

Економічні науки

Парфенюк Марк Русланович

здобувач другого рівня вищої освіти

факультету управління та бізнес-дизайну

Київського національного університету технологій і дизайну

Parfeniuk Mark

Second-level applicant of the Faculty of Management and Business Design

Kyiv National University of Technologies and Design

**УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ
УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ
MANAGEMENT OF EXPORT-IMPORT ACTIVITIES OF UKRAINIAN
ENTERPRISES**

***Анотація.** У статті досліджено особливості та актуальні аспекти управління експортно-імпортною діяльністю українських підприємств в умовах глобалізації. Аналізуючи нормативно-правове регулювання зовнішньоекономічної діяльності, особлива увага приділяється таким важливим документам, як Закон "Про зовнішньоекономічну діяльність", Митний кодекс України, а також впливу міжнародних угод, зокрема, Світової організації торгівлі (СОТ) та Угоди про асоціацію з Європейським Союзом (ЄС).*

Зокрема, в статті розглядаються ключові положення, які визначають правила ведення зовнішньоекономічної діяльності в Україні, їх відповідність міжнародним стандартам і тенденціям. Це включає аналіз митних тарифів, процедур оформлення вантажів, а також захисту прав споживачів та підприємств у міжнародній торгівлі.

Окрім правових аспектів, досліджено методи та інструменти управління експортно-імпортною діяльністю, які включають організаційні,

економічні, адміністративні та соціально-психологічні аспекти. Наприклад, організаційні зміни в структурі управління підприємствами, впровадження нових інформаційних технологій, а також удосконалення системи управління ризиками, пов'язаними з міжнародними операціями. Особлива увага приділяється важливості розвитку навичок персоналу, що займається зовнішньоекономічною діяльністю, а також формуванню культурної чутливості в контексті міжнародних відносин.

У результаті аналізу визначено, що ефективне управління експортно-імпортними операціями є ключовим чинником успішної інтеграції національної економіки до світового ринку. Це сприяє економічному зростанню, підвищенню конкурентоспроможності підприємств і соціально-економічному розвитку країни. В умовах глобалізації та стрімких змін в міжнародному бізнес-середовищі, стратегічний підхід до управління зовнішньоекономічною діяльністю є необхідним для забезпечення стабільного економічного розвитку та реалізації конкурентних переваг українських підприємств на світовій арені.

Ключові слова: експортно-імпортна діяльність, зовнішньоекономічна діяльність, управління, Україна, конкурентоспроможність, законодавче регулювання, глобалізація.

Summary. The article explores the features and current aspects of managing the export-import activities of Ukrainian enterprises in the context of globalization. Analyzing the normative and legal regulation of foreign economic activity, special attention is paid to such important documents as the Law on "Foreign Economic Activity," the Customs Code of Ukraine, as well as the influence of international agreements, particularly the World Trade Organization (WTO) and the Association Agreement with the European Union (EU).

In particular, the article examines key provisions that define the rules for conducting foreign economic activity in Ukraine, as well as their compliance with

international standards and trends. This includes an analysis of customs tariffs, cargo clearance procedures, and the protection of consumer and enterprise rights in international trade.

In addition to legal aspects, methods and tools for managing export-import activities are investigated, encompassing organizational, economic, administrative, and socio-psychological aspects. For example, organizational changes in the management structure of enterprises, the implementation of new information technologies, and the improvement of risk management systems related to international operations are considered. Special attention is given to the importance of developing the skills of personnel engaged in foreign economic activities, as well as fostering cultural sensitivity in the context of international relations.

As a result of the analysis, it is determined that effective management of export-import operations is a key factor for the successful integration of the national economy into the global market. This contributes to economic growth, enhances the competitiveness of enterprises, and fosters the socio-economic development of the country. In the context of globalization and rapid changes in the international business environment, a strategic approach to managing foreign economic activities is essential for ensuring stable economic development and realizing the competitive advantages of Ukrainian enterprises on the world stage.

