

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА»
ФАКУЛЬТЕТ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ, ПРАВА
ТА МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

*Кафедра міжнародних
Відносин і політичного менеджменту*

Царук Артем Володимирович

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

**«ІНФОРМАЦІЙНА ПІДТРИМКА ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ДП «ЖИТОМИРСЬКИЙ
БРОНЕТАНКОВИЙ ЗАВОД»**

Спеціальність: 292 «Міжнародні економічні відносини»

Допускається до захисту
Протокол № _____
від _____
завідувач кафедри
міжнародних відносин
і політичного
менеджменту
д.н. держ.упр., доц.
Вікторія ЗАГУРСЬКА-АНТОНЮК

(підпис)

Науковий керівник
к.е.н., доц. Юрківський О. Й.

(підпис)

Рецензент
д.н. д.у., доц. В.Ю. Загурська-Антонюк

(підпис)

**Житомир
2024**

Я, Царук Артем Володимирович, цим засвідчую, що представлена до захисту магістерська робота виконана на основі власних наукових досліджень. Текст не містить доробку інших дослідників без відповідних посилань на їх праці.

Я попереджений про те, що буду недопущений до захисту, а в разі отримання диплому – буду позбавлений його відповідно до чинного законодавства України.

ЗМІСТ

ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ПІДТРИМКИ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	7
1.1. Сутність та особливості експортно-імпоротної діяльності підприємства	7
1.2. Основні підходи інформаційної підтримки експортно-імпоротної діяльності суб'єктів господарювання	18
1.3. Державне регулювання експортно-імпоротної діяльності підприємств військової сфери	23
Висновки до розділу 1	34
РОЗДІЛ 2. ХАРАКТЕРИСТИКА ДІЯЛЬНОСТІ ДП «ЖИТОМИРСЬКИЙ БРОНЕТАНКОВИЙ ЗАВОД»	35
2.1. Загальна характеристика та діагностика фінансового стану ДП «ЖБТЗ»	35
2.2. Аналіз експортно-імпоротної діяльності ДП «ЖБТЗ»	43
2.3. Оцінювання резервів розвитку та інформаційної підтримки експортно-імпоротної діяльності ДП «ЖБТЗ»	48
Висновки до розділу 2	52
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПРИКЛАДІ ДП «ЖИТОМИРСЬКИЙ БРОНЕТАНКОВИЙ ЗАВОД»	53
3.1. Розробка напрямків удосконалення організації та інформаційної підтримки експортно-імпоротної діяльності ДП «ЖБТЗ»	53
3.2. Обґрунтування доцільності запропонованих заходів	56
Висновки до розділу 3	60
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	61
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ЛІТЕРАТУРНИХ ДЖЕРЕЛ	64
ДОДАТКИ	72

ВСТУП

Актуальність теми. Експортно-імпортна діяльність завжди була і залишається важливою складовою економічного розвитку держави. В умовах глобалізації світової економіки на сучасному етапі розвитку економіки України все більшого розвитку набуває зовнішньоекономічна діяльність підприємств. На ефективність компанії впливає кілька різних факторів. Від її інтенсивності, спрямованості та тривалості дії значною мірою залежать кінцеві результати діяльності підприємства: обсяг виробництва та реалізації продукції, її собівартість, прибуток, рівень рентабельності, фінансова стійкість. Розвиток конкуренції як з боку внутрішнього, так і зовнішнього ринку призводить до необхідності підвищення ефективності діяльності підприємства, важливою складовою якого є вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Інформаційна підтримка в контексті експортно-імпоротної діяльності – це надання комплексу інформації та консультацій для підприємств, які здійснюють міжнародну торгівлю. Вона включає в себе збір інформації про ринки, митні та правові аспекти, логістичні питання, фінансові операції та інші аспекти, що впливають на міжнародну торгівлю. Ця підтримка допомагає підприємствам знижувати ризики та ефективно використовувати можливості на міжнародних ринках.

