менше. Це ускладнює становище американських компаній у тих же галузях промислової конкуренції, щоб вони могли скоротити свою робочу силу. Багато промислових виробництв у США фактично звільняло працівників внаслідок функціонування НАФТА. Одна з найбільших критик НАФТА полягає в тому, що вона відправила розташування робочих місць в Мексику.);

- крадіжка інтелектуальної власності (Багато країн, що розвиваються, не мають законів про захист патентів, винаходів та нових процесів. Закони, які вони мають, не завжди суворо дотримуються. Як результат, корпорації часто використовували крадіжку ідей.);

- нарощення вітчизняних галузей (Чимало ринків, що розвиваються, – це традиційні економіки, які базуються на сільському господарстві для більшості робочих місць. Ці невеликі сімейні господарства не можуть конкурувати з субсидованими сільськогосподарськими підприємствами в розвинених країнах. У результаті вони втрачають господарства і повинні шукати роботу в містах. Це погіршує рівень безробіття, злочинності та бідності.);

- забезпечення неприйнятних умов праці (Багатонаціональні компанії можуть продавати робочі місця країнам, що розвиваються, без належної охорони праці. Через це жінки та діти часто піддаються виснажливим фабричним роботам у незадовільних умовах.);

- деградація природних ресурсів (Країни, що розвиваються, часто не мають багатьох природоохоронних заходів. Вільна торгівля веде до

виснаження лісу, корисних копалин та інших природних ресурсів. Вирубка лісів та видобуток гірничих виробів зменшують їхні джунглі та поля до утворення пустищ.);

- знищення вітчизняних культур (Оскільки розвиток рухається в ізольовані області, корінні культури можуть бути знищені, а місцеві нації можуть перестати існувати. Чимало людей починають хворіти та вмирати за умов забрудненості ресурсів.);

- зниження податкових надходжень (Чимало маленьких країн намагаються замінити дохід, втрачений від імпорتنих тарифів і зборів.) [18].

В кожній країні можливе застосування державою тарифних та нетарифних заходів державного регулювання зовнішньоекономічних операцій.

Митний тариф є основним та найстарішим інструментом зовнішньоекономічної політики. Митний тариф є систематичним набором ставок митних зборів, що накладаються на товари та інші речі, які ввозяться на митну територію країни або експортуються з цієї території. Мито, що стягується митницею, є податком на товари та інші речі, які переміщуються через митний кордон держави. Мита виконують наступні функції :

- фіскальна функція (Коли вони використовуються для генерування, мобілізації, накопичення фінансових ресурсів держави. Ця функція стосується як імпорتنих, так і експортних мит.);

- функція протекціонізму (Коли вони вводяться для зменшення або усунення імпорту, тим самим захищаючи вітчизняних виробників від іноземної конкуренції.);

- функція балансу (Коли вони вводяться для запобігання небажаному експорту товарів, внутрішні ціни яких нижчі за світові.).

Існують наступні види мит :

- за способом накладення : 1) адвалорні (встановлені у відсотках до митної вартості товарів, що підлягають сплаті мита (наприклад, 30% від митної вартості)); 2) спеціальні мита (встановлені у визначеній сумі грошей

на одиницю товару, що підлягають сплаті (наприклад, 15 доларів за 1 тонну)); 3) змішані (мита, що поєднують два вищезазначених видів митних платежів (наприклад, 30% від митної вартості, але не більше 15 доларів за 1 т));

– згідно з об'єктом накладання : 1) імпорتنі мита, введені на товари, що ввозяться на митну територію країни; 2) експортні мита, що встановлюються на товари, які експортуються з митної території країни;

– згідно з природою : 1) сезонні (імпорتنі та експортні) мита, накладені на товари сезонного характеру для оперативного регулювання міжнародної торгівлі; 2) антидемпінгові мита, які застосовуються до імпорту на митну територію за ціною, яка набагато нижча, ніж у країні експорту на час експорту, якщо такий імпорт викликає або може зашкодити вітчизняним виробникам аналогічних або конкуруючих продуктів; чи перешкоджати організації або розширенню виробництва таких товарів; 3) компенсаційні мита, що застосовуються до імпорту товарів на митну територію, у виробництві чи експорті яких субсидії використовуються прямо або опосередковано, якщо такий експорт викликає чи загрожує завдати шкоди вітчизняним виробникам схожих або конкуруючих товарів чи перешкоджати організації або розширенню виробництва таких товарів;

– відповідно до походження : 1) автономні мита, введені на підставі односторонніх рішень органів державної влади; 2) договірні, введені на підставі двосторонніх або багатосторонніх угод; 3) пільгові мита зі ставками нижче поточного тарифу;

– за типами тарифів : 1) постійні ставки – ставки митних тарифів, встановлені державними органами, які можуть не змінюватися в залежності від обставин; 2) змінювані ставки – ставки митних тарифів, які в окремих випадках можуть відрізнятися від ставок державних органів;

– за методом розрахунку : 1) номінальні ставки – митні ставки, вказані в митному тарифі; 2) ефективні (фактичні) ставки – реальний рівень

митних ставок для кінцевих товарів, розрахований на основі рівня мита, що накладаються на імпортні одиниці та компоненти продукції.

Економічні результати накладання мит різноманітні : вони впливають на виробництво, споживання, товарообіг і добробут країни, в якій введено імпортний тариф, та його торговельних партнерів.

Введення імпортного тарифу для захисту вітчизняних виробників, які несуть збитки через обтяження ринків дешевими товарами, впливає на економіку як малих, так і великих країн. Країна вважається мала, якщо її попит на імпортні товари не змінює світові ціни, а великою, якщо зміна попиту на імпортні товари спричинить зміну світових цін.

Внаслідок цього в малій країні існують наступні процеси :

- загальний обсяг попиту зменшується, що відбувається за рахунок споживачів, які не можуть купувати продукт за високою ціною;
- зменшується обсяг імпорту, що відбувається внаслідок збільшення вітчизняного виробництва та зменшення попиту;
- збільшується внутрішнє виробництво товарів, оскільки вітчизняні товаровиробники, конкуруючи з імпортними товарами, здатні поставити більше товарів на ринок за підвищеною ціною;
- економічні втрати збільшуються, оскільки вітчизняне виробництво повинно бути захищене тарифом на додаткові кількості товарів за більш високими витратами (Чим більше захист внутрішнього ринку зростає за рахунок імпортних мит, тим більше ресурсів, які спеціально не призначені для випуску цього продукту, повинні використовуватися для виробництва.);
- країна не може зазнати збитків, якщо вона придбала товари за нижчими цінами від іноземного продавця (На внутрішньому ринку відбувається зміна, з точки зору витрат, іноземних товарів на менш ефективні, у виробництві, національні товари.).

Вплив імпортного тарифу великою країною практично такий самий, як у невеликій країні. Однак це знижує рівень світових цін і знижує витрати на імпорт. Імпортний тариф, введений великою країною, не тільки захищає

ринок від іноземної конкуренції, але також є засобом поліпшення умов торгівлі з навколишнім середовищем світу. Великою країною є великий імпортер товарів на світовому ринку. Тому, якщо він обмежує імпорт за імпортними тарифами, це суттєво зменшує сукупний попит на товари. У результаті продавцям товару доводиться знижувати ціни. При постійних цінах на експортовані товари та зниженні цін на імпортні товари, умови торгівлі країни покращуються. Введення імпортного тарифу призведе до позитивних результатів лише у тому випадку, якщо вони не будуть затьмарені негативними економічними втратами для країни. Іншими словами, позитивний ефект тарифу досягається, якщо ефект умов торгівлі від вартості перевищує суму збитків, що виникають внаслідок меншої ефективності внутрішнього виробництва порівняно з міжнародним та скороченням внутрішнього споживання товарів. Тарифні методи захисту зовнішньої торгівлі пов'язані з додатковими витратами споживачів [19].

Для правил міжнародної торгівлі також застосовуються інші торговельні обмеження, нетарифні, які широко залучаються в торговельній практиці. Розподіл нетарифних бар'єрів зумовлений тим, що їх введення є привілеєм уряду штату, і вони не регулюються міжнародними угодами. Уряди мають право застосовувати будь-які нетарифні бар'єри, що неможливо з тарифами, регульованими Світовою організацією торгівлі (СОТ). Крім того, нетарифні бар'єри, як правило, не призводять до негайного збільшення ціни товару, і тому споживач не відчуває їх впливу у вигляді додаткового податку (введення тарифу збільшує ціну товару на суму мита). У деяких випадках використання нетарифних методів з відносно ліберальним митним режимом може призвести до більш обмежувального характеру державної торговельної політики в цілому.

Нетарифні бар'єри можна розділити на наступні групи : кількісні, приховані та фінансові. Кількісні обмеження включають квотування, ліцензування, «добровільні» обмеження експорту. Квота є найпоширенішою формою нетарифних бар'єрів. Квота – кількісна міра обмеження експорту

або імпорту товару певною кількістю чи сумою протягом певного періоду часу. Квоти зазвичай використовуються для регулювання імпорту сільськогосподарської продукції.

Якщо метою уряду є контроль за рухом певного продукту, а не його обмеження, то квота може бути встановлена на більш високому рівні, ніж можливий імпорт чи експорт.

За напрямом квоти поділяються на наступні :

- експортні квоти, нав'язані державним урядом для запобігання експорту обмежених продуктів на внутрішньому ринку, а також для досягнення політичних цілей;

- імпортні квоти, накладені урядом на захист внутрішнього ринку від іноземної конкуренції, досягнення стабільності торгового балансу, регулювання пропозиції та попиту в країні як відповідний захід у відповідь на дискримінаційну торговельну політику інших країн.

За обсягом квоти поділяються на наступні :

- глобальні квоти (накладаються на імпорт або експорт певного продукту протягом певного періоду часу і не залежать від країни, яка імпортує або експортує цей товар (наприклад, США використовують квоти для регулювання імпорту сира Рокфор, певних сортів шоколаду, бавовни, кави). Метою впровадження цих квот є досягнення необхідного рівня внутрішнього споживання. Сума глобальних квот визначається як різниця між внутрішнім виробництвом та споживанням товарів, на які вони накладаються.);

- індивідуальні квоти (квоти, що застосовуються як частини глобальної квоти кожної країни на експорт або імпорт товарів. Вони накладаються на підставі двосторонніх угод.).

Економічні результати впровадження квот полягають у наступному :

- квоти є більш ефективним інструментом, ніж тарифи на імпортні обмеження, їх запровадження дозволяє зберігати імпорт на постійному рівні, незважаючи на зростання попиту, що в свою чергу підвищує ціну продукту

(На попередньому рівні імпорту зростає внутрішнє виробництво та споживання.);

- квоти є абсолютним значенням, і вони негнучкі до ціни продукту;
- вони більш ефективні для швидких дій адміністративних органів, ними легко керувати (тарифи зазвичай вимагають прийняття відповідного законодавства);
- квоти є прямим джерелом одержання монопольного прибутку; вони завжди збільшують доходи виробників імпортозамінної продукції; вони обмежують конкуренцію імпортом (зазвичай це дозволяють тарифи).

Квоти вводяться державними органами через видачу ліцензій. Ліцензія – це дозвіл, наданий державними органами для експорту або імпорту товарів у встановленій кількості протягом певного періоду часу. Ліцензія видається державою через спеціальні уповноважені органи. Ліцензування може здійснюватися у наступних формах :

- невід`ємна частина квоти (У цьому випадку ліцензія є документом, який засвідчує право імпортувати або експортувати товари в межах отриманої квоти.);
- незалежний інструмент державного регулювання.

Добровільні обмеження експорту – це кількісне обмеження експорту, виходячи з зобов`язання одного з торговельних партнерів обмежити (або не розширювати) обсяг експорту, прийнятого в межах міжурядової угоди про квоту, що встановлюється на експорт продукції.

Країна-імпортер змушує свого торгового партнера знизити добровільно (в односторонньому порядку) експорт. Причиною реалізації цього зазвичай є заяви національних виробників про те, що імпорт певного продукту спричиняє втрати у виробництві та дезорганізацію місцевого ринку. Замість запровадження імпортних квот, країна-імпортер здійснює політичний тиск на країну-експортера, що призводить до обмеження експорту конкретного товару.

За допомогою тиску на торговельного партнера виникає загроза встановлення торговельних обмежень на такий високий рівень, що піддається сумніву сама можливість міжнародної торгівлі між країнами. Загалом, економічний ефект від запровадження добровільних експортних обмежень експортером є негативним для імпортера. Однак сума його збитків зменшується внаслідок збільшення імпорту подібних товарів, що походять з країн, які не вводять добровільних обмежень на їх експорт.

Приховані торгові обмеження також мають місце бути. Суттєва роль нетарифних методів торговельної політики зосереджується на прихованих методах торговельних обмежень з більш ніж 100 найменуваннями. Вони дозволяють країнам обмежувати експорт або імпорт в односторонньому порядку. Вони включають : технічні бар'єри, внутрішні податки та збори, державні закупівлі, місцеві вимоги до вмісту.

Технічні бар'єри – це національні стандарти якості, економічні вимоги, медичні обмеження, упаковка та маркування товарів, вимоги до здійснення складних митних формальностей, законів захисту споживачів тощо. Технічні бар'єри виникають через те, що національними технічними та адміністративними правилами запобігають імпорту товарів. Це трапляється у випадку невідповідності імпортованих товарів до відповідних стандартів якості, здоров'я та безпеки, які застосовуються до аналогічних вітчизняних продуктів, невідповідності сільськогосподарської продукції до санітарних та фітосанітарних норм, що застосовуються для запобігання імпортованих шкідників та хвороб, які не існують у даній країні.

Внутрішні податки та збори також застосовуються державою. Держави та органи місцевого самоврядування можуть застосовувати різні податки (податок на додану вартість, акцизні податки тощо) та непрямі (плата за митне оформлення, реєстрацію, портові збори тощо), податки на імпортовані товари з метою підвищення внутрішніх цін та зниження конкурентоспроможності на внутрішньому ринку.



Політика державних закупівель полягає в тому, що державні органи та підприємства повинні купувати певні товари тільки з національних фірм, навіть якщо ці товари дорожчі, ніж імпорتنі. Це збільшує державні витрати, так як тягар важкий для платників податків. Використання політики державних закупівель певною мірою дискримінує іноземних постачальників. Обсяги таких покупок часто досягають 10-15 % від валового національного продукту (ВНП) країни. Цей спосіб прихованої торгової політики передбачає законодавче встановлення частки кінцевого продукту, який повинен бути вироблений місцевими (національними) виробниками у разі продажу цього продукту на внутрішньому ринку. Як правило, цей метод використовується урядами країн, що розвиваються, для того, щоб замінити імпорт вітчизняним виробництвом, а також уникати передачі продукції країнам, що розвиваються, з низькими витратами на оплату праці та, як наслідок, для підтримки рівня зайнятості [20].

Теоретичні приклади мають досить вагоме значення, проте практичні роблять теорію більш зрозумілою та простою. Іншими словами, державі належить роль менеджера вищої ланки, що не тільки бере на себе право обрати державний курс політики, а й відповідальність за результат своєї діяльності. Стосовно імпорту перед державою постає досить визначений вибір – створити високий чи низький рівні митних тарифів, що має на меті обмежити чи розширити обсяги імпортованої продукції в країну відповідно. Розглянемо два зовсім протилежні практичні ситуації різної імпортової політики.

Відтак, перша ситуація стосується створення режиму найбільшого сприяння торгівлі у питаннях як імпорту, так і експорту і пов'язана зі створенням міжнародної організації НАФТА. Північноамериканська угода про вільну торгівлю – це всебічна торгова угода, яка встановлює правила торгівлі та інвестицій між Канадою, Сполученими Штатами та Мексикою. Набравши чинності з 1 січня 1994 року, НАФТА систематично скасувала

більшість тарифних та нетарифних бар'єрів для вільної торгівлі та інвестицій між трьома країнами НАФТА [21].

Підпунктом 103 вищевказаної угоди (під назвою відношення до інших угод) сторони підтверджують відносно один одного свої існуючі права та обов'язки, пов'язані із заходами, що стосуються стандартів, згідно з Генеральною угодою з тарифів та торгівлі (ГАТТ) про технічні бар'єри в торгівлі та всіма іншими міжнародними угодами, включаючи угоди про охорону навколишнього середовища та природоохоронну діяльність. Іншими словами, усі учасники торгівлі зобов'язуються виконувати правила вищезазначених угод [22].

Товари, виготовлені в Канаді або Мексиці, можуть мати право на безмитний режим або знижені ставки мита відповідно до Угоди про вільну торгівлю в Північній Америці (НАФТА).

Імпортер повинен надати докази походження для митного та прикордонного захисту у вигляді сертифікату походження та / або країни походження маркування товарів. Виробник або продавець товарів повинен мати можливість надавати імпортеріві сертифікат походження [23].

Отже, в даному конкретному випадку скасовуються або максимально знижуються ставки на імпорт продукції з однієї з трьох країн-засновниць союзу. Це означає, що між ними створений досить сприятливий режим зовнішньоторговельної діяльності, який має на меті збільшувати обсяги зовнішньої торгівлі.

Прикладом абсолютно протилежної цілі є сучасна торговельна війна США, Китаю та ЄС у 2018 році. Ескалація протекціоністської політики президента США, яка призвела до того, що найбільша економіка світу подвоїла імпортні мита на деякі китайські продукти, послабила прогноз зростання цього року, а потім прогноз найбільших торгових країн світу, включаючи США, Францію, Німеччину та Китай, серед тих, кого це найбільше торкнеться [24].

У вересні Вашингтон загострив торговельний конфлікт через збільшення мит на імпорт китайських товарів. Ці податки набрали чинності з 24 вересня, починаючи з 10 % і збільшуючи до 25 % з початку наступного року, якщо тільки дві країни не домовляться про угоду [25].

Адміністрація Трампа, стверджуючи, що СОТ нездатна вирішувати проблеми, викликані швидким економічним підйомом Китаю, вдалася до односторонніх тарифів на китайські товари на суму 50 млрд. доларів. Пекін відреагував відповідно також із введенням тарифів на суму 50 млрд. дол. США і зобов'язався продовжувати, якщо Трамп відчує загрозу втрати китайських товарів в обсягах 200 млрд. дол.. Рішення Вашингтона щодо побічного кроку СОТ викликало занепокоєння з приводу того, що торгівля призведе до затягування, якщо не будуть вжиті кроки для подолання [26].

До кінця року Китай може зіткнутися з ціною на суму 260 мільярдів доларів, що зросла від нового 25-відсоткового мита. Європа ще може побачити певну форму торговельної угоди, підписану в якийсь момент, на підставі останньої зустрічі президента з президентом Європейської комісії Жаном Клодом Юнкером, проте не факт [27].

Схоже, в Китаї не існує багато ефективних способів відповіді, не шкодячи його довгостроковому розвитку. Найкраща стратегія, яку він може зробити, полягає в тому, щоб продовжувати відкривати себе решті світу. Оскільки Європейський Союз (ЄС) є найбільшою економікою за межами США, що Китай буде набагато охочіше співпрацювати з Європою у майбутньому, і погодиться з деякими довгостроковими вимогами ЄС щодо подальшого розвитку економіки в Китаї, а саме : кращого доступу до ринку.

Для загального розгляду ключовим є відповідь Комісії ЄС (тобто, чи буде вона вирівняна з США для захисту свого ринку від китайського експорту або буде підтримувати нейтральну політику). В останньому випадку Європа може до певної міри замінити США та Китай на ринках один одного.

На перший погляд, експорт США та ЄС до Китаю дуже подібний. Китайська п'ятірка імпорту з США – це хімікати, транспортне обладнання, автотранспорт та медичні інструменти. Китайська п'ята частина імпорту з Європи – це автомобілі, машини та обладнання, хімікати, медичні інструменти та транспортне обладнання. Отже, сучасний конфлікт може бути корисним для ЄС в плані посилення вектору ЄС – Китай [28].