Key words: *export-import activities, foreign economic activity, management, Ukraine, competitiveness, legislative regulation, globalization.*

Постановка проблеми. Експортно-імпортна діяльність є важливим інструментом розвитку національної економіки, особливо в умовах інтеграції України у світову економіку. Управління цією діяльністю вимагає врахування міжнародних стандартів, ефективної організації виробництва, налагодження логістики та мінімізації ризиків, що дозволяє підприємствам

розширювати ринки збуту, підвищувати якість продукції і сприяти економічному зростанню.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останні дослідження і публікації, присвячені управлінню експортно-імпортною діяльністю українських підприємств, демонструють зростаючу увагу науковців до цієї теми в умовах глобалізації. Серед дослідників, які детально аналізували це питання, можна виділити таких фахівців, як Бушовська Л. Б., Поплавська О. В., Басова О. М., Балюк Ю. С., Коблянська О. І., Дума О. І., Якимець М. М., Галас Л. І., Дзямучич М. І., Малярець Л. М., Моргун Г. В., Лопатовський В. Г. та Новіцький О. В.

Мета статті. Метою є визначення сутності експортно-імпортової діяльності українських підприємств, аналіз нормативно-правового регулювання, а також розробка методів та інструментів, які сприяють підвищенню ефективності управління експортно-імпортними операціями та конкурентоспроможності національних виробників у міжнародному середовищі.

Результати дослідження. Актуальність теми управління експортно-імпортною діяльністю українських підприємств зумовлена інтеграцією України у світову економіку та зростаючою роллю зовнішньоекономічних операцій у національному господарстві. Експортно-імпортна діяльність підприємств – це комплекс комерційних операцій з купівлі-продажу товарів, послуг, технологій та об'єктів інтелектуальної власності на міжнародному ринку, що здійснюється з метою отримання економічних вигод та розширення присутності підприємства на зовнішніх ринках.

Сутність експортно-імпортової діяльності полягає у встановленні та розвитку міжнародних торговельних відносин між суб'єктами господарювання різних країн. Ця діяльність є ключовим компонентом зовнішньоекономічної діяльності підприємств та відіграє вирішальну роль у процесі інтеграції національної економіки у світове господарство.

Експортно-імпорتنі операції дозволяють підприємствам виходити за межі внутрішнього ринку, розширюючи свої можливості для зростання та розвитку. Вони сприяють ефективному використанню виробничих потужностей, підвищенню якості продукції та впровадженню інновацій, що в кінцевому підсумку призводить до зростання конкурентоспроможності як окремих підприємств, так і національної економіки в цілому [1].

Для більш глибокого розуміння різноманітних аспектів експортно-імпоротної діяльності підприємств, розглянемо наступну таблицю 1, яка висвітлює специфічні форми цієї діяльності, їх особливості та потенційні переваги для підприємств [3].

Таблиця 1

Форми зовнішньоторговельної активності

Форма діяльності	Особливості	Потенційні переваги
Зустрічна торгівля	Обмін товарами без грошових розрахунків	Зниження валютних ризиків, вихід на складні ринки
Міжнародний лізинг	Довгострокова оренда обладнання у іноземних партнерів	Модернізація виробництва без значних капіталовкладень
Франчайзинг	Використання бізнес-моделі та бренду іноземної компанії	Швидкий вихід на ринок, зниження ризиків
Аутсорсинг	Передача частини бізнес-процесів іноземним партнерам	Оптимізація витрат, доступ до спеціалізованих ресурсів
Проектний експорт	Реалізація комплексних проектів за кордоном	Довгострокові контракти, високий прибуток

Основою регулювання експортно-імпоротної діяльності є законодавча база, яка забезпечує правові засади для здійснення зовнішньоекономічних операцій українськими підприємствами. До неї входять основоположні документи, такі як Конституція України, що закріплює принципи економічної діяльності та зовнішньої політики держави, а також Закон України "Про зовнішньоекономічну діяльність", який визначає основні правила та регулює діяльність суб'єктів господарювання в міжнародній

торгівлі. Цей закон надає право всім підприємствам України, незалежно від форми власності, здійснювати зовнішньоекономічні операції на власний розсуд, що сприяє їхньому доступу до міжнародних ринків і розширює можливості для розвитку бізнесу [5].