Тому на сучасному етапі розвитку українських підприємств дуже актуальною є розробка науково-методичних засад інформаційної підтримки експортно-імпоротною діяльністю компаній та вдосконалення її організаційно-економічного та методичного забезпечення, що базується на розв'язанні таких основних завдань: розкриття та з'ясування економічної сутності експорту-імпорту як явища та процесу, визначення його передумов (механізму запуску), структури, факторів формування та механізму нормативно-технічного забезпечення; аналіз теоретичних засад інформаційної підтримки експортно-

імпоротною діяльністю підприємств, розкриття її характеристик як однієї з функціональних підсистем управління бізнесом.

Дослідженню експортно-імпортних операцій присвячено низку наукових праць, у яких висвітлено особливості їх здійснення, вдосконалення, розвитку тощо. Серед досліджень проблем управління експортно-імпоротною діяльністю підприємства заслуговують на особливу увагу роботи таких українських учених, як: В. Андрійчук, О. Білорус, В. Геєць, М. Дудченко, Ю. Іванов, А. Кредисов, Г. Климко, І. Лукінов, Д. Лук'яненко, Ю. Макогон, та ін.

Метою роботи є розробка та обґрунтування напрямів удосконалення організації інформаційної підтримки експортно-імпоротною діяльністю ДП «Житомирський бронетанковий завод».

Для досягнення мети роботи потрібно вирішити наступні **завдання**:

- визначити сутність і особливості експортно-імпортної діяльності підприємства;
- дослідити основні підходи інформаційної підтримки експортно-імпортної діяльності суб'єктів господарювання;
- проаналізувати державне регулювання експортно-імпортної діяльності підприємств військової сфери;
- провести загально-господарську характеристику та аналіз фінансової діяльності ДП «ЖБТЗ»;
- дослідити стан експортно-імпортної діяльності ДП «ЖБТЗ»;
- оцінити резерви розвитку та інформаційної підтримки експортно-імпортної діяльності ДП «ЖБТЗ»;
- розробити напрямки удосконалення організації та інформаційної підтримки експортно-імпортної діяльності досліджуваного підприємства;
- оцінити ефективність та ризики запропонованих напрямків.

Об'єктом дослідження є процес спрямований на поліпшення механізму інформаційної підтримки експортно-імпортної діяльності ДП «ЖБТЗ».

Предметом дослідження є теоретичні, практичні та методичні засади щодо інформаційної підтримки експортно-імпоротною діяльністю підприємства.

Методи дослідження. Методи дослідження, які обрані для проведення дослідження у роботі охоплюють загальнонаукові підходи та прийоми. Серед них варто виділити: синтез та аналіз під час висвітлення теоретичних аспектів обраної теми; дедукція й індукція для зведення та представлення теоретичного та практичного матеріалу; статистичні методи, які на базі узагальнюючих показників дозволили представити у таблицях і графіках.

Інформаційною базою дослідження стали внутрішня документація ДП «ЖБТЗ», законодавчі та нормативно-правові акти з питань регулювання зовнішньоекономічної діяльності і зокрема експортно-імпортних операцій, праці вітчизняних та закордонних вчених, наукові публікації в періодичних виданнях, статистичні матеріали, довідкова література та інше.

Кваліфікаційна робота складається із вступу, трьох розділів, висновків до розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. У роботі розміщено таблиць і рисунків, список використаних джерел та додатки.

РОЗДІЛ 1.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ПІДТРИМКИ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність та особливості експортно-імпоротної діяльності підприємства

Управління експортно-імпортними операціями на підприємстві загалом розглядається як спосіб врегулювання виробничих процесів в цілях підвищення ефективності використання конкурентного потенціалу та забезпечення економічної безпеки підприємства. Основна ціль формування механізму управління полягає в тому, щоб досягти раціонального функціонування виробничих підрозділів підприємства. При цьому, основними вимогами в управлінні експортно імпортними операціями є пристосування до нових умов виробничо-технічного циклу, зокрема налагодження гнучкого виробничого процесу, впровадження швидких управлінських рішень, посилення інтелектуалізації праці, поліпшення якості продукції, удосконалення технологічні процесів та інше.

Експортно-імпортна діяльність підприємства – це процес купівлі та продажу товарів та послуг через міжнародні кордони. Основна сутність полягає в тому, щоб здійснювати торгівлю з іншими країнами з метою отримання прибутку, розширення ринків збуту та забезпечення доступу до нових ресурсів або технологій.