### 1.3 Методика оцінки ефективності імпорتنних операцій

Вся система зовнішньоекономічної діяльності підприємства може характеризуватися показниками, що відносять до 4 груп :

- абсолютні показники (обсяг експорту, обсяг імпорту, обсяг накладних витрат на експорт / імпорт, середній залишок коштів, кількість отриманих рекламацій, сума рекламацій, кількість задоволених рекламацій, перевага покупців торгової марки фірми, обсяг експорту нових товарів);

- відносні показники (індекс динаміки, індекс вартості, індекс фізичного обсягу, індекс ціни, індекс кількості, коефіцієнти виконання зобов'язань з експорту / імпорту за вартістю, фактичним обсягом, ціною, середня тривалість обороту експортної / імпоротної операції, коефіцієнт віддачі коштів від експортних / імпорتنних операцій);

- показники структури (товарна структура експорту / імпорту, географічна структура, структура накладних витрат);

- показники ефективності (ефекту) (валютна ефективність експорту / імпорту, ефективність експорту / імпорту, рентабельність експорту / імпорту, економічний ефект експорту / імпорту, інтегральний економічний ефект, ефективність реалізації експортної продукції на внутрішньому ринку,

ефективність придбання та використання імпортного обладнання, ефективність придбання та продажу ліцензій [29].

Показник економічної ефективності імпорту ( $E_{\text{ef.i.}}$ ) розраховується шляхом діленням вартості імпортної продукції на внутрішньому ринку ( $ВI_{\text{в.р.}}$ ) на витрати на придбання імпортної продукції ( $В_i$ ), що вміщено у формулі (1.1) :

$$E_{\text{ef.i.}} = ВI_{\text{в.р.}}/В_i \quad (1.1)$$

Чим більший цей показник за одиницю, тим ефективніша імпортна діяльність для підприємства [30].

Для того, щоб імпорт товару був вигідним, прибуток від проведення імпортної операції повинен перевищувати витрати. Відносним показником, який відражає цю залежність є коефіцієнт імпорту товарів споживання, що розраховується за формулою (1.2) :

$$E_i = В_v / (C_i + T_p + O_p), \quad (1.2)$$

де  $E_i$  – базовий коефіцієнт ефективності імпорту товарів споживання;

$В_v$  – виторг від продажу імпортного товару;

$C_i$  – вартість імпортованого товару;

$T_p$  – транспортні витрати.

$O_p$  – витрати на налаштування [31].

Методика визначення ефективності імпорту залежить від мети імпортування і має два підходи.

Перший підхід характерний для ситуації купівлі товару виробничого призначення іноземного походження як альтернативі закупці на

внутрішньому ринку. У даному разі імпортер порівнює власні зовнішньоторговельні витрати з внутрішньою оптовою ціною аналогічного товару. Ефективність імпортової операції визначається за формулою (1.3) :

$$E_i = C_{oi} / C_i, \quad (1.3)$$

де  $C_{oi}$  – оптова ціна внутрішнього ринку;

$C_i$  – грошові витрати імпортера на закупку даного товару з урахуванням митних та інших витрат на легалізацію зовнішньоторговельної операції.

Імпорт є ефективним, якщо  $E_i > 1$ .

Другий підхід використовується при імпорті товару з метою подальшого перепродажу на внутрішньому ринку. При реалізації в оптовій торгівлі імпортер отримує оптову ціну з податком на додану вартість (ПДВ). Але він сплачує не повну величину, а різницю між податковим зобов'язанням і податковим кредитом, зокрема сум ПДВ, які були сплачені при митній очистці товару. Тому чиста виручка імпортера при реалізації в оптової ланці складатиме  $C_{oi} - \text{ПДВ бюджету}$ . Показник ефективності імпорту визначається за формулою (1.4) :

$$E_i = (C_{oi} - \text{ПДВ бюджет}) / C_i, \quad (1.4)$$

де  $C_i$  – повні витрати на оприбуткування імпортного виробу.

Зрозуміло, що операція вважається ефективною при  $E_i > 1$ .

Якщо імпортер реалізує товар через роздрібну торгівлю, то чиста виручка  $C_{ri}$  повинна зменшитися на  $\text{ПДВ}_{\text{бюдж}}$  як різницю між податковим зобов'язанням і податковим кредитом, але останній не враховує податкові сплати на митниці. Показник ефективності імпорту розраховується за формулою (1.5) :

$$E_i = (\text{Црі} - \text{ПДВбюдж}) / \text{Ці}, \quad (1.5)$$

Як і раніше, ефективною є операція з  $E_i > 1$  [32].

Розраховуються показники економічної ефективності імпорту, причому вони поділяються на дві групи : показники ефективності імпорту товарів виробничого призначення (ТВрП) і показники ефективності імпорту товарів народного споживання (ТНС). Для їх розрахунку необхідно визначити повну ціну споживання імпортих ТВрП за формулами (1.6) та (1.7) :

$$\text{ЦС} = \text{ЦП} - \text{ЕВ} \quad (1.6)$$

$$\text{ЕВ} = \text{ВМ} + \text{ВЕН} + \text{ВРЕМ} + \text{ВЗАП} + \text{ЗП} \quad (1.7)$$

де ЦС – повна ціна споживання імпортного ТВрП, грн.;

ЦП – купівельна ціна імпортного ТВрП, грн.;

ЕВ – експлуатаційні витрати на використання ТВрП, грн.;

ВМ – вартість сировини і матеріалів, що споживаються на одиницю продукції, яка випускається на ТВрП, грн.;

ВЕН – вартість палива і енергії на одиницю продукції, що випускається на ТВрП, грн.;

ВРЕМ – вартість ремонтів ТВрП, грн.;

ВЗАП – вартість запчастин для ТВрП, грн.;

ЗП – заробітна плата робітників, що обслуговують ТВрП, грн..

Розраховуються показники економічної ефективності імпорту та розміщені за формулою (1.8) та (1.9) :

$$E_{\text{ІМП1}} = \text{ЦП} / \text{ЦС}, \quad (1.8)$$

$$E_{\text{ІМП2}} = O_{\text{П}} / V_{\text{ІМП}} \quad (1.9)$$

де  $E_{\text{ІМП1}}$  та  $E_{\text{ІМП2}}$  – показники ефективності імпорту ТВрП;

$O_{\text{П}}$  – обсяг продукції, що випускається на даному ТВрП, у внутрішніх середньорічних цінах, тис. грн.;

$V_{\text{ІМП}}$  – витрати на імпорт даного ТВрП, тис. грн. [33].

Оцінка ефективності імпортних операцій має проводитись на етапі підготовки і укладення угоди на імпорт товару відповідної групи, враховуючи такі види платежів при митному оформленні : митні збори, мито, акцизний збір, ПДВ. Митний збір стягується у відсотках до митної вартості партії товару : при цьому, якщо митна вартість знаходиться в межах 100-1000 дол., стягується 5 % від цієї вартості; при митній вартості понад 1000 дол. – 0,2 % від вартості, але не більше еквівалента 1000 дол. Розглянувши порядок розрахунку митних платежів при імпорті товарів в Україну, можна оцінити ефективність зовнішньоекономічного договору за формулою (1.10) :

$$B + Z + M + C_{\text{аз}} + C_{\text{пдв}} < \text{або} > B_{\text{в}}, \quad (1.10)$$

де  $B$  – митна вартість товару;

$Z$  – сума збору;

$M$  – мито;

$C_{\text{аз}}$  – сума акцизного збору;

$C_{\text{пдв}}$  – сума ПДВ;

$B_{\text{в}}$  – вартість партії товару на внутрішньому ринку України.

Якщо  $B+Z+M+C_{\text{аз}}+C_{\text{ндс}} < B_{\text{в}}$ , то результати договору в цьому випадку мають позитивну ефективність. Якщо ж знак зміниться ( $>$ ), тоді зовнішньоекономічна операція стає збитковою [34].



Висновки до розділу 1: Отже, теоретичні основи реалізації імпорتنих процесів та підготовки імпоротної політики держави пов'язані із особливостями дипломатичних відносин, що реалізує дана держава. Передумовою реалізації імпорتنих операцій є отримання взаємної вигоди та ефекту від торгівлі за принципами порівняльних переваг Рікардо. Держава імпортує ті товари, у виробництві яких має порівняльні переваги країна-партнер. Держава як координатор може сприяти взаємній торгівлі за режимом вільної торгівлі або навпаки стояти на заваді відносин за режимом протекціонізму, що обов'язково є предметом детального практичного дослідження. Використовується безліч методик та способів розрахунку ефективності імпорتنих операцій. Це означає прибутковість від імпорту у порівнянні із витратами на власне виробництво. Всі вищевказані методики дають змогу на будь-якому етапі проводити оцінку ефективності імпорту, формулювати план коригування дій та контролю, а також успішно впроваджувати його на практиці.

## РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ПРАКТИЧНОЇ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ІМПОРТНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ НА МАКРО- ТА МІКРОРІВНЯХ

### 2.1 Аналіз сучасної зовнішньоекономічної політики української економіки стосовно імпорту

Зовнішньоекономічна політика виступає комплексною системою діяльностей, що дає можливість розширювати спектр зовнішніх орієнтацій країни.

Зовнішньоекономічна політика України визначає ряд зовнішньоекономічних напрямків :

- відносини з державами «Великої сімки» (Великобританія, Італія, Канада, Німеччина, Франція, США, Японія);
- європейська інтеграція (співпраця з ЄС у економічній та політичній сферах, безвізовий режим, Східне партнерство, Європейська енергетична громада);
- євроатлантична інтеграція;
- двосторонні відносини (Білорусь, Грузія, Ізраїль, Іран, Китай, Литва, Молдова, Польща, Російська Федерація (політика, економіка, енергетика), Румунія, Словаччина, Туреччина, Угорщина);
- регіональне співробітництво (Азіатсько-Тихоокеанський регіон, Близький Схід, Західні Балкани, Країни Балтії, Вишеградська четвірка, Північна Європа, Південна Азія, Латинська Америка, Субсахарська Африка, Центральна Азія, Чорноморський регіон);
- міжнародні організації (ОБСЄ, ООН, Рада Європи);
- багатосторонні ініціативи (міжнародна безпека, ядерне нерозповсюдження, права людини, кліматичні зміни);
- формування міжнародної підтримки протидії російській агресії;
- економічна дипломатія;

- громадська дипломатія;
- українці за кордоном [35, С.7–8].

Зовнішньоекономічна політика України закріплюється також в різноманітних угодах. Важливим завданням Міністерства закордонних справ України є надання дипломатичного обслуговування та допомоги у проведенні переговорів щодо укладення двосторонніх та багатосторонніх угод про вільну торгівлю (зони вільної торгівлі – ЗВТ). ЗВТ забезпечує створення сприятливих умов для розвитку торговельно-економічного співробітництва з певними державами або групами держав, і тому є ефективним інструментом для збільшення обсягів українського експорту шляхом лібералізації доступу товарів та послуг на зовнішні ринки. Створення режиму вільної торгівлі з перспективними торговельно-економічними партнерами дозволяє Україні диверсифікувати географію та асортимент національної експортної продукції через лібералізовані умови вступу на ринки в довгостроковій перспективі.

Перш за все, ЗВТ спрямована на досягнення та захист економічних інтересів українських виробників та експортерів, а також забезпечує збалансовану тарифну політику, у тому числі щодо чутливих груп промислових та сільськогосподарських товарів, які повинні стати основою створення сприятливих умов для розвитку торгівлі та економічного співробітництва.

Україна уклала угоди про вільну торгівлю з Європейською асоціацією вільної торгівлі (ЄАВТ), Співдружністю Незалежних Держав (СНД), а також з Чорногорією, Македонією, Грузією, Азербайджаном, Узбекистаном, Таджикистаном, Туркменістаном. Створення глибокої та всеохоплюючої ЗВТ між Україною та Європейським Союзом забезпечується економічною частиною Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, яка була підписана 27 червня 2014 року.

24 червня 2010 р. у Рейк`явіку (Ісландія) підписано Угоду про вільну торгівлю між Україною та державами ЄАВТ (Швейцарія, Норвегія, Ісландія

та Ліхтенштейн); ратифікована Законом України від 07.12.2011 р. № 4091-VI, який набрав чинності з 1 червня 2012 року. Ця Угода охоплює торгівлю товарами (промислова, сільськогосподарська, рибна та морська продукція), послуги та врегулювання спорів. Враховуючи різницю між рівнями економічного та соціального розвитку України та країн-членів ЄАВТ, угода являє собою принцип несиметричних зобов'язань Сторін, що дозволяє Україні адаптувати свою торгівлю з країнами ЄАВТ з умовами вільної торгівлі.

Ще два документи були підписані в рамках Угоди про надання технічної та фінансової допомоги Українській Стороні для адаптації до нових умов торгівлі, а саме – Меморандум про взаєморозуміння щодо Програми двостороннього співробітництва в галузі сільського господарства між Міністерством аграрної політики та продовольства України та Державним секретаріатом Швейцарії з економічних питань; Спільна заява про співробітництво в галузі рибальства між Державним агентством рибного господарства України, Міністерством рибного господарства та сільського господарства Ісландії та Міністерством рибного господарства та прибережних питань Норвегії.

Договір про вільну торгівлю в рамках СНД (країни-учасниці : Україна, Азербайджан, Білорусь, Вірменія, Казахстан, Киргизстан, Молдова, Російська Федерація, Таджикистан, Туркменістан, Узбекистан) підписано 18 жовтня 2011 року та ратифіковано Україною 13 липня 2012 року, проте зараз Україна виявила бажання покинути СНД, у зв'язку із активною участю Росії у військових подіях на території України.

Крім того, діють двосторонні угоди про зону вільної торгівлі між Україною та Азербайджаном (було ратифіковано 12 липня 1996 р.), Узбекистаном (4 листопада 1995 р.), Таджикистаном (6 липня 2001 р.), Туркменістаном (5 листопада 1994 р.). Найбільшими торговельними партнерами України в рамках СНД є Російська Федерація, Білорусь, Молдова та Казахстан.

Зона вільної торгівлі між Україною та Грузією діє з 1996 року згідно з Угодою між Урядом України та Урядом Демократичної Республіки Грузія від 9 січня 1995 року (набрала чинності 4 червня 1996 року), а також у рамках міждержавного протоколу про внесення змін та доповнень до угод, зазначених 17 червня 2009 року, що пов'язано з виходом Грузії з країн СНД.

Угода про вільну торгівлю між Урядом України та Урядом Чорногорії була підписана в Києві 18 листопада 2011 року, а також була ратифікована Законом України від 16 жовтня 2012 року № 5445-VI; набрала чинності 1 січня 2013 року. Ця Угода охоплює торгівлю товарами, послугами та врегулювання спорів. За умовами Угоди після вступу в силу, Чорногорія забезпечує скасування ввізних мит. Таким чином, з метою запобігання потенційним негативним наслідкам для економіки України українська сторона в рамках Угоди виключила з зони вільної торгівлі ряд чутливих груп сільськогосподарських товарів. Також зберігається право на застосування експортних мит Україною відповідно до існуючих зобов'язань у рамках СОТ.

Угода про вільну торгівлю між Республікою Македонія та Україною була підписана в Скоп'є 18 січня 2001 року та була затверджена Законом України від 05.07.2001 р. № 2599-III. Ця Угода охоплює скасування торговельних обмежень на виробничі та сільськогосподарські товари, забезпечення умов для справедливої конкуренції у торгівлі, створення умов для подальшого сприяння інвестиціям, розробка спільних інвестиційних проектів, а також захист інтелектуальної власності та співробітництво між Сторонами на ринках третіх країн. Також ведуться переговори між Україною та Канадою, Туреччиною та Ізраїлем стосовно утворення нових ЗВТ.

Укладені ЗВТ сприяють вільному переміщенню товарів та послуг між країнами, що, у свою чергу, сприяє залученню інвестицій, зниження вартості імпорту, розвитку вітчизняного виробництва та інфраструктури, обміну досвідом та технологіями, забезпечує зайнятість населення, надходження до бюджетів податків і зборів та підтримку тісних міждержавних з'єднань [36].

Отже, всі вищепераховані країни виступають головними пріоритетами торговельних партнерів з експорту та імпорту України. Варто також підкреслити, що упродовж досить довгого періоду Україна знаходилася на межі вибору двох абсолютно протилежних орієнтирів зовнішньої стратегії – стратегія Європа та стратегія – країни СНД. Лише останні воєнні події на Україні остаточно поставили крапку на стратегії орієнтації на країни СНД та визначити остаточний вибір. Цей вибір і виявився посилення україноєвропейських відносин, проте із своїми особливостями.

З 1 січня 2016 року ЄС та Україна тимчасово застосували свою угоду про глибоку та всеохоплюючу зону вільної торгівлі. Ця угода означає, що обидві сторони взаємно відкривають свої ринки для товарів і послуг на підставі передбачуваних та правил торгівлі. Це – частина ширшої Угоди про асоціацію, чий положення про політику та співробітництво були тимчасово застосовані з листопада 2014 року.

Автономні торгові заходи для України покращили поступки, передбачені Угодою про асоціацію між Україною та ЄС / її глибокою та всеохоплюючою зоною вільної торгівлі для декількох промислових товарів та сільськогосподарської продукції, що набрала чинності в жовтні 2017 року.

ЄС є торговельним партнером України, що становить понад 40 % торгівлі в 2016 році. Україна займає 0,9 % загальної торгівлі ЄС, з оборотом у 2016 році – 29,6 млрд. євро. Експорт України до ЄС склав 13,1 млрд. євро в 2016 році. Основним експортом України є сировина (чавун, сталь, видобувна продукція, сільськогосподарська продукція), хімічна продукція та машини. Експорт ЄС до України (імпорт) склав понад 16,5 млрд. євро в 2016 році. Основний експорт ЄС до України (імпорт) – машини та транспортне обладнання, хімікати та промислові товари.

Загальна торгівля між ЄС та Україною за обсягами зросла на 27,1 % із січня по серпень 2017 року порівняно з січнем-серпнем 2016 року. За цей

період експорт з ЄС до України (імпорт) збільшився на 26,6 %, тоді як імпорт з ЄС до України (експорт) збільшився на 27,7 % [37].

Головною особливістю зовнішньої української стратегії є пріоритет військового захисту у зв'язку з військовими подіями на території України.

У 2017 році зовнішня політика України зосереджувалася на трьох пріоритетах, які були встановлені у 2015-2016 роках :

- забезпечення територіальної цілісності України;
- європейська цілісність та приєднання України до євроатлантичної цивілізаційної зони;
- створення міжнародної коаліції проти російської агресії.

Європейська діяльність у аналізованому році мала певні завдання, які вимагали постійної політичної підтримки. На першому місці стосовно виконання Угоди про асоціацію Європейського Союзу та запровадження безвізового режиму для громадян України. Введення безвізового режиму полегшило українцям подорожувати до держав-членів Європейського Союзу. Здійснення Угоди про асоціацію вимагає застосування нових форм стратегічного та довгострокового співробітництва між Україною та ЄС.

Відповідно до концепції Президента України Петра Порошенка майбутнє членство України в організації Північноатлантичної угоди (НАТО) повинно бути прийняте громадянами на референдумі. Сьогодні зовнішня політика України у євроатлантичній зоні є не лише пріоритетом для Президента, а й запровадження цивільного контролю над армією та стандартами НАТО – це повсякденне завдання. Більшість політичних діячів, що створюють зовнішню політику в 2017 році, як і в попередні роки, визначили США як ключового партнера та союзника України в зоні політичної, економічної та енергетичної безпеки. Особливу увагу було приділено інтенсифікації співпраці з Японією та Канадою, стратегічних відносин з Туреччиною та Азербайджаном, особливо в діяльності адміністрації Президента. Президент також висловив зацікавленість у

покращенні двосторонніх відносин з країнами Близького Сходу та Латинської Америки.

Уряд прийняв середньостроковий план зовнішньої політики на період до 2020 року. План демонструє необхідність наближення державного законодавства до норм ЄС та необхідності функціонування глибокої та складної зони вільної торгівлі між Україною та ЄС, а також збільшення міжнародної торгівлі та привабливості інвесторів. На парламентському рівні було прийнято ряд узгоджених політичних документів, що стосуються міжнародних відносин та двосторонніх відносин.

На думку експертів «Української Призми», найважливішими напрямками реалізації пріоритетів зовнішньої політики в 2017 році були : відносини з країнами-членами НАТО, США, Канадою, ЄС та її членами, Туреччиною, а також міжнародними організаціями, такими як ООН і Рада Європи, особливо в питаннях захисту прав людини.

Найбільш ефективним є співпраця України з США. Українська дипломатія була найактивнішою у цій галузі: «Щоб запобігти» українському питанню «перейти на протилежну сторону нової адміністрації США», Україна розширила інституційну співпрацю та активізувала діяльність у відносинах з США. В результаті чого 2017 рік став роком активного діалогу між країнами. Зусилля українських дипломатів в першу чергу спрямовані на продовження санкцій проти Російської Федерації, забезпечення гарантій безпеки та забезпечення оборонної зброї. Підтримка суверенітету та територіальної цілісності України залишається центральною темою високих обговорень.