Важливу роль у забезпеченні законності та безпеки експортно-імпортних операцій відіграє Митний кодекс України. Цей документ встановлює порядок митного оформлення та контролю при здійсненні операцій з експорту та імпорту, визначає вимоги до товарів, що перетинають кордони України, та порядок їх декларування. Митний кодекс є особливо важливим для захисту інтересів національної економіки, адже він передбачає систему заходів для запобігання незаконній торгівлі, контрабанді та порушенню митних правил, що може негативно впливати на безпеку країни та її економічну стабільність. Крім того, Кодекс регулює питання нарахування та стягнення митних платежів, які є важливим джерелом поповнення державного бюджету [8].

Україна є учасником низки міжнародних організацій, таких як Світова організація торгівлі (СОТ), що зобов'язує її дотримуватися міжнародних норм і стандартів у сфері зовнішньої торгівлі. Членство у СОТ зумовлює адаптацію українського законодавства до принципів міжнародного права, що підвищує прозорість торгових процедур та знижує торговельні бар'єри для українських товарів на зовнішніх ринках. СОТ сприяє відкриттю нових ринків для українських підприємств, оскільки встановлює правила, спрямовані на спрощення міжнародної торгівлі та забезпечення рівних умов для всіх країн-учасниць. Це дозволяє українським експортерам вільно конкурувати з іншими державами, що сприяє їхньому розвитку та розширенню присутності на міжнародних ринках [10].

Після підписання у 2014 році Угоди про асоціацію з Європейським Союзом Україна розпочала масштабний процес гармонізації свого законодавства з європейськими вимогами та стандартами. Цей процес

передбачає адаптацію правил і норм у сфері зовнішньоекономічної діяльності відповідно до принципів та стандартів ЄС. Угода про асоціацію з ЄС включає положення про створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС, що суттєво розширює можливості для українських виробників. Гармонізація законодавства дозволяє Україні наблизитися до європейських стандартів якості та безпеки продукції, що відкриває для українських товарів доступ до одного з найбільших і найстабільніших ринків у світі. Окрім того, це забезпечує для українських підприємств кращі умови для співпраці з європейськими партнерами, сприяє впровадженню сучасних технологій та підвищенню якості продукції.

Гармонізація законодавства з вимогами ЄС також сприяє залученню іноземних інвестицій, оскільки забезпечує більшу стабільність і прозорість правових норм, а також полегшує міжнародну кооперацію. Крім того, інтеграція України у європейський ринок сприяє модернізації національного виробництва, підвищує конкурентоспроможність українських підприємств, а також сприяє поліпшенню екологічних стандартів. Прогресивна трансформація законодавства відповідно до європейських норм охоплює сфери захисту прав інтелектуальної власності, митного регулювання, санітарних і фітосанітарних стандартів, технічного регулювання, а також захисту прав споживачів.

Загалом, розвинена законодавча база, зокрема участь України у міжнародних організаціях та процес гармонізації з нормами ЄС, сприяє створенню сприятливих умов для розвитку експортно-імпортової діяльності українських підприємств. Вона забезпечує захист їхніх інтересів, сприяє підвищенню ефективності та прозорості зовнішньоторговельних операцій, поліпшує репутацію країни на міжнародному ринку, а також зміцнює національну економіку.

Управління експортно-імпортовою діяльністю є багатогранним процесом, який потребує застосування різних методів та інструментів для

досягнення високої ефективності та конкурентоспроможності на міжнародних ринках. Кожен із методів має свою специфіку та забезпечує комплексний підхід до управління, охоплюючи різні аспекти зовнішньоекономічної діяльності підприємства [4].

Організаційні методи управління спрямовані на створення ефективної структури управління експортно-імпортними операціями. Серед них особливу роль відіграє створення спеціалізованих відділів зовнішньоекономічної діяльності, які займаються розробкою стратегій виходу на міжнародні ринки, налагодженням взаємодії з іноземними партнерами та контролем за виконанням зовнішньоекономічних контрактів. Така структура підвищує спеціалізацію та професіоналізм у виконанні міжнародних операцій, а також сприяє оптимізації внутрішніх комунікаційних каналів, що дозволяє покращити координацію між підрозділами підприємства.