Окрім експорту та імпорту товарів та послуг в світовій практиці широке застосування також отримали інші види експортно-імпортних операцій, що пов'язані із торгівлею. Це, зокрема, товарообмінні операції, ліцензування, система франчайзингу, управлінські контракти, міжнародний лізинг тощо (табл.1.1) [7, 8, 9].

Таблиця 1.1

Види експортно-імпортних операцій суб'єктів господарювання

№	Вид	Характерні ознаки
1	2	3
1	Імпортні операції	Операції суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, пов'язані з придбанням товарів, отриманням послуг, ввезення капіталу або робочої сили з-за кордону.
2	Експортні операції	Операції суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності країни, пов'язані з продажем товарів, наданням послуг, вивезенням капіталу або робочої сили за кордон.
3	Зовнішньоекономічні операції з цінними паперами	Операції суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, пов'язані з розміщенням, видаванням певної форми документів, які засвідчують грошові чи інші майнові права, визначають відносини вітчизняних і іноземних суб'єктів господарської діяльності і передбачають виконання певних зобов'язань відповідно з умовами їх розміщення і можливості передачі прав, згідно із цими документами, іншим господарським суб'єктам.
4	Зовнішньоекономічні розрахунково-кредитні операції	Операції, які ґрунтуються на фінансово-економічних взаємовідносинах вітчизняних і іноземних господарських суб'єктів, що передбачають створення суб'єктами ЗЕД банківських, кредитних і страхових установ за межами країни; утворення іноземними суб'єктами господарювання означених установ в Україні і реалізації інших взаємовідносин кредитно-розрахункового змісту, провадження яких передбачено законодавством.
5	Зовнішньоекономічні орендні операції	Операції суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, які побудовані на взаємовідносинах вітчизняних і іноземних суб'єктів господарської діяльності і передбачають передачу необоротних активів орендодавцем орендарю, на відповідний строк і плату, встановлену договором оренди.
6	Міжнародний лізинг	Операція суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності, яка базується на цивільно-правових відносин вітчизняних і зарубіжних суб'єктів господарювання, що виникають з договору фінансового лізингу, згідно якого лізингодавець зобов'язується набути у власність річ від продавця (постачальника) відповідно з встановленими лізингоодержувачем специфікацій і умові передати її в користування лізингоодержувачу на встановлений строк не менше 1-го року за визначену плату (лізингові платежі).
7	Валютні операції	Операції суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, що ґрунтуються на взаємовідносинах вітчизняних та іноземних господарюючих суб'єктів, які передбачають здійснення ними дій з валютою і валютними цінностями, як правило, у вигляді угод, ознаками яких є рух валюти та валютних цінностей у вигляді передачі прав власності на них і (або) їх фізичного переміщення через митницю країни.
8	Операції з іноземними інвестиціями	Операції, які побудовані на взаємовідносинах вітчизняних і зарубіжних суб'єктів господарювання і передбачають вкладення останніми грошей, цінних паперів, майна і майнових прав, результатів інтелектуальної діяльності і інших цінностей, передбачених законодавством.