Не відбулося кардинальних змін у політико-економічних відносинах між Україною та Росією, гібридна агресія РФ проти України перетворилася на одне з вимірів російської політики. Не знайшовши жодної впливової політичної сили в українській політиці, здатної виконувати функцію політичного партнерства, російська влада намагалася застосувати стратегії делегування до української держави за підтримки «проросійських» політиків



у західних країнах-партнерах України. Двосторонні міждержавні відносини залишаються на критично низькому рівні, принаймні в найближчому майбутньому не відчуватимуть перспективи. Незважаючи на посилену конфронтацію, дискримінаційну політику та її негативні наслідки, Росія залишається важливим торговим партнером і продовжує відігравати важливу роль для української економіки.

У 2017 році відносини між Україною та Польщею визначалися істотною дихотомією : збільшенням швидкості та масштабів співробітництва на всіх рівнях (співпраця у сфері безпеки, підтримка на міжнародних форумах, у сфері енергетики, підтримка реформ та гуманітарної допомоги), величезна кількість контактів у різних форматах та одночасно продовження сукупності конфліктів щодо історичної політики.

2017 рік показав, що брак уваги України до співпраці з Угорщиною може призвести до серйозної кризи в їх відносинах. Угорщина продовжувала свою політику щодо України, зосереджуючи увагу на підтримці інтересів угорських меншин у Закарпатській області.

У свою чергу, українські чиновники не змогли запобігти і повинні були реагувати на наслідки кризи. Головним досягненням українсько-угорських відносин була Угорщина, що зберігала свою офіційну позицію щодо збереження санкцій проти Російської Федерації, а також спрощення безвізового режиму між Україною та ЄС [38].

Окрім теоретичних засад пріоритетів зовнішньої торгівлі України, варто також здійснити аналіз даних з приводу різноманітних аспектів імпорту.

Динаміка обсягів імпорту зображена на рисунку Г.3. З рисунку Г.3 зрозуміло, що обсяги імпорту у посткризові роки (2009-2012 рр.) значно перевищували за обсяги останніх років, проте варто підкреслити наявність визначеної тенденції до зростання обсягів імпорту за 2016-2018 рр.. Це означає, що з кожним наступним роком підвищується рівень залежності країни від інших країн та від світової економічної системи в цілому.

Динаміка імпорتنих цін зображена на рисунку Г.4. З рисунку Г.4 зрозуміло, що з 2017 року розпочалася точно сформована тенденція до зростання імпорتنих цін. Це означає досить кардинальні зміни в стабільності економічного середовища світової економічної системи та створення підґрунть до чергових кризових подій.

І в такому разі Україна також буде знаходитися в центрі такого можливого повороту подій, адже з кожним роком Україна все більше і більше залежить від імпорту, а отже з кожним роком втрачає власну економічну міць.

Графік співвідношення обсягів українського експорту та імпорту відображений на рисунку Г.5, а географічна структура українського імпорту відображена на рисунку 2.1.

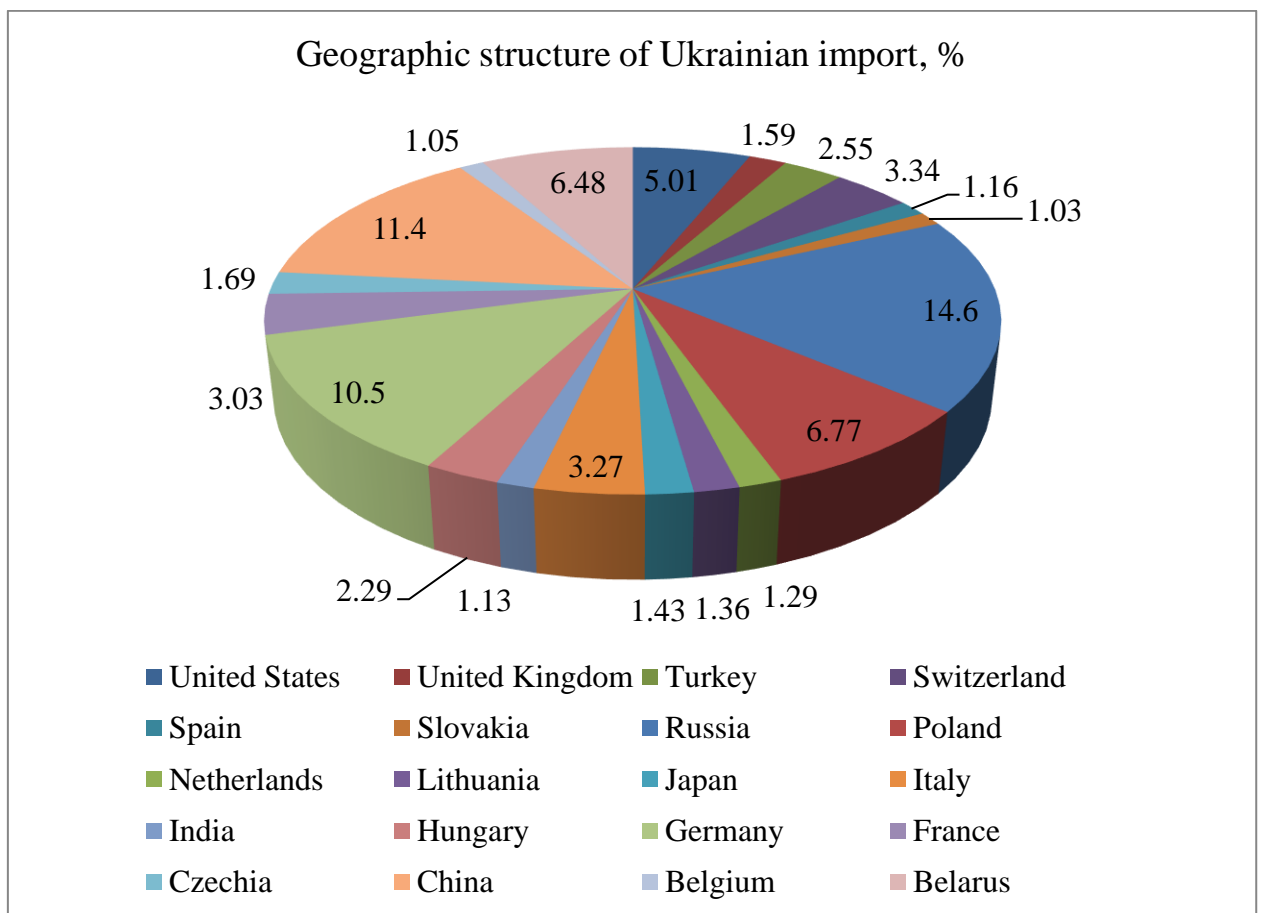


Рисунок 2.1 – Географічна структура імпорту України у 2017 р., % [42].

З рисунку 2.1 зрозуміло, що головними країнами-партнерами з імпорту для України є Російська Федерація (14,6 %), Китай (11,4 %), Німеччина (10,5 %), Польща (6,77 %), Білорусь (6,48 %), США (5,01 %), Швейцарія (3,34 %), Італія (3,27 %), Франція (3,03 %), Туреччина (2,55 %), Угорщина (2,29 %), Чехія (1,69 %), Великобританія (1,59 %), Японія (1,43 %), Литва (1,36 %), Нідерланди (1,29 %), Іспанія (1,16 %), Індія (1,13 %), Бельгія (1,05 %), Словачія (1,03 %). Головними факторами, що цьому сприяють є близькість територій та договірні відносини держав, що створюють найсприятливіші умови для зовнішньої торгівлі, вигідної для усіх держав.

Товарна структура українського імпорту відображена на рисунку 2.2.

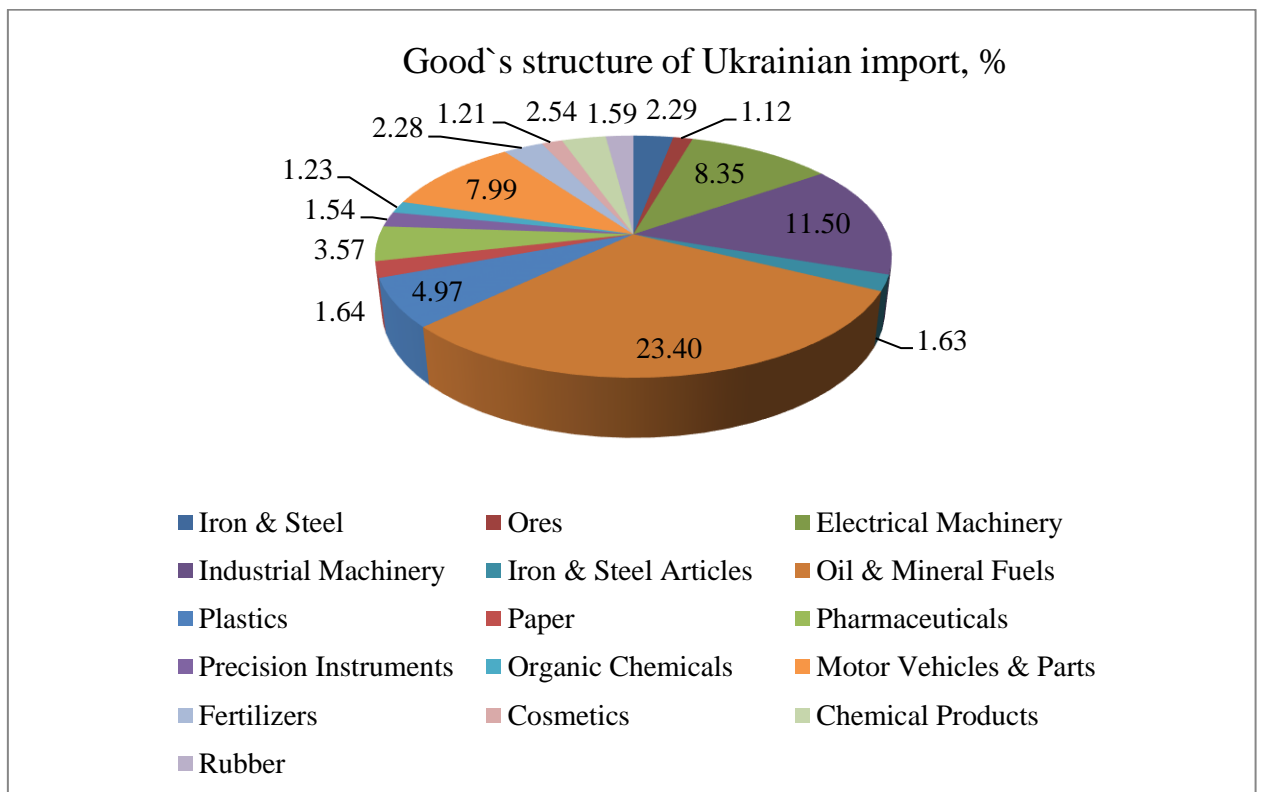


Рисунок 2.2 – Товарна структура імпорту України у 2017 р., % [42].

З рисунку 2.2 зрозуміло, що важливими імпортними групами товарів для України є нафта та мінеральне паливо (23,40 %), промислове устаткування (11,50 %), електричні машини (8,35 %), автомобілі та запчастини (7,99 %), пластмаси (4,97 %), фармацевтична продукція (3,57 %),

продукція хімічної галузі (2,54 %), чавун та сталь (2,29 %), добрива (2,28 %), папір (1,64 %), вироби із заліза та сталі (1,63 %), гума (1,59 %), прецизійні інструменти (1,54 %), органічні хімічні сполуки (1,23 %), косметика (1,21 %), руди (1,12 %). Стосовно товарної структури імпорту, то Україна імпортує ті товари, у яких спостерігається відсутність або недостатня наявність, яка вимагається українськими споживачами. Таким чином, складною проблемою для України виступає високий рівень залежності від імпортних складових, що результує у повну залежність від світової економічної системи.

Експорт українських товарів за I квартал 2018 року склав 11,4 млрд. доларів, що на 10 % більше, ніж у першому кварталі 2017 року, але на 25 % менше, ніж у I кварталі 2013 року. Сьогодні це парадокс, проте в найближчі роки неможливо підвищити експортні показники України до рівня 2013 року.

Імпорт України за I квартал 2018 р. склав 12,6 млрд. дол., що на 14 % більше, ніж у першому кварталі 2017 року, і на 29 % менше, ніж у I кварталі 2013 року. Так, дійсно, Україна скоротила купівлю енергетичних ресурсів, насамперед природного газу, у порівнянні з 2013 роком, проте не тому, що економіка України стала енергоефективною, а тому, що економіка просто «охолола» і почала вимагати менше енергоресурсів. Відповідно, попит на імпорт енергії знизився. Але це означає падіння рівня української промисловості.

Незважаючи на всі взаємні загрози та образи, Росія була і залишається головним торговельним партнером України цього року. Експорт України до Росії за I квартал 2018 року склав 853 мільйони доларів, що на 8 % менше, ніж у першому кварталі 2017 року. Але імпорт з Росії до України за I квартал 2018 року збільшився на 28 % у порівнянні з першою чвертю 2017 року. Ні, це не парадокс, а це пов'язано з вугіллям та хімічними продуктами. Україна цього року активно купувала вугілля та хімічну продукцію в Росії, а також машинобудівну продукцію, але не так активно. Для російських та українських олігархів торгівля була і буде прибутковою.

На другому місці щодо важливості українського експорту в I кварталі 2018 року варто відзначити Польщу. Експорт товарів з України до Польщі склав 816 мільйонів доларів. Рівень Росії ще не подолано, але ... Цілком можливо, що цього року Польща займе місце Російської Федерації серед основних покупців українського експорту. Це дійсно стане ударом щодо самооцінки окремих політиків і створить певний резонанс в українській економіці. Дійсно, Польща є однією з небагатьох країн ЄС, економіка якої почала тісніше співпрацювати з українською економікою після підписання Угоди про асоціацію з ЄС. За I квартал 2018 року експорт України до Польщі збільшився на 29 % у порівнянні з першим кварталом 2013 року, до підписання Угоди про асоціацію з ЄС. Це вже не парадокс, а реальність. Продає Україна до Польщі залізну руду, прокат чорних металів, деревину, меблі і навіть гриби та мед. Хоча Польща погано купує українську їжу, але руда хороша. Виробнича співпраця також розвивається. Тому частина експорту з України до Польщі – це виробництво машин, точніше, підшипники, дроти та побутова техніка, зібрані з запасних частин, отриманих з ЄС. Якщо раніше Польща називалася «ученицею ЄС», то тепер Україну можна назвати «учнем Польщі».

Третє місце серед основних покупців українського експорту належить Італії, а четверте місце – Туреччині. І Італія, і Туреччина купують продукти української металургії, переважно напівфабрикати з чорних металів.

На п'ятому місці – Індія, яка експортує соняшникову олію, що є основним експортним товаром України в I кварталі 2018 року. У загальному обсязі українського експорту за I квартал 2018 року частка соняшnikової олії становить 9,3 %. Кукурудза знаходиться на другому місці українського експорту. Її у великих обсягах купує Іспанія та Голландія. На третьому місці знаходяться напівфабрикати чорної металургії. Україна на світовому ринку – це постачальник зерна та чорних металів, саме це забезпечує формування нашого експорту. Отже, очевидна відповідь на питання, які сектори повинні розвивати економіку України для успішного зростання валового

внутрішнього продукту (ВВП) та доходів економіки. Це – аграрна продукція та чорні метали, з якими Україна завойовує світовий ринок.

Зрозуміло, що перша чверть це лише початок року. Але початок року багато в чому показує запас міцності та напрямок руху. Швидше за все, до кінця року буде помічено невелике зростання українського експорту. І якщо український уряд не займатиметься політизацією, а економікою, і, нарешті, розуміє, що за допомогою Угоди про асоціацію з ЄС можна отримувати доходи, а не тільки брати позики з боку ЄС – це можливо фактично збільшити експорт з України не тільки до Польщі, а й до інших країн ЄС. Досвід Польщі показав, що можливо виграти за рахунок асоціацій з ЄС, але це залежить від того, як країна працює, а не створює казки про європейську інтеграцію. Економіка більш прагматична і вимагає реальних дій, а не фантазій та міфів. Україна ще через десятиліття навряд чи продасть автомобілі для ЄС, але виробництво та продаж компонентів для німецьких та французьких автомобілів є можливою реальністю, і це може бути хорошим напрямком бізнесу [43].

## 2.2 Практична реалізація стратегії управління імпортними операціями української економіки на прикладі приватного виробничого підприємства (ПВП) «Вибір»

Раніше розглядавсья макрорівень – держава. Тепер на прикладі окремого підприємства (одиниці макрорівня) спробуємо визначити особливості управління імпортними операціями. Розглядатиметься ПВП «Вибір» як діючий суб`єкт господарської діяльності, що займається імпортом комбикормів та постачає їх для українських споживачів. Ієрархічна структура ПВП «Вибір» відображена на рисунку 2.3.

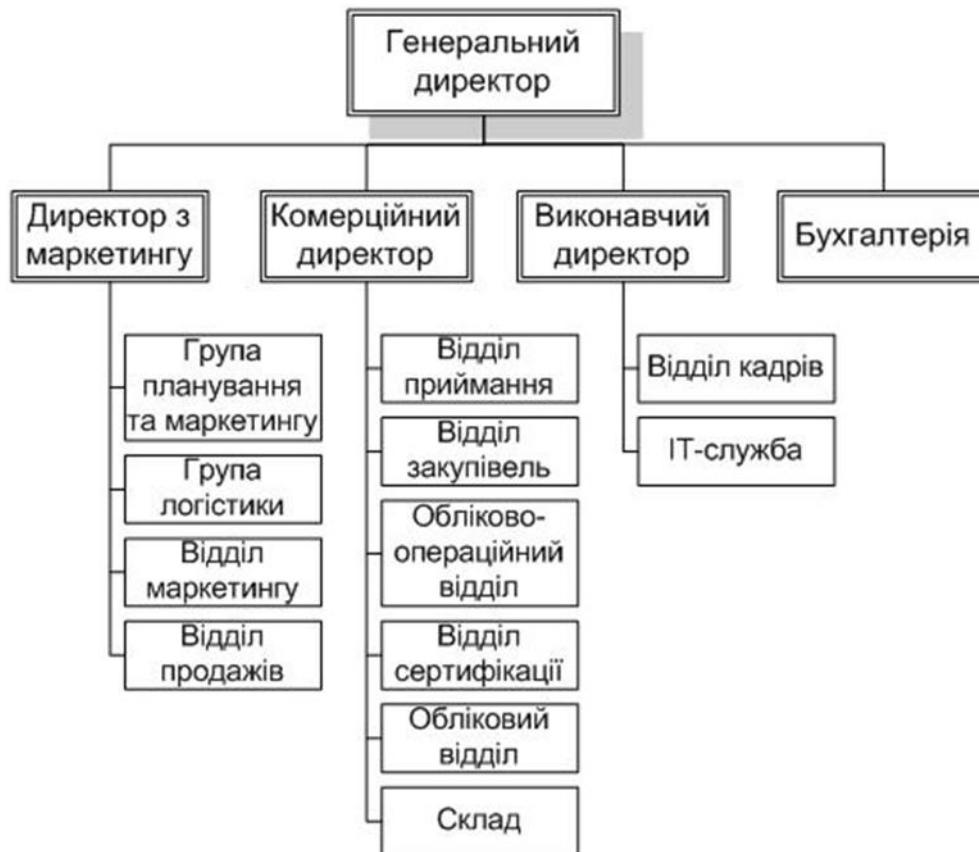


Рисунок 2.3 – Ієрархічна структура ПВП «Вибір» [43].

З рисунку 2.3 очевидно наявність лінійного підпорядкування та функціональних орієнтирів діяльності.

Важливими показниками господарської діяльності є обсяг статутного капіталу – 3, 2 млн. грн., активи – 22 млн. грн., зобов'язання – 12 млн. грн., виручка – 120 млн. грн..