Економічні методи управління орієнтовані на ефективне управління фінансовими аспектами зовнішньоекономічної діяльності. Серед них — управління валютними ризиками, розробка цінової політики та оптимізація податкових і митних платежів. Управління валютними ризиками особливо важливе для експортно-орієнтованих підприємств, оскільки коливання валютних курсів можуть суттєво впливати на рентабельність міжнародних операцій. Розробка адекватної цінової політики дозволяє забезпечити конкурентні переваги, враховуючи потреби та особливості ринку, тоді як оптимізація податкових і митних платежів знижує загальні витрати компанії та підвищує її конкурентоспроможність.

Адміністративні методи управління забезпечують дотримання національних та міжнародних законодавчих норм, отримання необхідних ліцензій та сертифікатів, а також проведення митних процедур. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства має відповідати законодавству країн, з якими ведеться торгівля, що включає виконання

вимог до якості продукції, дотримання екологічних норм, а також отримання сертифікації, яка підтверджує відповідність продукції встановленим стандартам. Виконання цих вимог не лише мінімізує правові ризики, але й сприяє зміцненню довіри з боку міжнародних партнерів.

Соціально-психологічні методи управління спрямовані на створення позитивного психологічного клімату в колективі, що займається зовнішньоекономічною діяльністю. Ці методи включають підвищення мотивації працівників, адаптацію до культурних особливостей партнерів з різних країн, а також розвиток навичок міжкультурної комунікації. Мотивація працівників, які займаються експортом та імпортом, має велике значення, оскільки міжнародна діяльність вимагає високої кваліфікації, гнучкості та стійкості до стресу. Адаптація до культурних особливостей є необхідною для успішної взаємодії з партнерами та клієнтами за кордоном, адже вона допомагає уникнути непорозумінь і забезпечує ефективну співпрацю.

Комплексне використання організаційних, економічних, адміністративних та соціально-психологічних методів управління експортно-імпортною діяльністю дозволяє підприємствам досягати високих результатів у міжнародній торгівлі, забезпечувати конкурентні переваги та адаптуватися до умов глобалізованої економіки.

Для більш глибокого розуміння методів та інструментів управління експортно-імпортними операціями, пропонуємо розглянути таблицю 2. Вона представляє інноваційні підходи та технології, які набувають все більшого значення в сучасному глобальному бізнес-середовищі. Ця інформація доповнює та розширює вже викладений матеріал, надаючи нові перспективи для вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності підприємств [9].

Інноваційні інструменти управління ЗЕД

Технологія	Застосування в ЗЕД	Переваги
Блокчейн	Смарт-контракти для автоматизації міжнародних угод, відстеження походження товарів	Підвищена прозорість, зниження ризику шахрайства, прискорення транзакцій
Штучний інтелект	Прогнозування попиту на міжнародних ринках, оптимізація логістичних маршрутів	Покращення точності прогнозів, зниження витрат, підвищення ефективності операцій
Інтернет речей (IoT)	Моніторинг стану вантажів у реальному часі, автоматизація складського обліку	Покращення контролю якості, зменшення втрат при транспортуванні, оптимізація запасів
Віртуальна реальність	Віртуальні виставки та презентації продукції для міжнародних клієнтів	Зниження витрат на маркетинг, розширення географії продажів, інтерактивна взаємодія з клієнтами

Таблиця 2 надає чіткий огляд технологій, які активно впроваджуються в зовнішньоекономічній діяльності (ЗЕД), та їх переваг. Використання блокчейну, штучного інтелекту, Інтернету речей та віртуальної реальності не лише підвищує ефективність бізнес-процесів, але й створює нові можливості для зростання і розвитку на міжнародних ринках.

Зокрема, блокчейн забезпечує прозорість угод і знижує ризик шахрайства, що особливо важливо в умовах глобальної торгівлі. Штучний інтелект дозволяє більш точно прогнозувати попит і оптимізувати логістику, що веде до значної економії ресурсів. Інтернет речей сприяє кращому моніторингу вантажів і автоматизації складських процесів, що, в свою чергу, підвищує контроль якості. Віртуальна реальність відкриває нові горизонти для маркетингу і взаємодії з клієнтами, зменшуючи витрати на просування продукції.