Продовження табл. 1.1

1	2	3
9	Операції, пов'язані зі спільною діяльністю	Операції суб'єктів зовнішньо-економічної діяльності, які ґрунтуються на добровільному, демократичному об'єднанні власності, зусиль суб'єктів господарювання України і іноземних суб'єктів господарювання, характеризуються наявністю тісної взаємодії партнерів в всіх чи окремих ланках циклу виробництва у вигляді спільного володіння, використання й розпорядження, виділеними ними спеціально для цього ресурсами і які мають спільну підприємницьку орієнтацію, спрямовану на задоволення економічних завдань учасників.
10	Торговельні компенсаційні угоди	Зорієнтовані на проведення комерційних операцій в значній сумі. Товари, призначені для обміну, переважно, є різнорідними і мало пов'язаними один з одним, а їх партії є нерівноцінними.
11	Промислові компенсаційні угоди	Застосовуються з метою продажу пов'язаних між собою товарів, переважно, великими обсягами і на великі суми (.обмін партії двигунів на еквівалентну, чи не еквівалентну по вартості партію літаків, які укомплектовані такими двигунами).
12	Ліцензування	Стосується укладання угоди, коли фірма, яка знаходиться в певній країні, продає компанії іншої країни ліцензію (дозвіл) на застосування своєї інтелектуальної власності (патентів, торгової марки, назви фірми, авторських прав чи секретів виробництва) у обмін на виплату роялті (винагороди).
13	Франчайзинг	Форма ліцензування, коли фірма, що перебуває в одній країні (франчайзер), надає компанії іншої країни (франчайзі) дозвіл на використання своєї технології виробництва і бренду, торгової марки, логотипу в обмін на виплату роялті.
14	Управлінський контракт	Угода, за якою компанія однієї країни, надає фірмі іншої країни послуги по управлінню її потужностями за певну плату. Такі контракти поширені серед великих готельних компаній.
15	Міжнародний лізинг	Передбачає звичайну покупку основних фондів (може бути устаткування, обладнання) за кордоном з послідуною передачею їх у лізинг (довгострокову оренду з правом викупу) підприємцю своєї чи 3-ї країни. Його поділяють на експортний та імпорний. Кількість країн, резиденти яких приймають участь в угоді, може бути необмеженою.
16	Толлінгові операції	Представляють переробку іноземної сировини з подальшим вивезенням готової продукції. При цьому підприємства продають не товар, а послуги по його переробці або виробництву. Означену діяльність ще називають операціями з переробки давальницької сировини.
17	Інжиніринг	Представляє інженерно-консультаційні послуги досвідного, проектно-конструкторського, характеру, підготовчу стадію техніко-економічного обґрунтування проектів, розробку рекомендацій з організації виробництва і управління, систему комерційних послуг з підготовки і забезпечення виробництва та реалізації продукції, з обслуговування і експлуатації виробничих, інфраструктурних та інших об'єктів.

Експортом називають операції з продажу продукції, виробленої у своїй країні, для подальшого застосування або перепродажу на території інших країн.

Імпортом визначають операції із закупки продукції, виробленої в інших країнах, для подальшого використання чи перепродажу на території своєї країни.

Експортно-імпортні операції поділяють на наступні групи: перша група – торгівля товарами (матеріальними продуктами), наприклад одяг, взуття, меблі, товари домашнього вжитку тощо. Так як доставка таких товарів з однієї країни до іншої сприймається зором, його називають «видимим експортом та імпортом».

Інша група експортно-імпортних операцій – торгівля послугами (нематеріальними продуктами), наприклад, банківськими, транспортними або консалтинговими послугами. Так як означеним послугам не притаманне конкретне вираження матеріального характеру, торговельні операції з ними називають «невидимим експортом та імпортом».

Експорт, як правило, має важливе значення у фінансовому успіху компанії. Суттєва частина продукції відомих у світі компаній - Toyota¹, Airbus², Caterpillar³ припадає на закордонних замовників. Останнє забезпечує можливість для створення десятків тисяч робочих місць на підприємствах означених компаній, а ще на багато більше – на підприємствах постачальників запчастин та комплектуючих.

Експорт та імпорт послуг має суттєві відмінності від товарного імпорту та експорту. Отримання доходу від продажу послуг іноземним резидентам можна розглядати як експорт послуг, а плата за послуги – як їх імпорт. Часто послуги характеризують як невидимі блага. У міжнародних економічних відносинах здійснюється продаж і купівля багатьох різноманітних послуг, але в якості найважливіших для міжнародного бізнесу вважаються послуги з: туризму, перевезення, фінансових і бухгалтерських операцій, консалтингу, реклами, інжинірингу тощо. Проведення міжнародних торговельних операцій може відбуватись і самостійно і через посередників (прямі та непрямі експортно-

імпортні операції). Це залежить від окремих країн, а також від певних категорій товарів і послуг.

Так, в японській практиці товари, як правило, проходять від виробника до конкретного споживача через велику кількість торговельних посередників, при цьому кожен з них збільшує ціну товару з урахуванням своєї торгівельної надбавки. У зв'язку з цим ціна на аналогічні японські товари в середині країни-виробника та в іншій країні може дуже відрізнятись, зокрема, в США, де традиційно залучається мінімальна кількість посередників. Продаж товарів на зарубіжних ринках без торговельних посередників часто застосовується при здійсненні операцій з агропромисловою продукцією, сировиною, різноманітним обладнанням тощо [6, с.152-160].