Не менш важливим завданням є дослідження положення фірми на ринку, тобто ринкового огляду. Перший показник – скоригований індекс ринкової потужності компанії, що відображений на рисунку Г.6. Згідно з рисунком Г.6 для компанії характерним є змінна динаміка ринкової потужності (упродовж 2013 -2015 рр. спостерігалася тенденція до зменшення показника, а в період 2015-2017 рр. – навпаки зростаюча). За величиною показника можна сказати про досить високу ринкову потужність. Оскільки показники компанії коливаються в масштабі 3-4, що означає близькість до максимальної ринкової потужності.

Аналіз показника частки у секторі відображений на рисунку Г.7. Згідно з рисунком Г.7 компанія займає досить невелику частку сектору (близько 0 %). Упродовж 2013-2015 рр. та 2016-2017 рр. ситуація з цим показником була стабільною та знаходилася на рівні 0 % та 0,01 % відповідно. Лише упродовж 2015-2016 рр. спостерігалось зростання відповідного показника. Це означає, що компанія тільки розвивається у секторі та є досить молодою.

Аналіз показника частки ринку відображений на рисунку Г.8. З рисунку Г.8 зрозуміло, що упродовж аналізованого періоду частка ринку компанії значно зросла з показника, близького до 0 % до показника, що перевищує 0,20 % (0,24 %), що означає досить серйозний прорив на ринку та високу швидкість освоєння ринку.

Аналіз показника місце компанії в секторі відображений на рисунку Г.9. З рисунку Г.9 зрозуміло, що компанії за аналізований період вдалося підняти позицію в секторі з 2472 місця на рівень показника, що менший за рівень 1854 (1616). Особливість цього показника полягає в тому, що чим менша цифра, тим більшою є компанія. Це означає, що компанія зросла за визначений період.

Аналіз показника місце компанії на ринку відображений на рисунку Г.10. З рисунку Г.10 зрозуміло, що компанії за аналізований період вдалося підняти позицію на ринку з 383 місця на рівень показника 45. Особливість цього показника полягає в тому, що чим менша цифра, тим більшою є компанія. Це означає, що компанія зросла за визначений період.

ПВП «Вибір» виходить на зовнішні ринки та здійснює імпорт досить великої кількості кормових добавок.

Монокальційфосфат (22,7 %) – специфічний білий гранулят, добре розчинний у воді і цитрат амонію, що характеризується середньою гігроскопічністю, є незамінним джерелом фосфору і кальцію для сільськогосподарських тварин на всіх стадіях розвитку.

L-Лізин моногідрохлорид (98-99 %) сприяє інтенсивному засвоєнню кормів і активному росту тварин. В основному він необхідний тваринам з



однокамерним шлунком – птахам і свиням. Використання лізину дозволяє збільшити приріст тварин і птиці на 10 – 30 %, підвищити надої молока на 12 %, – збільшити несучість курей на 10%. У всіх раціонах, які звичайно застосовуються в свинарстві, лізин за важливістю випереджає інші амінокислоти.

L-Лізин сульфат (98,5 %) покращує процеси травлення, допомагає збільшити біологічну цінність харчового рослинного білка і раціону в цілому, каталізує процеси ферментативних перетворень, бере участь в обміні білків і вуглеводів, знижує вміст тригліцеридів в сироватці крові, сприяє абсорбції кальцію і підтримує баланс азоту в організмі. Бере участь у виробництві антитіл, гормонів і ферментів, сприяє утворенню колагену і відновлення тканин, служить джерелом енергії, стимулює в організмі синтез білка, зростання і формування кісток, стимулює поділ клітин і синтез.

DL-Метіонін (99 %) бере участь в утворенні серину, цистину і холіну, необхідних для росту і розмноження еритроцитів, формування пера у птиці, перешкоджає жировому переродженню печінки.

При зміні пера у несучок різко зростає потреба в метіоніні. При нестачі метіоніну в організмі тварин і птахів спостерігається втрата апетиту, анемія, атрофія мускулатури, ожиріння печінки, порушення функції нирок, зниження заплідненості, зниження швидкості росту молодняку і продуктивності дорослої птиці, порушення оперення і оперяємості у птахів (скуповжене пір'я, їх матовість, ламкість і випадання). Внаслідок цього спостерігається низька ефективність використання кормів. Сповільнюється утворення яєчного білка і, відповідно, знижується маса яєць. Відзначається порушення ліпідного обміну, що характеризується жировою інфільтрацією і дистрофією печінки. При одночасному нестачі вітаміну Е дефіцит метіоніну призводить до розвитку м'язової дистрофії у курчат і дерматиту ніг.

DL-Метіонін (99 %) – кристалічний порошок від світло-жовтого, сірого до світло-коричневого кольору, що добре розчинний у розведених мінеральних кислотах, їдких лугах і аміаку, важко розчинний у воді.

Холін є водорозчинний вітамін групи В (вітамін В4, лурідін), який виконує три основні функції : як складовий компонент фосфоліпідів, стимулює обмінні процеси всередині клітини, покращує транспорт і синтез жирів; є попередником ацетилхоліну, найважливішого нейромедіатора-передавача нервового імпульсу; бере участь в синтезі амінокислоти метіонін, де є постачальником метильних груп.

Незважаючи на те, що холін присутній практично у всіх кормових добавках, його необхідно додатково вводити в кормовий раціон для задоволення потреби тварин, а також для нормалізації показників росту.

Соеве борошно, що отримується з відходів при добуванні соєвого масла, є джерелом високоякісного легкозасвоюваного білка, який може служити економічно ефективною заміною білків плазми і молока в стартових кормах для поросят. Проведення відлучення поросят без ускладнень – це ключовий момент для успішного розведення свиней.

Цей продукт можна використовувати в якості альтернативи молочному білку і рибного борошна в стартерних кормах для поросят, адже воно має тривалий термін зберігання; високий вміст білкового азоту, що приводить до низького виділенню азоту; низький вміст фосфору; відсутність біогенних амінів, діоксину і патогенів.

Рибне борошно – це незамінна кормова добавка, що застосовується в птахівництві, тваринництві, рибному господарстві; при відгодівлі хутрового звіра, а також для постачання рослинних кормів протеїном.

Рибне борошно – цінний компонент комбикормів і один з кращих джерел білків тваринного походження, в якому міститься максимальна кількість елементів, необхідних для здоров'я і розвитку тварин : високоякісний білок тваринного походження; жирні кислоти; незамінні амінокислоти : метіонін, цистин, лізин, треонін і триптофан; комплекс вітамінів групи В, а також холін, біотин, вітаміни В12, А і Д; мінерали.

Рибне борошно засвоюється організмом тварин і птиці на 90-97 %, це кращий показник серед джерел протеїну в комбикормах [45].

Для кожного з видів продукції в імпортному комплексі важливими є показники динаміки обсягів імпорту, зміни цін та географічної структури імпорту.

Аналіз динаміки обсягів імпорту основних комбікормів ПВП «Вибір» відображений на рисунку 2.4.

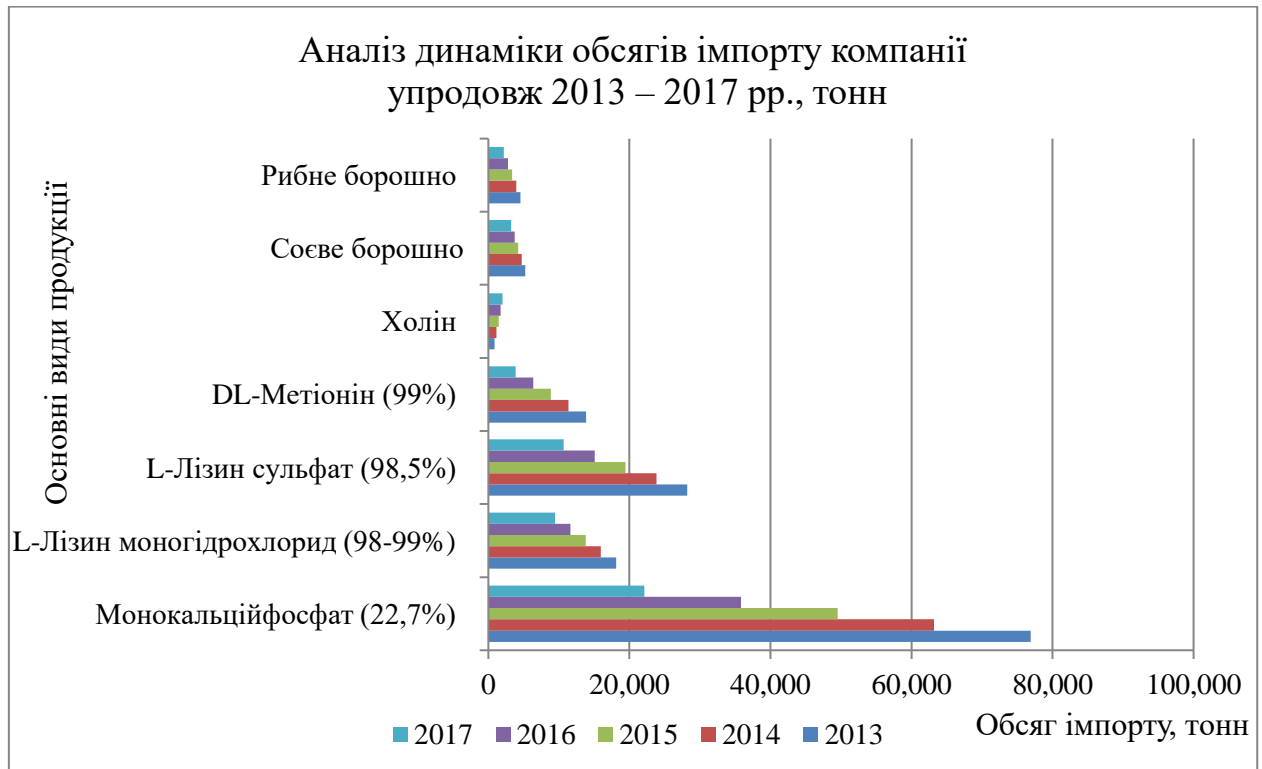


Рисунок 2.4 – Аналіз динаміки обсягів імпорту компанії упродовж 2013 – 2017 рр., тонн [45].

З рисунку 2.4 зрозуміло, що серед провідних комбікормів фірми можна виділити 4 комбікорми, у яких спостерігалися значні перебої в постачанням упродовж останніх двох років. Це пов'язано з падінням попиту на ці комбікорми. Проте, тим не менш, лише три з семи вищеперерахованих (холін, рибне борошно, соєве борошно) мають незначні обсяги змін імпорту, що свідчить про наявність певної стабільності. Але, взагалі, компанії варто звернути увагу на нестабільність попиту, здійснити моніторинг ситуації та виробити антикризовий план дій.

Аналіз динаміки темпів зростання цін імпорту основних комбикормів ПВП «Вибір» відображений на рисунку 2.5.

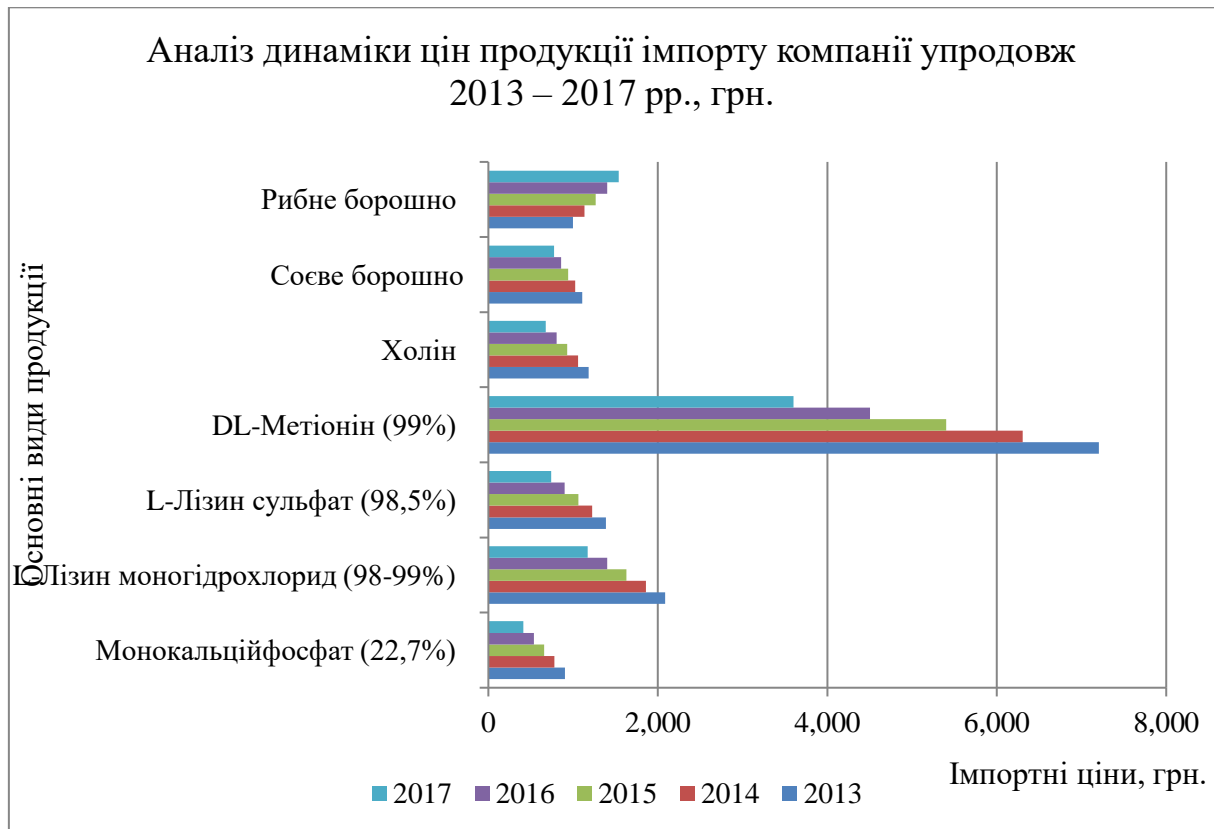


Рисунок 2.5 – Аналіз динаміки цін продукції імпорту компанії упродовж 2013 – 2017 рр., грн. [45].

З рисунку 2.5 зрозуміло, що спостерігається спадна динаміка цін на основні види продукції імпорту компанії, окрім рибного борошна. На рибне борошно ціна навпаки збільшилася. Дійсно економічні закони зміни ціни спрацювали тільки на два комбикорми (холін та рибне борошно). Для холіну зменшення ціни призвело невеликого збільшення обсягів імпорту (падіння ціни призводить до більшої інтенсивності покупок). Для рибного борошна збільшення ціни призвело до зменшення обсягів імпорту продукції (зростання ціни призводить до падіння інтенсивності покупок). Для всіх решти комбикормів падіння ціни викликало зворотній ефект зменшення обсягів імпорту. Тобто, з аналізу рисунків 2.4 та 2.5 можна остаточно зробити

висновок, що обсяги імпорту змінилися під впливом виключно фактору попиту в більшій мірі, не зважаючи на зміну ціни.

Аналіз географічної структури імпорту основних комбікормів ПВП «Вибір» відображений на рисунку 2.6.

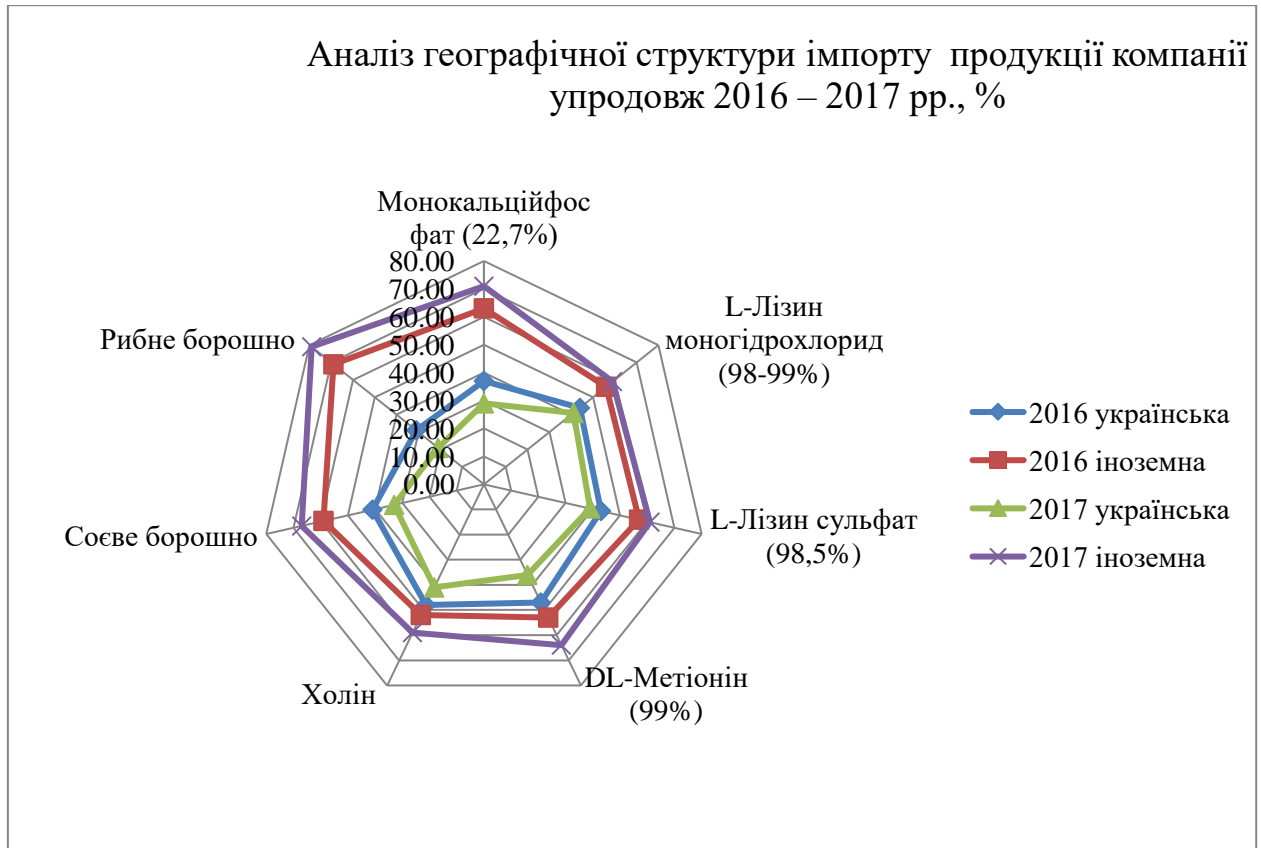


Рисунок 2.6 – Аналіз географічної структури імпорту продукції компанії упродовж 2016 – 2017 рр., % [45].

З рисунку 2.6 зрозуміло, що компанія більш ніж на 50 % орієнтується на іноземну продукцію, причому з кожним роком частка іноземної продукції в обсягах імпорту компанії зростає. Наявний великий розрив у % української та іноземної продукції свідчить про неможливість перемоги в конкуренції між українськими та іноземними виробниками. Компанія може переглянути умови взаємодії з контрагентами українськими та іноземними та отримати вигоду від переорієнтації на іноземні товаровиробники.

### 2.3 Існуючі проблеми реалізації імпортової стратегії української економіки та системи управління імпортними операціями на ПВП «Вибір»

Проблеми макро- та макrorівня з одного боку мають вивчатися різнопланово, проте в цьому конкретному випадку вони виступають в цілому взаємопов'язано системою проблем, а тому і мають вирішуватися також системно.

Підписання торгівельної угоди між Україною та країнами ЄС призвело до взаємного відкриття торгівельних кордонів та сприяння торгівлі між країнами. Це у свою чергу забезпечило спрощення купівлі європейських товарів, проте створило складнощі для конкурентоздатності українських товарів :

– Європа славиться високим рівнем сертифікації продукції, наглядом та контролем за дотриманням якості та відповідно досить високими цінами. Невідповідність сертифікатам якості призводить до відмови у прийнятті товарів на митну територію країни та передачі європейському імпортеру. Європа славиться високим рівнем органічної продукції на ринку чи товарами, що створені на основі органічних компонентів. З іншого боку товари належної якості є дорогими. Різниця в цінах на прикладі ряду товарів відображені на рисунку Г.11. З рисунку Г.11 очевидно, що ціни в Європі вищі за українські. З метою уникнення демпінгу при виході українських товарів на європейський ринок, ціни мають знаходитися приблизно на одному ж рівні. А це означає необхідність підняття цін на внутрішньому ринку, що спричиняє проблему – необґрунтоване підвищення цін на товари на внутрішньому ринку при стабільності збереження заробітніх плат та відповідне збідніння населення [46, С. 168].