Інтеграція цих технологій у ЗЕД не тільки модернізує бізнес-процеси, але й сприяє підвищенню конкурентоспроможності підприємств на міжнародній арені. Відтак, компанії, які активно використовують ці

інновації, мають значну перевагу в умовах глобалізації та динамічних змін у світовій економіці.

Розвиток міжнародної торгівлі та глобалізація економічних процесів створюють нові виклики та можливості для підприємств, що займаються зовнішньоекономічною діяльністю. В цьому контексті особливого значення набуває здатність компаній адаптуватися до мінливих умов глобального ринку та ефективно використовувати наявні ресурси. Одним з ключових факторів успіху в міжнародному бізнесі стає розвиток крос-культурних компетенцій персоналу та формування глобального мислення на всіх рівнях організації [2].

Це передбачає не лише вивчення іноземних мов та особливостей ділового етикету різних країн, але й глибоке розуміння культурних, соціальних та економічних факторів, що впливають на ведення бізнесу в різних регіонах світу. Крім того, важливим аспектом сучасної зовнішньоекономічної діяльності є дотримання принципів корпоративної соціальної відповідальності та сталого розвитку. Це включає врахування екологічних аспектів при плануванні логістичних операцій, забезпечення етичних стандартів у відносинах з постачальниками та партнерами, а також участь у соціальних проектах у країнах присутності компанії [2].

Ще одним важливим трендом у сфері управління експортно-імпортними операціями є розвиток гнучких та адаптивних бізнес-моделей, здатних швидко реагувати на зміни глобального економічного середовища. Це може включати диверсифікацію ринків збуту та джерел постачання, розвиток альтернативних каналів дистрибуції, включаючи електронну комерцію, а також створення стратегічних альянсів та партнерств для посилення конкурентних позицій на міжнародних ринках. У цьому контексті особливого значення набуває розвиток інноваційного потенціалу підприємств та їх здатність створювати унікальні продукти та послуги, що мають глобальний попит.

ПрАТ "Миронівський хлібопродукт" (МХП) є найбільшим виробником м'яса курятини в Україні, займаючи лідируючі позиції у сфері м'ясної промисловості та забезпечуючи значну частину експортних поставок країни. Відома своїми високими стандартами якості та ефективною бізнес-моделлю, компанія утримує конкурентні позиції як на внутрішньому, так і на міжнародному ринках. Завдяки вертикально інтегрованій структурі, МХП має контроль над усіма етапами виробництва: від вирощування зернових культур, з яких виготовляються корми, до виробництва та реалізації готової продукції. Цей підхід забезпечує стабільність якості та надійність поставок, що є суттєвою перевагою для великого гравця у глобальному середовищі м'ясної промисловості.

Один із найважливіших каналів збуту продукції МХП — це франчайзингова мережа "Наша Ряба", що стала першою у світі франшизою у категорії охолодженого м'яса птиці. Сьогодні ця мережа включає понад 2600 торгових точок по всій Україні, охоплюючи значну частину національного ринку та забезпечуючи споживачам доступ до високоякісної продукції. Відмінною особливістю франшизи є ретельний контроль за дотриманням стандартів якості та обслуговування, що дозволяє підтримувати репутацію бренду на високому рівні [6].

МХП (Миронівський хлібопродукт) зосереджує значну частину своєї діяльності на експорті продукції, що включає не лише м'ясо курятини, але й широкий асортимент інших продуктів харчування. Компанія експортує свою продукцію до понад 80 країн світу, охоплюючи такі стратегічні ринки, як Європейський Союз, Північна Африка, країни Близького Сходу та СНД. Це свідчить про глобальну орієнтацію МХП та її здатність задовольняти потреби різних споживачів на міжнародній арені.

У 2020 році експорт МХП становив близько 53% від загальної виручки, що підкреслює важливість зовнішніх ринків для компанії та її активну участь у міжнародній торгівлі. Це є стратегічним кроком, оскільки

диверсифікація ринків дозволяє зменшити ризики, пов'язані з коливаннями попиту на внутрішньому ринку.