Експортна діяльність, як один з видів зовнішньоекономічної діяльності, є беззаперечним фактором успіху у розвитку промислових підприємств. Здійснення експортних операцій стає вагомою передумовою для розширення ринків збуту, збільшення обсягів виробництва та підвищення якості продукції, що дозволяє також створити сприятливе підґрунтя для зміцнення конкурентних позицій підприємства на внутрішньому ринку.

Для того, щоб зрозуміти суть експортної діяльності підприємства, необхідно визначити, що ж змушує підприємства виходити на зарубіжні ринки, тобто мотиви започаткування експортної діяльності промисловими підприємствами. На думку Кузьміна О.Є, мотивами започаткування експорту є: створення позитивного іміджу підприємства на вітчизняного ринку (стереотип «європейських стандартів»); розширення ринків збуту з метою збільшення очікуваної норми доходу; перерозподіл ринку, який зумовлює підприємство здійснювати пошук нових партнерів за межами локального ринку; реструктуризація підприємства [10, с.173-174]. Ліпич Л.Г. та Фатенок-Ткачук А.О. у своїх роботах зазначають, що існують мотиви, які ставлять під сумнів вигідність здійснення експортних операцій підприємством [11, с.147].

Узагальнення досліджень вітчизняних та зарубіжних вчених дозволяє виділити основні збуджуючі мотиви та мотиви, що викликають сумнів доцільності здійснення експортної діяльності, проілюстровані на рис.1.1 [3].