– Нестабільність показників розвитку української економічної системи є однією з проблем. Ця проблема більшою мірою пов'язана із досить активними військовими діями на території України. Як результат, відповідь

на військові дії проявляється у перекритті кордонів для взаємної торгівлі товарів за допомогою відкритих чи прихованих методів обмеження торгівлі. Здавна Російська Федерація перебувала у рейтингу топ-п`яти основних торговельних партнерів України. Сучасна економічна ситуація змушує здійснювати раптову економічну перебудову географічної структури торгівлі України. Все це результує в нестабільність цін, рівня зайнятості, чисельності населення, чисельності мігрантів, коливання курсів валют, інвестиційної привабливості країни тощо. Отже, результатом всього цього є повнісінький злам української економічної системи [47, С. 59].

– Оцінюючи стабільність внутрішнього фінансового ринку, варто відзначити, що низька частка України у світовій фінансовій системі робить її фінансовий ринок в безпеці від транснаціональних фінансових спекулянтів, але створює постійну загрозу для фінансової стійкості національних фінансів та погіршення фінансового становища українського спільного акціонерного товариства. Гострі питання про те, як захистити національну економіку від ризику відтоку іноземного капіталу у формі репатріації прибутку або «втечі» короткострокових активів за кордон через зменшення довіри до внутрішньої економічної політики. Нестабільність економічного становища у свою чергу стає причиною зменшення інвестиційної привабливості України та причиною перегляду кредитних відносин для України. Отже, нестабільність фінансового становища та величезна залежність від іноземних кредиторів є наступною проблемою зовнішньоекономічної політики України [48, С. 126–127].

– Встановлені ЄС квоти на експорт Українських товарів обмежують обсяги експорту. А тому виникає ситуація неповної реалізації експорту, недостачі коштів, обмеженого бюджету на імпорт та звернення до зовнішніх кредиторів. Україна ще не здатна повною мірою орієнтуватися тільки на Європу, їй необхідно розвивати географію зовнішніх зв'язків задля врегулювання співвідношення експорт-імпорт.

– Ще однією проблемою можна назвати законодавчі прогалини. У порівнянні з європейським законодавством, в Україні закони обтяжуються особливостями української ментальності – корупцією, що сприяє зниженню їх ефективності, що у свою чергу збільшує відсоток тонізації економіки [49, С. 8].

– Негативний торговельний баланс, що продовжує поглиблюватися упродовж останніх років є ще однією проблемою. Це означає, що країна споживає більше, ніж заробляє. Це у свою чергу викликає повну залежність економіки від інших країн та спричиняє колесо кризових ситуацій [50].

– Кризова мінливість розвитку банківського сектору. За даними Міжнародного валютного фонду (МВФ), майже 90 неплатоспроможних банків, що становить понад 50 % банківської системи, здійснили банкрутство. Однак додаткові заходи є необхідними, включаючи сильніші зусилля, спрямовані на оцінку рівня кредитоздатності суб'єктів та проведення постійного моніторингу ситуації [51].

Зрозуміло, що мікро- та макросередовище взаємопов'язані, а це означає, що навіть проблеми формуватимуться одні з інших. На тлі проблем імпортного комплексу України варто виділити проблеми ПВП «Вибір» та інших підприємств комбікормової галузі :

– Виробництво комбікормів є досить ресурсномістким та інноваційно орієнтованим. Кризові явища української економіки упродовж останніх років спричинило бідність ресурсної бази та моральне старіння технологічного обладнання. Відсутність факторної бази або недостатня наявність стає причиною досить активного імпорту та відповідно високого рівня залежності від іноземних постачальників. Отже, підприємства комбікормової галузі повністю або частково управляються сучасними тенденціями економіки та зовнішньоекономічними політиками країн.

– З іншого боку комбікормова галузь як складова частина АПК має досить чудову шанси для розвитку, адже корми мають величезне значення для розвитку тваринництва, здавна популярного в Україні. Єдиним



завданням для вітчизняних комбікормових підприємств стає вихід на зовнішні ринки, що означає гласність та прозорість діяльності. Це можливо за умов реєстрації на світових фондових біржах. Це у свою чергу вимагає легалізації та відмови від тіньової діяльності. Українські підприємства просто не в змозі відповідати вимогам сучасних запитів світових бірж, а тому це спричиняє масові злиття та поглинання (утворення типових моделей транснаціональних корпорацій (ТНК)), що спричиняють складність управління через дублювання повноважень відділів та складність фінансового управління (поєднання національного та іноземного капіталу) та формування залежності від іноземних інвестицій [52].

– Інтеграційні тренди також впливають на чисельність підприємств АПК. Вони загострюють конкуренцію серед середніх, малих та великих підприємств, в результаті чого малі та середні фірми банкрутують та йдуть з ринку. У свою чергу підприємства АПК створюють попит на корми, а тому відбувається значне зниження попиту на корми, що у свою чергу загострює співвідношення «ціна-якість-потреба» для кожного підприємства комбікормової галузі. Ідея зменшення ціни на продукцію вимагає зменшення собівартості продукції, що означає часткове зменшення або відмова від дороговартісних складових та зміни іноземних постачальників на більш дешевих. Від цього страждає якість продукції та стан розвитку галузі. Неповнорационні корми не мають успішної реалізації на внутрішньому ринку. Тоді постає необхідність реалізації за кордоном. Проте, однозначно українські комбікорми програють перед європейськими, а особливо на тлі зміни українського зовнішньополітичного орієнтиру з Країн СНД на країни ЄС. Отже, вітчизняні виробники стикаються з проблемою нереалізованості товару та неліквідності активів. А українські імпортери стикаються з проблемами імпоротної залежності від іноземних постачальників, високої ціни (у зв'язку з девальвацією національної валюти) та складності повної реалізації продукції [53].

– Важливою проблемою для підприємств є питання екологічності. Стратегія орієнтації на країни ЄС визначає необхідність відповідності продукції комбікормової галузі міжнародним стандартам. А тому вітчизняні підприємства зобов'язані запозичувати дороговартісне устаткування та реалізовувати практику обміну міжнародним технологічним досвідом. Це збільшує витрати підприємств, що збільшує ціну продукцію задля уникнення демпінгу при виході на європейський ринок (не маючи гарантії успішної реалізації продукції) з одного боку, а з іншого – втрата конкурентоздатності серед підприємств внутрішнього ринку. Отже, головний ризик – втрата попиту у зв'язку з високою ціновою політикою [54, С. 14].

– Складність вищеперерахованих умов визначає необхідність розвитку комбікормових імпортерів, що здійснюють купівлю готових кормів або сировинних добавок за порівняно низькими цінами. Це у свою чергу знижує якість продукції та 100 % та повнораціонність кормів [55, С. 2; 56, С. 223].

Висновки до розділу 2: Практичні аспекти особливостей зовнішньоекономічних пріоритетів України актуально пов'язані із військовими подіями, що мають місце на Україні. Історично сформувалася для України ситуація різнопланового вибору орієнтації на країни ЄС чи на країни СНД, адже поєднання цих стратегій неможливе. Останні події із цього вибору просто викреслили Росію, а тому вибір було автоматично зроблено і оголошено – курс на ЄС. Проте перервати відносини із партнером у більшій частині зовнішньоторговельних відносинах не передбачається таким простим завданням, а обсяги торгівлі із країнами ЄС не можуть стати певним компенсаційним варіантом. Отже, сучасна ситуація стає досить актуальною передумовою задля актуалізації імпортних відносин. Для України зараз це є лише одним виходом для того, щоб якимось пережити сумні події. Ситуація на макрорівні також впливає на макрорівень – рівень підприємств. Військові події спричиняють нестабільність економічної ситуації та падіння провідних показників економічного розвитку, а тому українські компанії перестають

бути бажаними партнерами для експорту, проте актуальним залишається питання імпорту, що дає іншим країнам розвиток промисловості, а в Україні навпаки його занепад. Типовим представником промислового підприємства є ПВП «Вибір», у статистиці якої виявляється досить загрозлива тенденція до зменшення обсягів попиту на продукцію цього підприємства. ПВП «Вибір» є досить відомим українським імпортером світових комбікормів. Сучасна ситуація в Україні створює економічну нестабільність, а тому виникає необхідність реалізації ефективного імпорту. Проте, клієнтами компанії виступають українські підприємства, що також залишаються чутливими до змін зовнішнього середовища, нестабільність якого передається і компаніям. Економічні складнощі компаній проявляються в оптимізаційних діяльностях підприємства, а в першу чергу шляхом зменшення витрат. Це означає введення досить жорсткого режиму економії, що визначається обмеженням або відмовою від імпортних комбікормів та заміною їх вітчизняними. Про якість продукції мови тепер не йде, а найголовніше – втриматися на ринку та не збанкрутіти.

## РОЗДІЛ 3 ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ІМПОРТНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ ТА ПВП «ВИБІР»

### 3.1 Напрями вдосконалення зовнішньоекономічної політики України стосовно імпорту

Питання управління імпортом стають все більш і більш актуальними упродовж останнього часу. Це пов'язано з тим, що обрана стратегія прямо впливатиме на ефективність зовнішньоекономічної політики України, а також на продуктивність експортно-імпортного потенціалу. Україна знаходиться перед досить популярним вибором : більше імпортувати чи впроваджувати стратегію імпортозаміщення. Очевидно, що вибір більше імпортувати призводить виключно до збільшення витрат на імпорт та збідніння національної економіки.

Іншу альтернативу варто детально розглянути. Імпортозаміщення – скорочення обсягів імпорту певної продукції шляхом налагодження її національного виробництва, що у свою чергу результує в розвиток місцевих виробників, модернізацію, активізацію інноваційної діяльності й розширення внутрішнього ринку. Стратегія імпортозаміщення не є новим словом у розвитку економіки. Її намагалися реалізувати стосовно фармацевтичної продукції упродовж 2003-2011 рр. [57,58].

Відтак, ця стратегія реалізується також упродовж останніх років. Вже аж третій рік пройшов з часу початку подолання залежності оборонної промисловості від імпортової продукції. Ця стратегія була запроваджена на ті групи продукції, яка повністю чи частково була зупинена через участь Росії у військових діях на території України. Міністерство економічної торгівлі та розвитку (Мінекономрозвитку) подало ідею створення Загальнонаціонального реєстру імпортозаміщення й кооперації. За планом у ньому збереться вся інформація про імпортовану продукцію, яку варто

замінити на українську. Це допоможе підприємствам швидше дізнаватися про потреби один одного та швидше заводити ділові зв'язки [59].

Україна у своєму розвитку застосовує досвід інших країн. І у випадку стратегії імпортозаміщення Україна також звернулася до досвіду своїх колег. Конкретними виявами політики імпортозаміщення коректно відносити досвід країн, які застосовували на додачу до іншого інструментарію зовнішньоекономічної політики (чи навіть замість нього) цілеспрямовані засоби внутрішньої економічної політики :

- вимоги стосовно частки комплектуючих вітчизняного виробництва у товарі (прикладом є Австралія, де законодавчо було прийнято вимогу – 85% комплектуючих автомобілів має бути продукцією внутрішнього виробництва, чи Китай, де надання преференцій підприємствам у спеціальних (вільних) економічних зонах чітко пов'язується із розширенням використання місцевих комплектуючих);

- розміщення державного замовлення й проведення державних закупівель передусім на товари вітчизняного виробництва (зокрема такий засіб (інструмент) був використаний у повоєнні десятиріччя у Франції та Італії, Китаї);

- пряме державне інвестування у пріоритетні галузі економіки, які потребують розвитку (Франція, Італія, Китай), чи використання механізмів субсидованого кредитування приватних інвестицій у такі галузі (Японія 50 - 60-х років ХХ ст., Південна Корея, Тайвань, країни Латинської Америки);

- диференціація правового поля залежно від участі підприємств у імпортозаміщуючих або імпортних операціях (У Бразилії донедавна активно використовували «закон подібного», відповідно до якого компанії, які імпортували товари, аналоги яких вироблялися в країні, позбавлялися права доступу до державних кредитів, податкових привілеїв і права на участь в реалізації державних замовлень.);

– додаткові адміністративні обмеження імпорту й умовність надання дозволів на імпорт (В Індії увесь імпорт вимагав ліцензування, причому для отримання ліцензії підприємствам було необхідно надати листа від усіх потенційних виробників товару, де б зазначалося, чому вони не можуть задовольнити вказану специфікацію; в Колумбії дозвіл на імпорт сталі високого гатунку надавався тільки після придбання покупцем визначеного обсягу металопрокату, який вироблявся на колумбійських заводах.) [60].

Варто сказати, що у плануванні зовнішньоекономічної політики завжди оголошувалося про реалізацію системного підходу у запровадженні політики імпортозаміщення, проте на практиці все зводилося тільки до митно-тарифних заходів регулювання. Отже, системний підхід у цій політиці так і не був використаний [61, С. 36].

Це можна підтвердити також аналізом товарів, що Україна імпортує, що відображено на рисунку Г.12. З рисунку Г.12 зрозуміло, що основними групами імпорту товарів є товари машинобудування, легкої, харчової промисловості. Всі ці галузі на досить високому рівні розвинуті в Україні. Це означає, що Україна цілком має змогу виробляти ці товари, проте обирає шлях імпорту. Отже, це означає досить низький рівень ефективності управління імпортом. Проте, задля системного запровадження стратегії імпортозаміщення, варто розглянути з усіх аспектів деталі системи управління імпортом, що відображені в таблиці 3.1.

Таблиця 3.1 – Свот-аналіз системи управління імпортом

Зовнішнє середовище	Можливості	Загрози
	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Застосування іноземного досвіду для успішної реалізації державного регулювання ЗЕД через кількісні бар'єри.</li> <li>– Уніфікація правил й створення спільних норм використання кількісних засобів в межах інтеграційного угруповання або серед дипломатичних партнерів.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Неприйняття використання Україною кількісних обмежень міжнародною спільнотою, в тому числі СОТ.</li> <li>– Зниження попиту на українську продукцію у зв'язку із загостренням цінової конкуренції.</li> <li>– Неочікувані зміни цінової кон'юнктури та посилення дії політики протекціонізму країн-партнерів України.</li> </ul>

## Продовження таблиці 3.1

Внутрішн	Сильні сторони	Слабкі сторони
є середовище	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Існування досвіду використання кількісних обмежень.</li> <li>– Наявність законодавчого регулювання використання кількісних обмежень.</li> <li>– Конкурентні переваги цінового аспекту виробництва металів, хімічної продукції, сільськогосподарської продукції.</li> <li>– Багатство сировинними ресурсами та дешевою робочою силою, що надає порівняльні переваги.</li> <li>– Вигідність географічного та транспортного положення.</li> <li>– Ненасиченість внутрішнього споживчого ринку.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Відсутність системи контролю про застосування кількісних заходів.</li> <li>– Законодавчі прогалини системи кількісних обмежень.</li> <li>– Недостатній рівень прозорості під час розподілу квот, видачі ліцензій.</li> <li>– Відсутність чітко сформованої торговельної стратегії.</li> <li>– Підпорядкування торговельної політики короткостроковим цілям та відсутність стратегії.</li> <li>– Уникнення оподаткування імпоротної діяльності («сірий імпорт»).</li> <li>– Неготовність суб`єктів ЗЕД до ефективного зовнішньоекономічного партнерства.</li> <li>– Постійне повернення кризових явищ, прогресуючий дефіцит платіжного балансу.</li> </ul>

Отже, можна сказати, по те, що Україна володіє досить сильними теоретичними засадами для ефективного управління імпортом, проте існує ряд ризиків та загроз, що зводить теоретичну базу нанівець. Успіх управління імпортом можна виявити лише тоді, коли імпортна стратегія буде обмежена у впливі загроз та негативних факторів. Це свідчитиме про початок системності запровадження імпортозаміщувальної стратегії. Інший варіант полягає у збереженні обсягів імпорту на сталому рівні, проте в даному випадку важливою вимогою має бути швидке зростання експортного потенціалу задля врегулювання дефіцитів платіжного балансу та початку вирішення проблем із зовнішньою заборгованістю України.

### 3.2 Напрями покращення системи управління імпортом на ПВП «Вибір»

Для оцінки конкурентоздатності ПВП «Вибір» варто використати аналіз за допомогою матриці Бостонської консалтингової групи (БКГ), що була розроблена в 60-х роках ХХ ст. [63].

Матриця БКГ або «матриця зростання» – метод, що дозволяє оцінити позиції підприємства на основі комбінації значень двох показників : темпів зростання ринку, на якому діє підприємство, та відносної ринкової частки кожного підприємства [64].

Темп зростання ринку – показник, що відповідає річним темпом приросту попиту на конкретний продукт компанії. Відносна частка ринку – відношення обсягів реалізації визначеного продукту до обсягів реалізації конкурента [65]. Матриця БКГ відображена на рисунку Г.13.

В матриці БКГ утворюються такі сегменти – «зірки» (мають лідерську позицію та швидко розвиваються в галузі), «важкі діти» (мають досить швидкі темпи розвитку, проте ще не заслужили значний попит споживачів), «дійні корови» (мають важливе значення для стабільної галузі), «собаки» (не мають значного розвитку та авторитету серед споживачів) [67].

Відповідно для кожного сегменту матриці БКГ розробляється власна стратегія – система організаційно-економічних заходів для досягнення довгострокових цілей підприємства [68, С. 63–64].

Виділяють такі стратегії :

- стратегія «збільшення частки ринку» (притаманна для «зірок» та спрямована на утримання, подальше збільшення та оптимізацію частки ринку);
- стратегія «збереження частки ринку» (притаманна для «дійних корів» та спрямована на збільшення та забезпечення стабільності частки ринку);



– стратегія «збирання врожаю» (притаманна для «знаків питання» та спрямована на отримання прибутку в короткостроковому періоді за рахунок скорочення частки ринку);

– стратегія «ліквідація бізнесу» (притаманна для «собак» та спрямована на початок закриття бізнесу та відмови від нього) [69].

Для побудови матриці БКГ використані дані основного конкурента «Агролан», систематизація яких відображена на рисунку 3.1.

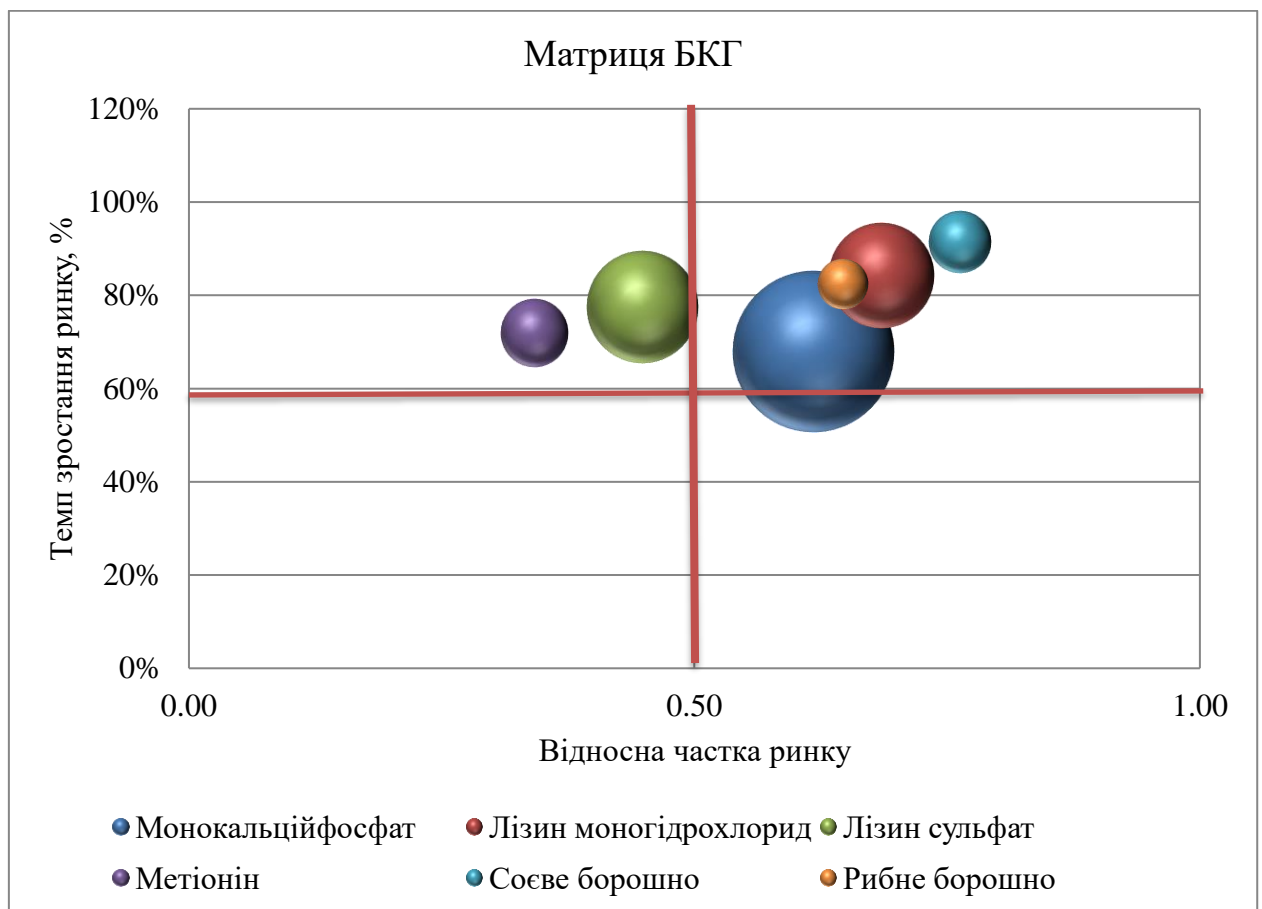


Рисунок 3.1 – Матриця БКГ

З рисунку 3.1 можна сказати, що компанія не має товарів-«собак» («важких тягарів»). Серед продукції присутні «зірки», «проблеми» та «дійні корови». Товарами- «проблемами» є метіонін та лізин сульфат. Стратегіями розвитку для них є залучення засобів сприяння збуту для активізації більшої кількості споживачів та підвищення частки ринку. Товаром-«зіркою»

коровою» є монокальцій фосфат. Оскільки більша частина площини належить спектру «зірка», то товар досить популярний, тому до нього можна застосовувати стратегію «зняття вершків та активізація обсягів збуту». Товарами-«зірками» також є рибне борошно, лізин моногідрохлорид та соєве борошно. Стратегіями для цих товарів є підтримання обсягів продажу на існуючому рівні та маніпуляції із цінами.