Найбільше продукції було направлено до країн ЄС, де експорт склав 33% від загального обсягу. Цей регіон є одним із найперспективніших для компанії, завдяки високим стандартам якості та сильному попиту на курятину. Північна Африка та Близький Схід також відіграють важливу роль, з часткою 32% у загальному експорті. Ці ринки характеризуються зростаючою потребою в білкових продуктах, що надає МХП можливість розширювати свої позиції.

Країни СНД забезпечують 19% експорту, що підкреслює традиційні зв'язки та близькість культурних особливостей. Африка, з часткою 11%, і Азія, з 5%, відкривають нові можливості для розширення бізнесу, зокрема в контексті зростаючого населення та зміни споживчих уподобань.

Таким чином, МХП не лише активно працює на зовнішніх ринках, але й постійно шукає нові можливості для розширення, що робить компанію важливим гравцем на міжнародній арені продовольчих товарів. Експорт МХП зростає завдяки постійному вдосконаленню виробничих потужностей та відповідності міжнародним стандартам якості. Компанія впровадила сучасні технології виробництва, що дозволяють дотримуватися високих стандартів якості та безпеки, а також екологічних норм. Завдяки цьому продукція МХП відповідає вимогам європейського та інших зарубіжних ринків, що дає можливість зміцнювати позиції на міжнародному рівні [7].

Для підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності МХП варто звернути увагу на декілька ключових напрямів, зокрема:

Оптимізація логістичних процесів. Логістика є критично важливою складовою міжнародної торгівлі, особливо для продукції, що має обмежений термін зберігання, як м'ясо птиці. МХП активно впроваджує автоматизовані системи управління ланцюгами постачання, що дозволяє ефективніше контролювати логістичні операції, відстежувати товари на

кожному етапі та оперативно реагувати на можливі зміни. Впровадження сучасних технологій у логістичні процеси також знижує витрати на транспортування та зберігання, що позитивно впливає на кінцеву ціну продукції та її конкурентоспроможність.

Розширення географії експорту. На сьогодні продукція МХП постачається до багатьох країн, але для подальшого розвитку доцільно розглянути вихід на нові ринки, зокрема ринки Південної Америки та Південної Азії, які демонструють значний попит на якісні продукти харчування. Освоєння цих ринків потребує адаптації до місцевих стандартів та вимог, але при належній підготовці може стати новим джерелом стабільного доходу для компанії.

Інноваційні підходи до управління ризиками. Ризик-менеджмент у зовнішньоекономічній діяльності охоплює валютні, політичні, комерційні ризики, які особливо актуальні для компанії з великим обсягом міжнародних операцій. МХП використовує системи фінансового прогнозування для мінімізації валютних ризиків, проводить страхування поставок для забезпечення безпеки перевезень та співпрацює з банками щодо використання сучасних фінансових інструментів, таких як форфейтинг і факторинг. Важливою частиною управління ризиками є також постійний моніторинг ринкової ситуації та прогнозування попиту на різних ринках, що дозволяє компанії швидко реагувати на зміни у глобальному економічному середовищі.

МХП активно впроваджує цифрові технології у свої операційні процеси. Інтеграція інновацій, таких як блокчейн, Інтернет речей (IoT), надає нові можливості для вдосконалення управління ланцюгами поставок, підвищення ефективності виробництва та забезпечення прозорості бізнес-процесів. Використання блокчейну, наприклад, дає змогу фіксувати інформацію про кожен етап виробництва та логістики, що підвищує довіру до бренду та дозволяє клієнтам відстежувати походження товару. Зважаючи

на зростаючу конкуренцію на світових ринках, МХП націлена на подальше вдосконалення управління експортно-імпортною діяльністю. Компанія активно розвиває партнерські зв'язки з міжнародними контрагентами, що дозволяє зменшити витрати на пошук клієнтів, підвищити стабільність бізнесу та зміцнити позиції у стратегічно важливих регіонах. Розширення асортименту продукції, зокрема за рахунок нових видів м'ясної продукції та готових страв, відповідає попиту на більш різноманітні продукти харчування і відкриває можливості для залучення нових категорій споживачів.