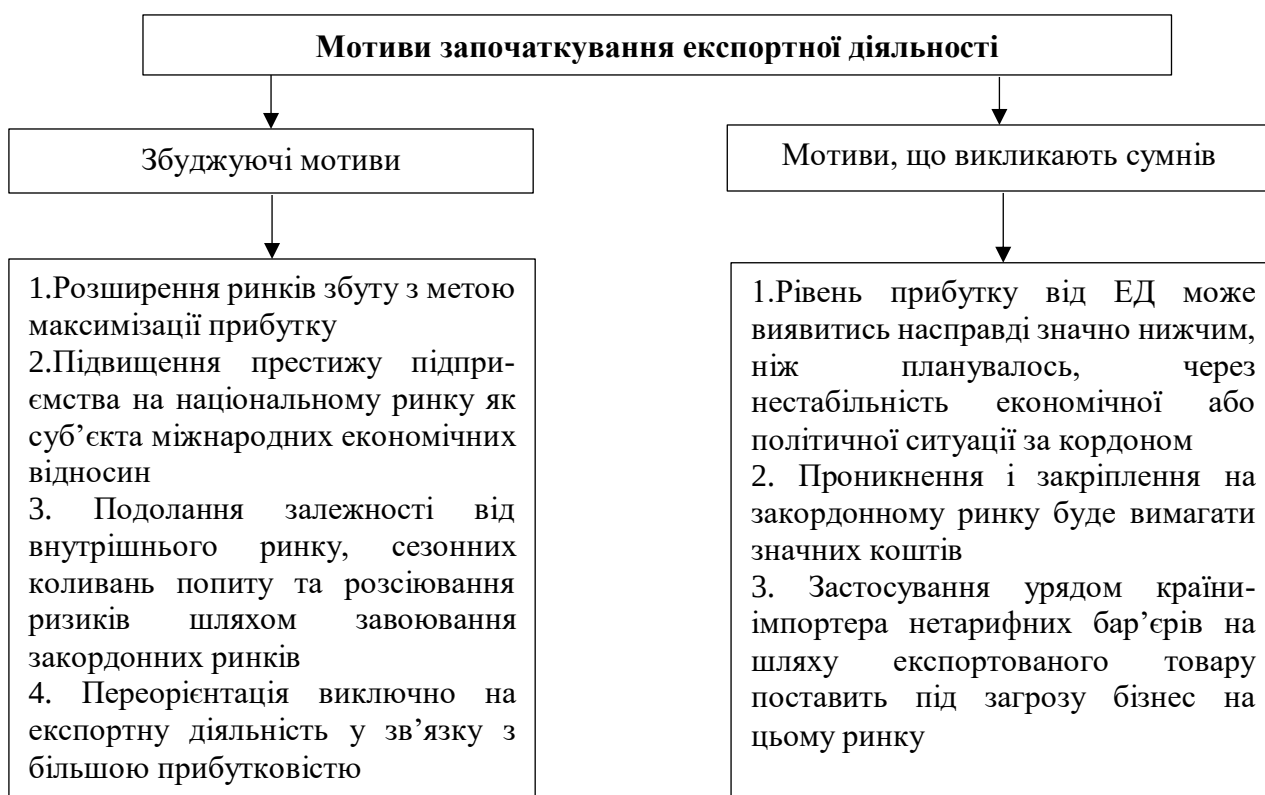


Рис. 1.1. Мотиви започаткування експортної діяльності промисловими підприємствами [3]

Важливо зазначити, що при намірах здійснювати експортну діяльність, промислове підприємство повинно бути добре підготовлене до цього процесу та мати певні конкурентні переваги. Досліджуючи експортну діяльність підприємств, А. Голятко виділяє такі основні передумови для впровадження експорту [6, с.18-20]:

1. Наявність кваліфікованих кадрів. Підприємство повинно обирати персонал, що спеціалізується саме на взаємодії з зовнішніми ринками збуту. Крім того, підприємство повинно проаналізувати готовність виробничого персоналу до змін у виробничому процесі, починаючи від збільшення обсягів виробництва до можливості швидко вносити зміни у існуючий продукт, відповідно до вимог клієнта, або впровадження нового продукту у виробництво.

2. Спроможність підприємства збільшувати обсяги виробництва, підвищувати якість та збільшувати асортимент продукції.

3. Наявність значних фінансових ресурсів. Так як експортна діяльність потребує великих фінансових витрат на всіх етапах: від кадрової політики підприємства до рекламних бюджетів, керівникам підприємства важливо оцінити можливості фінансування витрат, що пов'язані з експортом.

Й.Гессель та А. ван Стель (J.Hessels, A. van Stel) висувують гіпотезу про те, що підприємства, які хочуть розпочати експортну діяльність, повинні мати необхідні конкурентні переваги, такі як конкретні ресурси та інноваційні можливості, оскільки їм необхідно адаптувати свої продукти та послуги до вимог іноземних ринків. Вони вважають, що підприємства повинні володіти цими ресурсами та можливостями до початку виходу на зовнішні ринки. Згідно з цією гіпотезою, наявність ресурсів є важливим елементом у набутті підприємством конкурентних переваг, що передують здатності підприємства виходити на закордонні ринки [65 с.259].

Не викликає сумніву той факт, що експортна діяльність позитивно впливає на стан функціонування підприємств-експортерів, так само, як і твердження про те, що показники діяльності підприємств-експортерів є в цілому кращими за аналогічні показники підприємств не експортерів. У результаті здійснення експортної діяльності промислові підприємства можуть отримувати такі вигоди [13 с.41-42]:

- використання надлишкових виробничих потужностей, які підприємства мають іноді у своєму розпорядженні, але які не користуються внутрішнім попитом;

- отримання більш високого прибутку. Завдяки відмінності конкурентного середовища на зовнішньому ринку від вітчизняного, виробник може вигідніше продавати там свою продукцію;

- значний обсяг зарубіжного продажу, що робить національних виробників менш залежними від внутрішніх економічних умов;

- зменшення витрат виробництва, що пов'язано з покриттям умовно-постійних витрат за рахунок випуску більшого обсягу продукції, підвищенням ефективності за рахунок досвіду, отриманого при виробництві великих партій продукції. На практиці існує тенденція до зменшення витрат на 20 – 30 % у випадку підвищення обсягів випуску продукції у 2 рази;

- розподіл ризику. Виробник може знизити коливання попиту, організовуючи збут на закордонних ринках, оскільки цикли ділової активності країн перебувають у різних фазах, а ті самі товари знаходяться на різних етапах життєвого циклу;

- досвід, отриманий підприємствами від експортної діяльності може стимулювати їх досліджувати нові іноземні ринки та спонукати до використання інших форм діяльності, таких, як створення спільних підприємств, ліцензування та прямих іноземних інвестицій. В зарубіжній літературі таке явище отримало назву «learning-by-exporting», тобто отримання досвіду від експортної діяльності [3].