Варто сказати, що проблеми компанії витікають із проблем зовнішнього середовища більшою мірою. Саме тому варто створити структурний підрозділ для постійного моніторингу за ринковим середовищем задля забезпечення можливості та шансів для певних маневрів поведінки. Виключними проблемами внутрішнього середовища є питання цінової політики та інноваційності. Стосовно інноваційності стратегія полягає в активній зовнішній позиції, розвитку партнерських стосунків та забезпечення обміном техніки, технологій, досвіду тощо. Стосовно цін стратегія не може бути одна. Для товарів-«проблем» ціна має бути знижена задля приваблення покупців, для «корів» – триматися на визначеному рівні, а для «зірок» – має бути збільшена задля реалізації стратегії зняття вершків. Отже, кожне особисте розвивається із суспільного, і кожне суспільне розвивається із особистого.

Також важливим аспектом функціонування фірми є позиціонування. «Позиціонування – виділення таких характеристик продукції, супутніх послуг, іміджу марки чи компанії, які б відрізняли їх від конкурентів» [70, С. 14].

Позиціонування здійснюють на основі специфічних властивостей продукції, на основі вигід споживача, на основі обставин використання, стосовно певних груп споживачів, стосовно конкурентів, на основі протиставлення, на основі належності до певного класу товарів [71].

Позиціонування обов'язково має бути позитивним, націленим на клієнта, очевидним, конкретним, профільним та релевантним (відповідати потребам споживача) [72].

ПВП «Вибір» використовує методику позиціонування на базі конкурентів, що відображено в таблиці В.1.

Отже, ПВП «Вибір» позиціонує себе як найкращого постачальника комбікормів та комбікормових добавок, що орієнтована на якнайповніше задоволення потреб споживачів високоякісними добавками за розумну ціну у визначений термін. Саме тому має бути сформована чітка стратегія позиціонування та збільшена кількість збутових заходів для підвищення популярності та впізнаваності назви фірми. Залучення збутових заходів дасть можливість залучати нових покупців компанії, збільшувати обсяги продажів та посилювати позицію на ринку, збільшувати частку ринку та самій диктувати ринку власні умови торгівлі.

Висновки до розділу 3: сучасний стан розвитку української економіки знаходиться в кризовому стані, а тому задля виведення економіки із цього стану Україні варто використовувати системний підхід та короткострокові плани економічного розвитку. Варіантів розвитку лише два. Перший полягає в обмеженні обсягів імпорту за сталих обсягів експорту, а другий – в збереженні сталих обсягів імпорту при запровадженні програми сприяння експорту. Кожна із стратегій має свої позитивні та негативні сторони. Найголовніша проблема держави – дефіцит платіжного балансу, а тому найпершою задачею має бути зменшення обсягів цього дефіциту. Проте не варто забувати про безпосередній вплив макросередовища на мікросередовище. На прикладі ПВП «Вибір» можна показати вплив обох стратегій. При обмеженні імпорту відбувається загострення конкуренції серед компаній-імпортерів, збанкрутіння малих компаній, боротьба цінових систем, в результаті чого страждає головне – якість продукції та країна в цілому, адже низька якість продукції – загострення проблеми здоров'я людей, що може призвести до катастрофи. За наступної стратегії збереженні обсягів імпорту є одне але – сприяння експорту, а це означає надання державою всілякої допомоги національним виробникам. Це у свою чергу призводить до посилення ринкової позиції експортерів, більшого маневру

цін, на який нездатні імпортери, поширення менш якісних комбікормів, обмеження розвитку сільського господарства, а тому можливі все ж ті ж проблеми зі здоров'ям. Отже, кожна стратегія має свої плюси та мінуси. Проте, головними стратегіями ПВП «Вибір» є створення власної служби моніторингу та удосконалення технології та використання зарубіжного досвіду функціонування задля підвищення конкурентоздатності позицій компанії.

## ВИСНОВКИ

Здавна країни розпочали торгувати між собою та налагоджувати дипломатичні відносини. Торгівля тоді і являлася таким собі засобом зовнішньоекономічних зв'язків. Кожна держава володіла певними природними багатствами, могла виробляти товари, проте повністю забезпечувати себе усім необхідним не вдавалося. Саме тому держави спочатку обмінювалися між собою тим, чого не вистачало на те, що було в надлишку, а з появою мри вартості обмін трансформувався в торгівлю. Експорт та імпорт – сучасні назви, які використовуються задля ідентифікації процесів купівлі чи продажу товарів через кордон іншої державі. Отже, експорт та імпорт виступають яскравими проявами зовнішньоекономічних відносин.

Важливу роль у реалізації імпорту завжди відігравала держава як справжній координатор торговельних відносин. Для цього використовувалися засоби тарифного та нетарифного регулювання. Саме вони були яскравим проявом близькості торговельних відносин держав. Якщо держава бажали розвинути відносини з певною країною, то застосовувалася політика вільної торгівлі, що полягала у знятті обмежень на реалізацію торгівлі, а за бажання обмежити обсяги торгівлі використовувалася політика протекціонізму. Для здійснення контролю та регулювання існує ряд методів оцінки ефективності імпорту як визначення прибутковості імпорту у порівнянні із витратами на власне виробництво.

Кожна країна, що займається експортом чи імпортом формує для себе певний рівень залежності від світової економіки. Якщо проаналізувати обсяги імпорту України, то із впевненістю можна буде стверджувати про надчутливість до змін зовнішнього середовища. Економіка України має досить сильний взаємозв'язок із політичною ситуацією, а саме тому будь-які зміни знаходять своє справедливе відображення в економічній ситуації. За

час усієї історії економічної незалежності Україна мала два потенційні вектори розвитку зовнішньої торгівлі – західний (країни ЄС) та східний (країни СНД). Досить довготривалий період Україна схилилася до розвитку східного вектору зовнішньої торгівлі, особливе місце в якому належало Російській Федерації. Останнім часом військові події на території України перетворили Російську Федерацію із статусу торговельного партнера у статус ворога, а тому політична ситуація змінила пріоритети зовнішньої торгівлі. Упродовж останніх років Україна підтвердила західний курс розвитку зовнішньої торгівлі, проте навіть при усьому бажанні обсяги торгівлі із країнами ЄС не можуть повністю компенсувати існуючі раніше торговельні зв'язки із Російською Федерацією. Різкий та кардинальний розворот торговельних пріоритетів спричинив в країні загострення кризових явищ та спричинив нестабільність економічної ситуації. В торгівлі Україна намагається переорієнтувати свій експорт та імпорт одночасно, причому переорієнтація імпорту відбувається швидше за переорієнтацію експорту, а тому обсяги імпорту перевищують обсяги експорту, спричиняють появу значного дефіциту платіжного балансу та високого рівня заборгованості і залежності від кредитів зовнішніх інвесторів.

Не варто забувати про те, що економічна ситуація в країні виступає зовнішнім середовищем для функціонування підприємницького сектору. В цій роботі прикладом підприємницького сектору було розглянуто ПВП «Вибір» – підприємство, що займається імпортом комбікормів понад з ста п'ятдесяти країн світу. Варто сказати, що після 90-х років комбікормова галузь діяла в умовах кризових явищ, причому Україні не вдалося в повній мірі відновити багатство радянської галузі, і саме тому активно застосовувався імпорт комбікормів. Не варто забувати про складність вітамінно-мінерального наповнення повноцінних комбікормів, що визначає складність виробництва та значні вимоги інноваційності виробництва.

Розглянемо детальніше умови діяльності ПВП «Вибір». Кризові явища на світовому ринку комбікормів спричинили досить очікуване падіння цін на

комбікорми. За справедливою реакцією це повинно було спричинити бум закупівель та збільшення обсягів імпорту для ПВП «Вибір». Проте не варто забувати про вплив на обсяги імпорту чисельності замовлень комбікормів. Типовими покупцями цієї фірми є сільськогосподарські підприємства, що також діють в умовах нестабільності економічного становища країни. За таких умов велика кількість малих підприємств банкрутіє, а решта розпочинає масові злиття та поглинання задля підвищення конкурентоздатності на ринку. Також обов'язковим елементом антикризового регулювання є оптимізація витрат, тобто простими словами економія. За таких умов вже не йдеться про жодну якість продукції, а розглядається виключно функція витрат із яскраво сформованою жагою підприємства вижити. Отже, підприємства замовляють менші обсяги комбікормів та більшою мірою розпочинають звертатися до вітчизняних виробників. Саме тому обсяги імпорту компанії спадають, проте зростають обсяги торгівлі із вітчизняними виробниками комбікормів. Саме тому ПВП «Вибір» є клієнтоорієнтованим підприємством, адже попит на продукцію змінюється не під впливом радикального зниження цін. Проте, якщо розглядати географію партнерських відносин, то ПВП «Вибір» має більшу частку іноземних контрагентів у порівнянні із чисельністю українських.

Високий рівень залежності макро- та мікросередовища визначає спорідненість та спільність економічних проблем. Спільною є проблема нестабільності економічної ситуації та високий рівень залежності від зовнішніх контрагентів. Проте тільки власною для ПВП «Вибір» є проблема складності моніторингу за зовнішнім середовищем та проблема мінімізації витрат та максимізації прибутку.

Задля оцінки шансів подолання проблем українського імпортного комплексу було проведено свот-аналіз імпортного комплексу України. За аналізом очевидно, що негативних характеристик все ж таки більше, проте це не зменшує досить реальних шансів послаблення впливів кризових явищ.

Для цього необхідною умовою є системність підходу, використання короткострокових економічних програм та важлива роль має відноситися зовнішнім партнерам, адже проблема великої заборгованості без зовнішніх партнерів не може бути знята із гострокутного положення. Отже, перспективи розвитку імпортного комплексу України є, проте все залежить від того, як цими можливостями скористається Україна. Перед Україною стоїть вибір збільшення обсягів імпорту чи запровадження імпортозаміщення. Збільшення імпорту лише загострить ситуацію дефіцитності балансу та збільшить обсяги державного зовнішнього боргу. Стратегія імпортозаміщення вже не вперше вводиться в Україні, проте без застосування системного підходу. Використання імпортозаміщення означає розвиток виробництва товарів, які імпортуються, що зменшують потребу в імпорті, зменшують дефіцит платіжного балансу та обсяги зовнішнього державного боргу.

ПВП «Вибір» не може вирішити проблеми зовнішнього середовища, проте свої власні проблеми може. В роботі проведено аналіз провідних видів продукції компанії із використанням матриці БКГ. За результатом цього аналізу, можна сказати, що провідні види продукції мають задовільні показники матриці. Головною ідеєю розвитку відповідно до цього аналізу є підтримка та проведення більшої кількості рекламних та збутових заходів. Ідеєю покращення ситуації із моніторингом є створення власної служби моніторингу. Проблема оптимізації витрат вирішується здешевленням виробництва, а за необхідності інноваційним відновленням виробництва. Інноваційне відновлення виробництва є досить дорогим задоволенням, проте високі витрати теперішнього періоду дають прибутковий резерв майбутнього періоду. Також варто відмітити, що компанія проводить збутові заходи для примноження більшої кількості клієнтів, проте визначеного позиціонування компанія не має. Саме тому в цій роботі запропонований один із способів позиціонування на основі позицій конкурента. За цим позиціонуванням ПВП «Вибір» – клієнтоорієнтоване підприємство, що надає продукцію



високого рівня якості незалежно від відстані до постачальника в максимально швидкі терміни. Таке позиціонування 100 % залучає більше клієнтів та підвищує конкурентні позиції фірми на внутрішньому та національному ринках.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Kozak Y. International Economic Relations in the System of World Economy [Electronic resource] / Y. Kozak, T. Shengelia, T. Sporek, S. Lebedeva, A. Gribincea, A. Kozak, I. Kravchenko, O. Zakharchenko, D. Aliabieva // International Economic Relations. – Access mode : <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1944/1/An%20Introduction%20to%20International%20Economic%20Relations.pdf> . – The World Economy : Basic Characteristics and Structure.
2. The Law of Ukraine «On Foreign Economic Activity» [Electronic resource]. – Access mode : [https://www.wto.org/english/thewto\\_e/acc\\_e/ukr\\_e/WTACCUKR98A2\\_LEG\\_1.pdf](https://www.wto.org/english/thewto_e/acc_e/ukr_e/WTACCUKR98A2_LEG_1.pdf).
3. 5 Define File-Based Data Import Activities [Electronic resource]. – Access mode : <https://docs.oracle.com/en/cloud/saas/applications-common/18b/oafdi/define-file-based-data-import-activities.html>.
4. Export-Import Management System Online [Electronic resource]. – Access mode : <https://globaledge.msu.edu/global-resources/resource/3774>.
5. Погребняк А. Ю. Еволюція наукових поглядів на сутність поняття «зовнішньоекономічна діяльність» / А. Ю. Погребняк, Т. Ю. Хоменко // Сучасні проблеми економіки і підприємництва. – 2016. – № 8. – С. 51.
6. Казимирик Р. Р. Експортно-імпорتنний потенціал України : пріоритети та митні аспекти / Р. Р. Казимирик [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.tneu.edu.ua/handle/316497/1104>.
7. Вінтоняк В. М. Управління імпортними операціями на підприємстві / В. М. Вінтоняк [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

<http://int-konf.org/ru/konf042013/246-skorobagatko-a-v-nformacyna-bezpeka-v-nformacynomu-prostor.html>.

8. Voiculet A. The Impact of External Environment on Organizational Development Strategy / A. Voiculet, N. Belu, D. Parpandel, I. C. Rizea // Munich Personal RePEc Archive. – 2010. – № 3. – С. 23–24.

9. McDonald B. Why Countries Trade / B. McDonald // Finance & Development. – 2010. – № 12. – С. 48.

10. Five Key Benefits of Importing Goods and Materials from Overseas [Electronic resource]. – Access mode : <https://wir-en.s3.amazonaws.com/wp-content/uploads/2012/09/Benefits-of-Importing1.pdf>.

11. Мельник О. Г. Імпортна діяльність підприємств як об'єкт етіологічної діагностики / О. Г. Мельник, М. Я. Нагірна // Львівська політехніка. – 2013. – № 26. – С. 176.

12. Typologies on the Role of Intermediaries in International Business Transactions [Electronic resource]. – Access mode : <https://www.oecd.org/daf/anti-bribery/anti-briberyconvention/43879503.pdf>.

13. Weedmark D. 4 Types of Marketing Intermediaries / D. Weedmark [Electronic resource]. – Access mode : <https://smallbusiness.chron.com/4-types-marketing-intermediaries-24330.html>.

14. Flow Chart of Import Procedure [Electronic resource]. – Access mode : [https://www.env.go.jp/en/recycle/basel\\_conv/files/importProcFlow.pdf](https://www.env.go.jp/en/recycle/basel_conv/files/importProcFlow.pdf).

15. Basic Import / Export Procedures [Electronic resource]. – Access mode : <http://hong-kong-economy-research.hktdc.com/business-news/article/Small-Business-Resources/Basic-Import-Export-Procedures/sbr/en/1/1X000000/1X006MDT.htm>.

16. 5 Reasons why Imports Need to Be Controlled [Electronic resource]. – Access mode : <https://tradelogistics.co.za/5-reasons-why-imports-need-to-be-controlled>.

17. Trade Protectionism and its Methods : Examples, Pros, and Cons [Electronic resource]. – Access mode : <https://www.thebalance.com/what-is-trade-protectionism-3305896>.
18. Free Trade Agreements with Their Pros and Cons [Electronic resource]. – Access mode : <https://www.thebalance.com/free-trade-agreement-pros-and-cons-3305845>.
19. The Functions and Types of Custom duties [Electronic resource]. – Access mode : [https://ebrary.net/7245/economics/world\\_economy\\_and\\_international\\_economic\\_relations](https://ebrary.net/7245/economics/world_economy_and_international_economic_relations).
20. Non-tariff Barriers for International Trade Regulation [Electronic resource]. – Access mode : [https://ebrary.net/7272/economics/non-tariff\\_barriers\\_international\\_trade\\_regulation](https://ebrary.net/7272/economics/non-tariff_barriers_international_trade_regulation).
21. Frequently Asked Questions [Electronic resource]. – Access mode : [http://www.naftanow.org/faq\\_en.asp](http://www.naftanow.org/faq_en.asp).
22. North American Free Trade Agreement [Electronic resource]. – Access mode : <https://www.nafta-sec-alena.org/Home/Texts-of-the-Agreement/North-American-Free-Trade-Agreement?mvid=1&secid=26e51195-68cc-4fd3-9b34-23fa182ca87b#A903>.
23. NAFTA – Duty on Goods Imported from Canada and Mexico [Electronic resource]. – Access mode : [https://help.cbp.gov/app/answers/detail/a\\_id/404/~nafta---duty-on-goods-imported-from-canada-and-mexico](https://help.cbp.gov/app/answers/detail/a_id/404/~nafta---duty-on-goods-imported-from-canada-and-mexico).
24. Trump`s Trade War with China and Europe Will Hit Global Growth – IMF [Electronic resource]. – Access mode : <https://www.theguardian.com/business/2018/oct/09/trumps-trade-war-with-china-and-europe-will-hit-global-growth-imf>.
25. US-China Trade Row: What Has Happened so Far? [Electronic resource]. – Access mode : <https://www.bbc.com/news/business-44529600>.