Крім того, важливим елементом стратегії компанії є розвиток сталого виробництва, що охоплює екологічні та соціальні аспекти. МХП дотримується принципів корпоративної соціальної відповідальності, впроваджуючи енергоефективні технології, знижуючи обсяг викидів та відходів, що відповідає сучасним вимогам ринку та сприяє зростанню лояльності з боку споживачів, орієнтованих на екологічно чисту продукцію.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Отже, ефективне управління експортно-імпортною діяльністю є одним з ключових чинників успішної інтеграції українських підприємств у глобальну економіку, а також підвищення їхньої конкурентоспроможності. Системний підхід до управління експортно-імпортними операціями передбачає дотримання міжнародних стандартів, використання сучасних інформаційних технологій, оптимізацію ланцюгів поставок, мінімізацію ризиків і адаптацію до постійних змін на світових ринках. Завдяки впровадженню інноваційних методів і технологій, таких як блокчейн, штучний інтелект, а також розширенню географії збуту, українські підприємства можуть значно підвищити свою ефективність.

Крім того, дотримання міжнародних стандартів і нормативно-правових вимог дозволить уникнути бар'єрів у торгівлі, сприяти інтеграції України до світової економічної системи та закріпити стабільні позиції на

ринках ЄС, Північної Америки, Азії та інших регіонів. Важливим завданням є також адаптація бізнес-моделей до специфіки конкретних зовнішніх ринків, що дозволить розширити ринки збуту, а також знизити ризики, пов'язані з нестабільністю окремих економік. Особливо значущим є розвиток партнерських відносин із закордонними контрагентами, що сприятиме стабільності та гнучкості бізнесу в умовах зростаючої конкуренції.

Ефективна експортно-імпортна діяльність сприяє не лише зростанню українських підприємств, але й економічному розвитку держави в цілому. Підвищення рівня експорту забезпечує надходження валюти, створення нових робочих місць, розширення можливостей для впровадження інновацій та підвищення добробуту населення. Загалом, розвиток системи управління експортно-імпортною діяльністю є критично важливим для побудови стійкої та конкурентоспроможної національної економіки, що здатна ефективно реагувати на глобальні виклики та залучати іноземні інвестиції для подальшого розвитку та зростання.

Література

1. Балюк Ю. С. Сучасні стратегії експортно-імпоротної діяльності промислових підприємств та їх обґрунтування. *Бізнес Інформ*. 2022. № 5. С. 100-107.
2. Балюк Ю. С. Фактори розвитку експортно-імпоротної діяльності вітчизняних промислових підприємств. *Бізнес Інформ*. 2021. № 7. С. 91-100.
3. Дунська А. Експортно-імпортна діяльність України. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2016. № 3. URL: https://scholar.google.com.ua/citations?view_op=view_citation&hl=uk&user=LqIfOGYAAAAJ&citation_for_view=LqIfOGYAAAAJ:SeFeTyx0c_EC (дата звернення 16.09.2024).

4. Експортно-імпортна діяльність: організація і планування. URL: <https://osvita.ua/vnz/reports/management/13660/> (дата звернення: 16.09.2024).

5. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16 квітня 1991 р. URL: https://kodeksy.com.ua/amp/pro_zovnishn_oekonomichnu_diyal_nist.htm (дата звернення 16.09.2024).

6. Миронівський Хлібопродукт (МХП). URL: <https://tripoli.land/ua/mhp> (дата звернення: 16.09.2024).

7. *Миронівський хлібопродукт (МХП): офіційний вебсайт.* URL: https://file.liga.net/ua/companies/mironovskii_hleboprodukt (дата звернення: 16.09.2024).

8. Митний кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17#Text> (дата звернення: 30.10.2024).

9. Пузирьова П. В., Охріменко С. О. Управління експортно-імпортною діяльністю підприємства. URL: <https://er.knutd.edu.ua/handle/123456789/20527> (дата звернення: 16.09.2024).

10. Світова організація торгівлі (СОТ). URL: <https://mfa.gov.ua/mizhnarodni-vidnosini/svitova-organizaciya-torgivli-sot> (дата звернення: 30.10.2024).