26. Baschuk B. Europe Tries to Avoid Crisis as U.S.-China Trade War Grows / B. Baschuk [Electronic resource]. – Access mode : <https://www.bloomberg.com/news/articles/2018-08-28/as-u-s-china-trade-war-grows-europe-tries-to-defuse-a-crisis>.
27. Rapoza K. China Trade War Hasn't Reduced U.S. Deficit One Bit / K. Rapoza [Electronic resource]. – Access mode : <https://www.forbes.com/sites/kenrapoza/2018/08/20/trade-war-sees-deficit-ballooning/#8f280835327c>.
28. Garcia-Herrero A. US-China trade war: What's in it for Europe? / A. Garcia-Herrero [Electronic resource]. – Access mode : <http://bruegel.org/2018/08/us-china-trade-war-whats-in-it-for-europe>.
29. Хоменко Т. Ю. Методичні підходи до оцінки ефективності управління зовнішньоекономічною діяльністю / Т. Ю. Хоменко, П. В. Круш [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/22596/1/2017-11\\_4-08.pdf](http://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/22596/1/2017-11_4-08.pdf).
30. Швагер О. Р. Ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємств : формування методики аналізу / О. Р. Швагер, Ю. Г. Козак [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/09/89.pdf>.
31. Жмайлова О. Г. До питання оцінки ефективності експортно-імпортних операцій / О. Г. Жмайлова, І. О. Кобзар [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/59535/6/Zhmaylova\\_import\\_performance1.pdf](https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/59535/6/Zhmaylova_import_performance1.pdf).
32. Економічна ефективність ЗЕД [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.scrib.com/limba/ucraineana/34888.php>.
33. Оцінка ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства ЗЕД [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [https://web.posibnyky.vntu.edu.ua/fmib/17nebava\\_ekonomika\\_organizaciya\\_virobnichoyi\\_diyalnosti/163.htm](https://web.posibnyky.vntu.edu.ua/fmib/17nebava_ekonomika_organizaciya_virobnichoyi_diyalnosti/163.htm).

34. Оцінка ефективності імпортних операцій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.virtual.ks.ua/students/4692-evaluating-the-effectiveness-of-import-transactions.html>.
35. Maksak H. Foreign Policy 2017 / H. Maksak, H. Shelest, N. Bureiko, N. Koval // Ukrainian Prism. – 2018. – № 1. – С.7–8.
36. Free Trade Agreements (FTA) [Electronic resource]. – Access mode : <https://mfa.gov.ua/en/about-ukraine/economic-cooperation/trade-agreements>.
37. Ukraine Trade Picture [Electronic resource]. – Access mode : <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/ukraine>.
38. Where is the Strategy for Ukrainian Foreign Policy? [Electronic resource]. – Access mode : <https://warsawinstitute.org/strategy-ukrainian-foreign-policy>.
39. Ukraine Imports Data [Electronic resource]. – Access mode : <https://tradingeconomics.com/ukraine/imports>.
40. Ukraine Import Prices Data [Electronic resource]. – Access mode : <https://tradingeconomics.com/ukraine/import-prices>.
41. Import and export Volumes Data [Electronic resource]. – Access mode : <http://cucc.ca/2018/03/17/ukraines-exports-and-imports-increase-in-2017-russia-remains-top-trade-partner-despite-4-years-of-war-infographics>.
42. Ukraine : Trade Statistics [Electronic resource]. – Access mode : <https://globaledge.msu.edu/countries/ukraine/tradestats>.
43. Okhrimenko O. Paradoxes of Ukrainian Foreign Trade in I Quarter of 2018 / O. Okhrimenko [Electronic resource]. – Access mode : <https://112.international/profiles/oleksandr-okhrimenko-371.html>.
44. Статистичний реєстр підприємств України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [https://youcontrol.com.ua/sign\\_in](https://youcontrol.com.ua/sign_in).
45. Офіційний сайт ПВП «Вибір» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vybor.in.ua/ru>.

46. Pawlik A. National Economic Development and Modernization : Experience of Poland and Prospects for Ukraine : collective monograph / A. Pawlik, K. Shaposhnykov. – Kielcach : Baltija Publishing, 2017. – 348 p.
47. Horbulin V. The World Hybrid War : Ukrainian Forefront : monograph / V. Horbulin. – Kharkiv : Folio, 2017. – 157 p.
48. Shnyrkov O. Postcrisis Global Economy Restoration of Equilibrium : monograph / O. Shnyrkov, A. Filipenko. – Kyiv : Publishing center Kyiv University, 2013. – 311 p.
49. Movchan V. DCFTA Implementation in Ukraine : Progress achieved and challenges ahead / V. Movchan, R. Giucci // Policy Paper Series. – 2016. – № 4. – С. 8.
50. Segura E. Ukraine : Economic and Business Situation / E. Segura, S. Bleyzer [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.usubc.org/files/Ukraine-%20Ec%20and%20Bus%20Situation%20July%202018.pdf>.
51. Best`s Country Risk Report [Electronic resource]. – Access mode : <http://www3.ambest.com/ratings/cr/reports/ukraine.pdf>.
52. Проблеми та перспективи підприємств комбікормової галузі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://vuzlib.com.ua/articles/book/29311-Problemi\\_ta\\_perspektivi\\_vikhod/1.html](http://vuzlib.com.ua/articles/book/29311-Problemi_ta_perspektivi_vikhod/1.html).
53. Ринок кормів : відкладена перспектива [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.agrotimes.net/journals/article/rinok-kormiv-vidkladena-perspektiva>.
54. Ібатуллін М. І. Кормозабезпечення як основа ефективного свинарства в Україні / М. І. Ібатуллін // Економічна наука. – 2017. – № 10. – С. 14.
55. Волкова С. Ф. Розвиток комбікормового виробництва як основа забезпечення продовольчої безпеки України / С. Ф. Волкова, К. О. Щербатова // Економіка харчової промисловості. – 2015. – № 2 (26). – С. 2.

56. Нікішина О. В. Стратегічні напрями сталого розвитку українського ринку комбікормової продукції / О. В. Нікішина // Економічні інновації. – 2014. – № 58. – С. 223.

57. Шейко Ю. О. Імпортозаміщення як інструмент стимулювання розвитку малого підприємництва в регіонах України / Ю. О. Шейко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4779>.

58. Приходько О. О. Імпортозаміщення на шляху до економічного зростання / О. О. Приходько [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.apteka.ua/article/79256>.

59. Офіційний сайт Мінекономрозвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=aae42863-ea53-4f18-88f0-ce8fea35660c&title=Importozamischennia>.

60. Еней Я. І. Світовий досвід здійснення політики імпортозаміщення [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [https://dspace.udpu.edu.ua/jspui/bitstream/6789/2492/1/Eney\\_Yana\\_Svitovyi\\_dosvid\\_zdiisnenia\\_polityky\\_importozamischenia.pdf](https://dspace.udpu.edu.ua/jspui/bitstream/6789/2492/1/Eney_Yana_Svitovyi_dosvid_zdiisnenia_polityky_importozamischenia.pdf).

61. Пугачевська К. О. Імпортозалежність внутрішнього ринку України / К. О. Пугачевська // Зовнішня торгівля : економіка, фінанси, право. – 2016. – № 5. – С. 36.

62. Крамар О. О. Не можемо чи не хочемо. Чим можливе в Україні імпортозаміщення / О. О. Крамар [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://tyzhden.ua/Economics/168058>.

63. Шамрик А. О. Матриця Бостонської консалтингової групи : переваги та недоліки / А. О. Шамрик, О. Б. Гевко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/123456789/10332/2/Conf\\_2011v2\\_Shamrik\\_A-Matrytsia\\_Bostonskoi\\_konsaltnhovoiv\\_195.pdf](http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/123456789/10332/2/Conf_2011v2_Shamrik_A-Matrytsia_Bostonskoi_konsaltnhovoiv_195.pdf).

64. Матриця Бостонської консультативної групи [Електронний ресурс]. – Режим доступу :



[https://pidruchniki.com/73373/investuvannya/portfelniy\\_analiz\\_diyalnosti\\_pidpriyemstva](https://pidruchniki.com/73373/investuvannya/portfelniy_analiz_diyalnosti_pidpriyemstva).

65. Аналіз темпів приросту та частки ринку за методом Бостонської консалтингової групи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://library.if.ua/book/44/3029.html>.

66. Сологуб О. П. Матриця Бостонської консалтингової групи як інструмент аналізу ринку праці / О. П. Сологуб, А. В. Никоненко // Наукові праці НУХТ. – 2017. – № 1. – С. 93.

67. Горбашко Е. А. Матриця BCG (Бостонської консалтингової групи) [Електронний ресурс] / Е. А. Горбашко, І. А. Максимцева // Управління конкурентоспроможністю . – Режим доступу : [https://stud.com.ua/43018/ekonomika/upravlinnya\\_konkurentospromozhnisty](https://stud.com.ua/43018/ekonomika/upravlinnya_konkurentospromozhnisty) . – Методичні підходи до формування конкурентної стратегії підприємства.

68. Підкопаєва Д. П. Формування стратегічного портфеля шляхом побудови матриці Бостонської консультативної групи / Д. П. Підкопаєва // Управління розвитком. – 2014. – № 14 (177). – С. 63–64.

69. Саєнко М. Г. Матриця Бостонської консультаційної групи (БКГ) «зростання-частина ринку» [Електронний ресурс] / М. Г. Саєнко // Стратегія підприємства. – Режим доступу : <https://buklib.net/books/21878> . – Матричні методи формування корпоративної стратегії підприємства.

70. Примак Т. О. Маркетинг інновацій / Т. О. Примак // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 1. – С. 14.

71. Балабанова Л. В. Позичування підприємства на ринку [Електронний ресурс] / Л. В. Балабанова, Ю. П. Митрохіна // Управління збутовою політикою. – Режим доступу : [https://pidruchniki.com/1584072032394/marketing/upravlinnya\\_zbutovoyu\\_politiko](https://pidruchniki.com/1584072032394/marketing/upravlinnya_zbutovoyu_politiko) оу . – STP - маркетинг в управлінні збутовою політикою підприємства.

72. Кавасакі Г. Яким має бути позиціонування / Г. Кавасакі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://msb.aval.ua/news/?id=24443>.

# ДОДАТКИ

## ДОДАТОК А

## SUMMARY

Tarasova A.O. Management of Enterprises Import Operations. – Masters-level Qualification Thesis. Sumy State University, Sumy, 2018.

The master`s thesis focuses on the essence of the definition international economic relations, foreign economic activity, import, import operations, and import management. The main features of the imported component in the economic complex of Ukraine and external relations of «Vybor» PME had been researched. The main aim of this research is to recommendations to improve the management of the import component in the Ukrainian economic complex and the competitiveness of «Vybor» PME in foreign markets.

Keywords: international economic relations, foreign economic activity, import, import operations, import management.

## АНОТАЦІЯ

Тарасова А. О. Управління імпортними операціями підприємства. – Кваліфікаційна магістерська робота. Сумський державний університет, Суми, 2018 р.

У роботі досліджено сутність понять міжнародні економічні зв`язки, зовнішньоекономічна діяльність, імпорт, імпортні операції, управління імпортом. Проведений аналіз особливостей імпортової складової господарського комплексу України та зовнішніх зв`язків ПВП «Вибір». Основною метою цього дослідження є розробка рекомендацій щодо підвищення ефективності управління імпортовою складовою господарського комплексу України та механізмів підтримки конкурентоздатності ПВП «Вибір» на зовнішніх ринках.

Ключові слова: міжнародні економічні зв'язки, зовнішньоекономічна діяльність, імпорт, імпортні операції, управління імпортом.

## ДОДАТОК Б

## РЕФЕРУВАННЯ ІНОЗЕМНИХ ДЖЕРЕЛ МОВОЮ ОРИГІНАЛУ

National Economic Development and Modernization : Experience of Poland and Prospects for Ukraine is devoted to the issue of cross-border cooperation of border regions of Ukraine and increase in its activity based on the definition of the institutional and economic foundations, which would enhance the interregional integration of the country. Theoretical foundations of the cross-border cooperation analysis, its essence, institutional and economic aspects, and European experience of cross-border cooperation of border areas are analysed. The institutional and legal features of cross-border cooperation, the current state of cross-border cooperation of border regions of Ukraine, effectiveness of institutional and economic tools concerning the competitiveness of border regions in the cross-border cooperation are analysed. The directions of increased efficiency of cross-border cooperation of Ukrainian border regions are substantiated : institutional and information; institutional and investment; institutional and innovation.

The World Hybrid War : Ukrainian Forefront was made Strategic Studies of Ukraine present an unprecedented study of the phenomenon of the world hybrid war, which manifested itself in the Russian aggression against Ukraine. The nature of the hybrid war was analyzed in the context of the global security crisis and was studied as a new type of global confrontation. This monograph is a complex analysis of the causes and preconditions of the Russian aggression against Ukraine with respect to the strategic purposes and special aspects of conduct in various dimensions including military, political, economic, social, humanitarian, and informational. This monograph also presents research of the local success of our country in resisting the hostile plans of the Russian Federation in certain areas. The conclusion reached by this study is that Ukraine is capable of fighting against an aggressor for her sovereignty. The reformation of international security institutions and attainment of balance of power in the new hybrid reality are also addressed in

the monograph. This book is meant for politicians, political analysts, senior government officials and scientists in the field of security studies. The research results would also be interesting for academia, representatives of civil society, as well as patriotic and responsible citizens.

Post-Crisis Global Economy: Restoration of Equilibrium is a collection of scientific research papers of well-known Ukrainian and foreign scientists and experts in the field of international economics. It covers core issues of global economy development in the post-crisis period paying special attention to the restoration of equilibrium. The papers also include research results on the problems of different fields of development, including international capital flows, financial globalization, international integration. The separate part of the monograph is devoted to the peculiarities of the post-crisis development of Ukraine.

#### ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ІНОЗЕМНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Pawlik A. National Economic Development and Modernization : Experience of Poland and Prospects for Ukraine : collective monograph / A. Pawlik, K. Shaposhnykov. – Kielcach : Baltija Publishing, 2017. – 348 p.
2. Horbulin V. The World Hybrid War : Ukrainian Forefront : monograph / V. Horbulin. – Kharkiv : Folio, 2017. – 157 p.
3. Shnyrkov O. Posrcrisis Global Economy Restoration of Equilibrium : monograph / O. Shnyrkov, A. Filipenko. – Kyiv : Publishing center Kyiv University, 2013. – 311 p.

## ДОДАТОК В

Таблиця В.1 – Позиціонування ПВП «Вибір»

Позиція конкурента	Позиція ПВП «Вибір»
українська якість	європейська якість
низька ціна	справедлива ціна за якість
широкий асортимент	асортимент на будь-який смак
співпрацюємо з українцями	маємо досвід співпраці з країнами усього світу
ми близькі до покупця	наша компанія подолає будь-які відстані до покупця

## ДОДАТОК Г



Рисунок Г.1 – Типологія класифікацій імпоротної діяльності підприємства [11, С. 176].



**Flow Chart of Import Procedure**

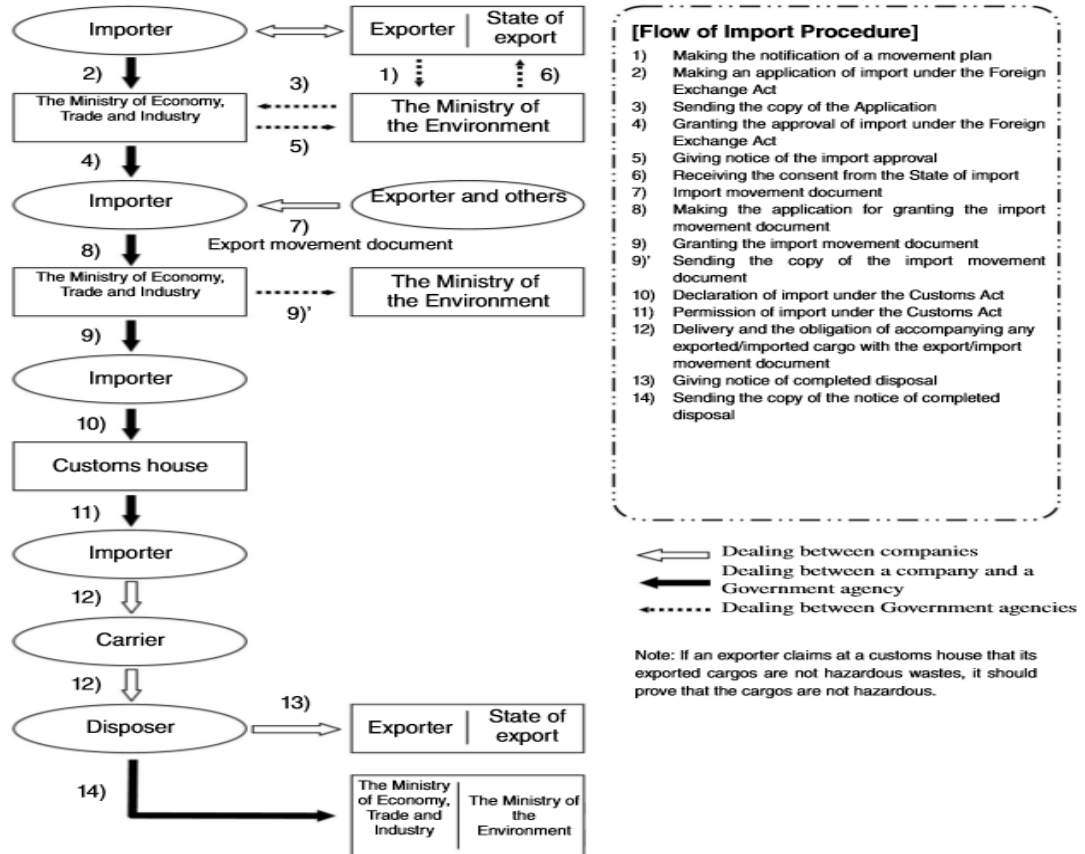


Рисунок Г.2 – Поетапна реалізація імпоротної процедури [14].



Рисунок Г.3 – Аналіз обсягів імпорту до України упродовж 2008 – 2018 рр., млн. дол. [39].



Рисунок Г.4 – Аналіз темпів зростання цін імпорту України упродовж 2012 – 2018 рр., [40].

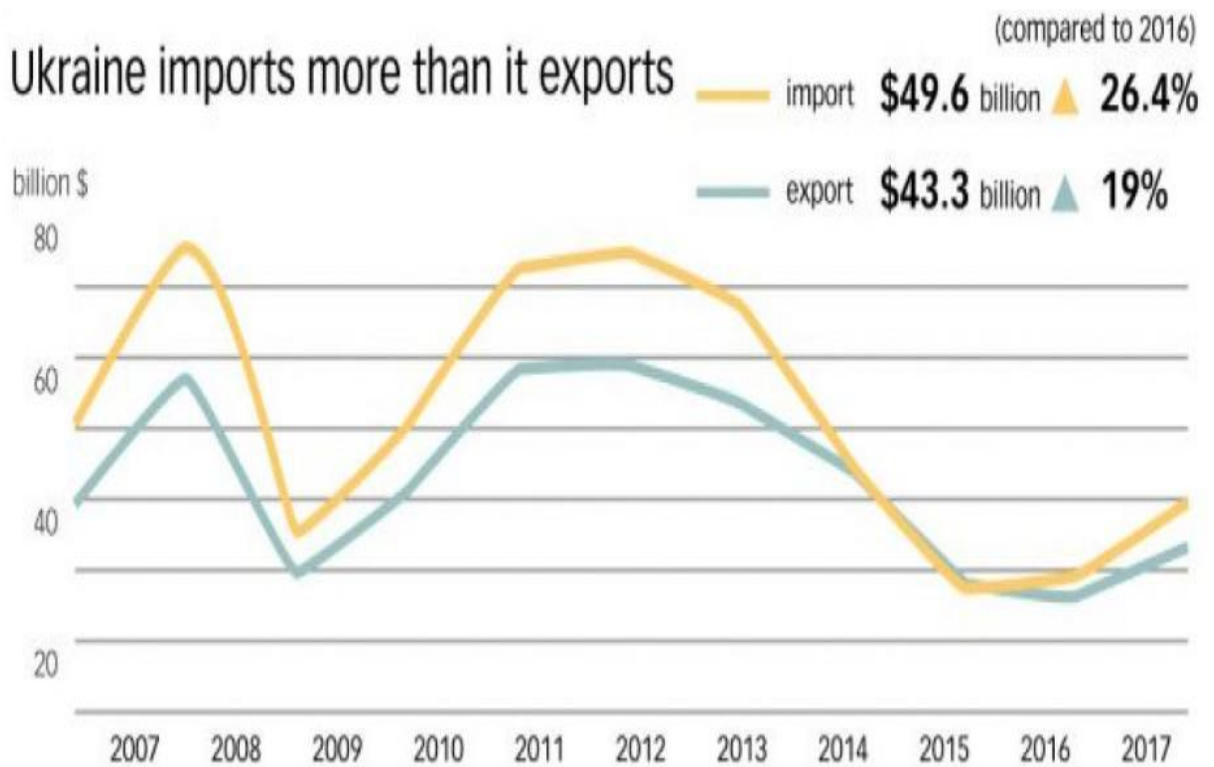


Рисунок Г.5 – Порівняльний аналіз обсягів експорту та імпорту України упродовж 2007 – 2017 рр., млрд. дол. [41].

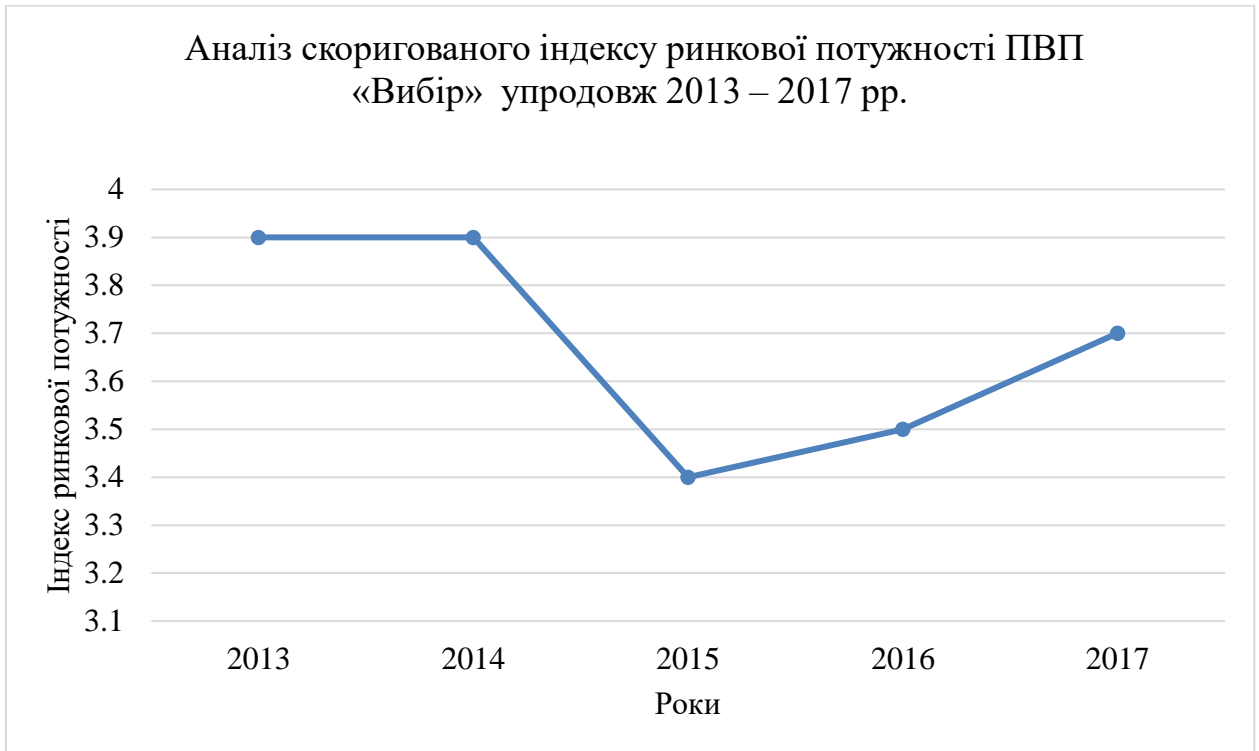


Рисунок Г.6 – Аналіз скоригованого індексу ринкової потужності ПВП «Вибір» упродовж 2013 – 2017 рр. [44].



Рисунок Г.7 – Аналіз частки ПВП «Вибір» в секторі упродовж 2013 – 2017 рр. [44].

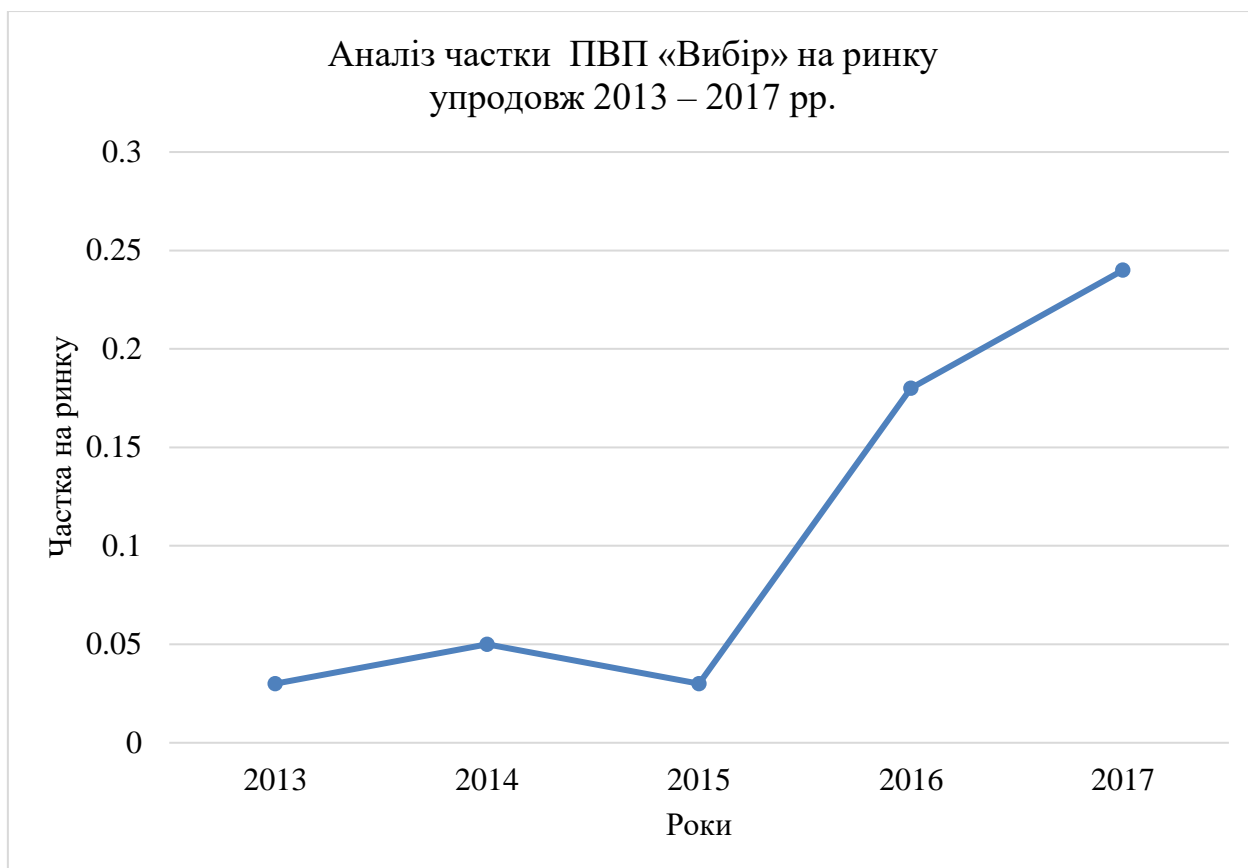


Рисунок Г.8 – Аналіз частки ПВП «Вибір» на ринку упродовж 2013 – 2017 рр. [44].

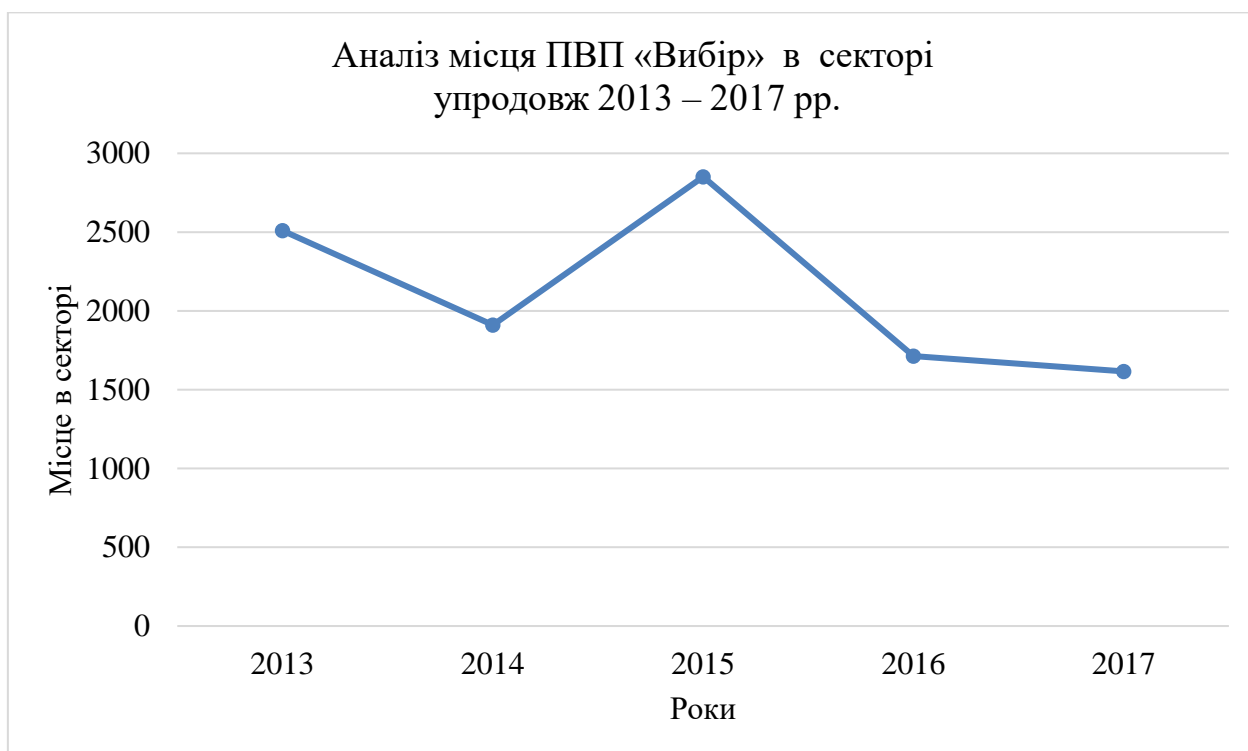


Рисунок Г.9 – Аналіз місця ПВП «Вибір» в секторі упродовж 2013 – 2017 рр. [44].

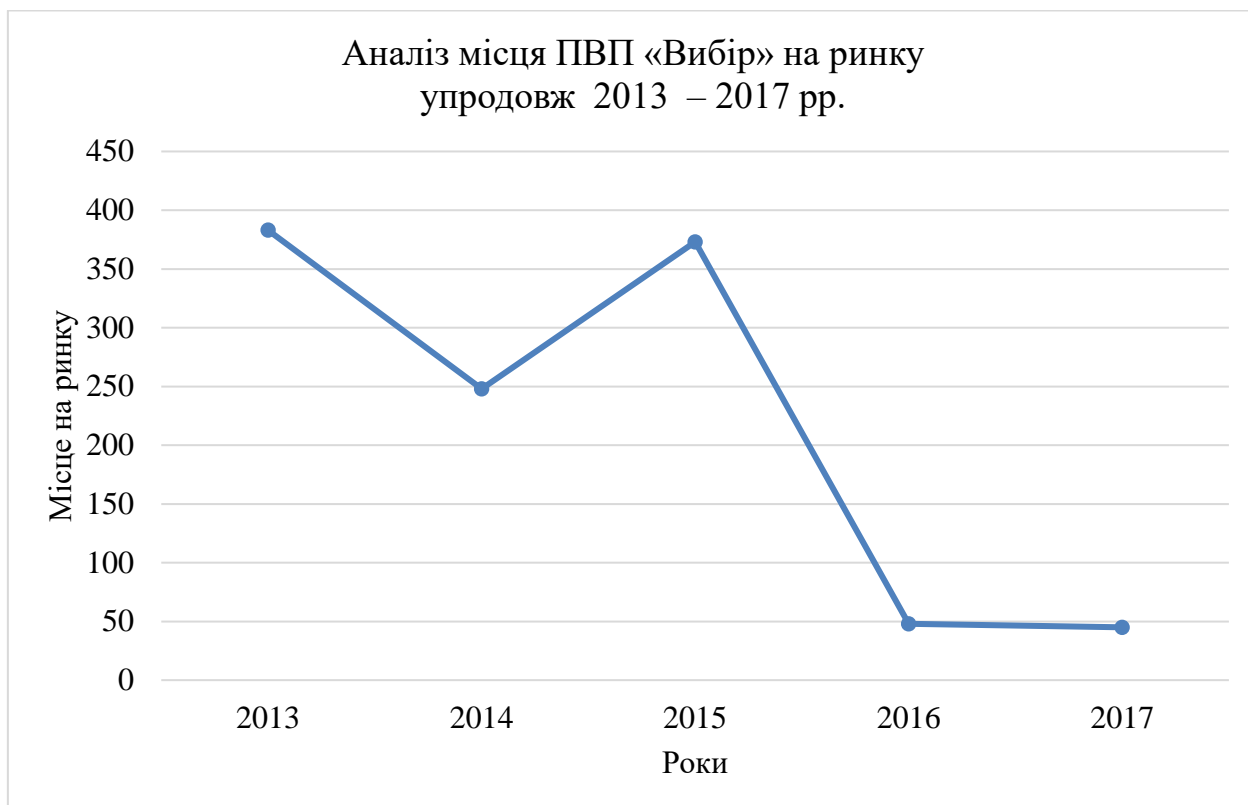


Рисунок Г.10 – Аналіз місця ПВП «Вибір» на ринку упродовж 2013 – 2017 рр. [44].

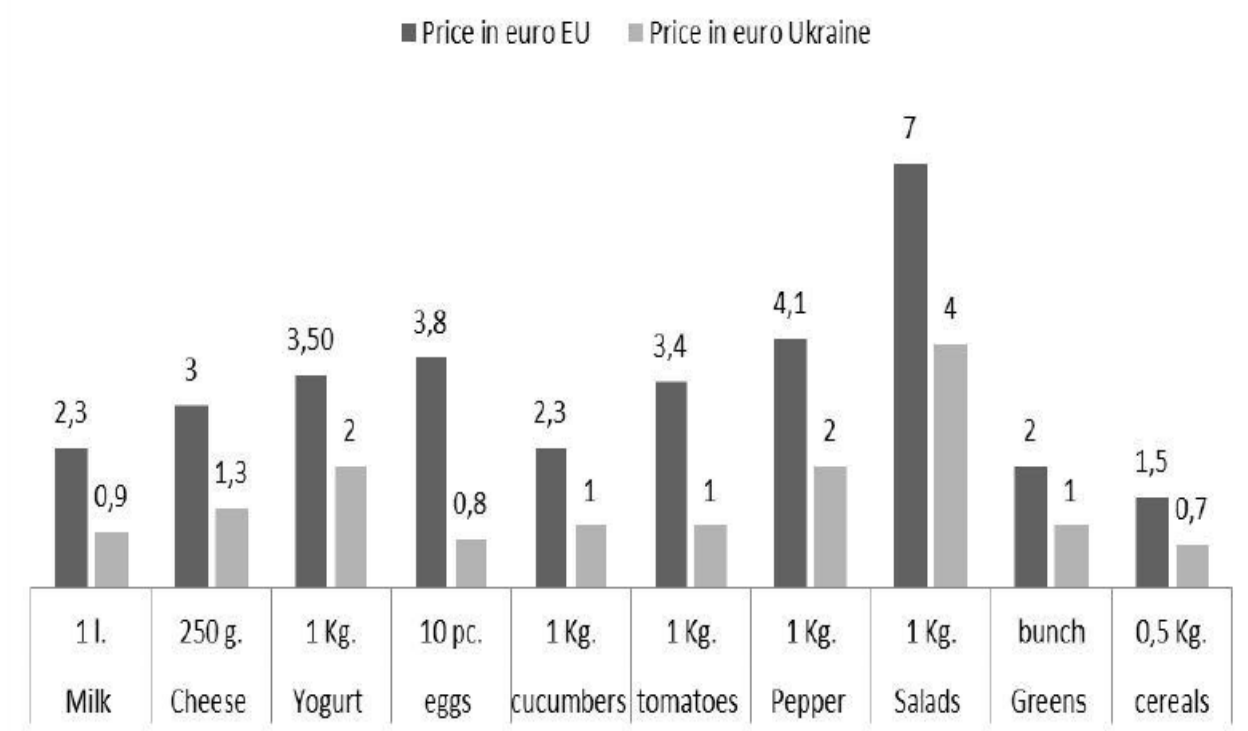


Рисунок Г.11 – Порівняльний аналіз європейських та українських цін на товари у 2016 р. [46, С. 168].

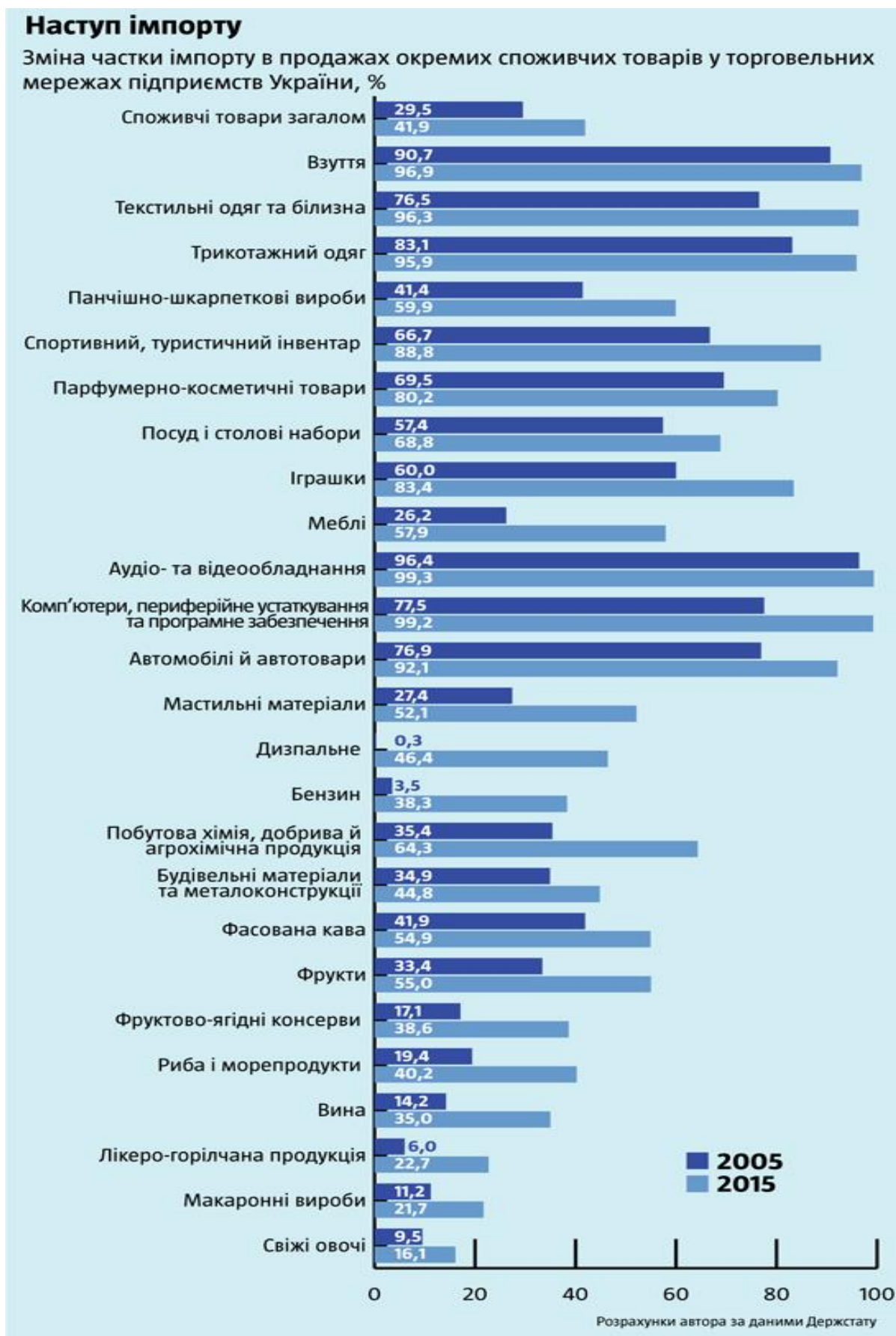


Рисунок Г.12 – Аналіз товарної структури імпортованих товарів до України, упродовж 2005 – 2015 рр., % [62].

Темпи приросту ринку, %	Важкі діти	Зірки
	Собакн	Дійні корови
	Відносна частка ринку	

Рисунок Г.13 – Матриця БКГ [66, С. 93].