Розглянувши спільні ознаки щодо визначення поняття «імпортна діяльність» підприємства у працях дослідників, наведемо авторське трактування цієї категорії: імпортна діяльність – це сукупність взаємозалежних дій щодо купівлі продукції суб'єктами підприємництва певної країни у зарубіжного контрагента з метою її подальшої реалізації та споживання на території країни-імпортера. Під час здійснення імпоротної діяльності підприємства отримують велику кількість вигоди [13, с.153]:

- розширення існуючого асортименту товарів, що дозволить підприємству запропонувати більше продукції на продаж;

- можливість придбання більш якісних сировинних ресурсів, матеріалів, комплектуючих, технологій за нижчою ціною;

- мінімізація операційних ризиків, так як підприємство може розширити коло постачальників, і як наслідок має меншу залежність від тиску єдиного постачальника;

- забезпечення сприятливого іміджу підприємства на внутрішньому ринку шляхом імпорту більш якісних іноземних товарів;
- пошук нових іноземних партнерів та налагодження стійких зв'язків з ними; – зниження виробничих витрат шляхом імпорту готових товарів замість їх виробництва на власних потужностях;
- розвиток нових технологій внаслідок імпорту наукомістких товарів тощо.

Проте із здійсненням імпортних операцій можуть бути пов'язані й деякі труднощі: вибір іноземного постачальника з хорошою репутацією; затримка у термінах виробництва і поставки продукції; проблеми під час складання зовнішньоторговельного контракту; коливання курсів валют; брак товарів і неможливість повернення дефектної продукції; високі митні тарифи; затримки на митному кордоні; культурно-національні особливості партнерів і т. д. [19, с.427]

Розвиток імпортової діяльності підприємства залежить від великої кількості різноманітних взаємопов'язаних факторів, які здійснюють на формування імпортного потенціалу підприємства як позитивний, так і негативний вплив. Аналіз даних факторів дає можливість встановити сильні та слабкі сторони в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю підприємства, а також виробити метод планування та прогнозування її ефективності для зростання конкурентоспроможності підприємства.

Найбільш поширеною класифікацією факторів, що впливають на розвиток імпортової діяльності, є класифікація їх за ступенем охоплення середовища впливу. Відповідно до цієї класифікації виділяють фактори зовнішнього середовища та фактори внутрішнього середовища (рис. 1.2) [20, с. 30].

Крім того, класифікація чинників впливу на імпорту діяльність підприємства проводиться і за іншими ознаками. Так, на основі аналізу наукових праць вітчизняних та зарубіжних авторів можна поділити фактори за ступенем контрольованості на контрольовані та неконтрольовані. До контрольованих, як правило, відносяться: організаційна структура та ринкові стратегії підприємства;

інформаційне забезпечення ЗЕД; умови угод з контрагентами; адаптація імпортованого товару до потреб внутрішнього ринку; організація міжнародного маркетингу та інші. Найбільш поширеними неконтрольованими факторами є: зовнішньоторговельна політика країни; кон'юнктура ринку; ємність ринків збуту; особливості оподаткування товарів, що переміщуються через митний кордон; рівень розвитку міжнародних економічних відносин тощо [21, с. 209].



Рис. 1.2. Фактори впливу на розвиток імпортої діяльності підприємства

Таким чином, менеджери підприємств повинні враховувати всі проаналізовані чинники під час здійснення ЗЕД. Це дозволить їм успішно пристосовуватися до нестабільного зовнішнього та внутрішнього середовища, мінімізувати можливий негативний вплив даних факторів та створити правильну модель господарської діяльності, яка сприятиме підвищенню ефективності імпортних операцій підприємства.

Особливості експортно-імпоротної діяльності включають:

- міжнародна логістика: необхідність вирішення питань з транспортування, митного оформлення та зберігання товарів на міжнародному рівні;
- міжкультурні аспекти: розуміння культурних та правових відмінностей між країнами, з якими ведеться торгівля;
- фінансові аспекти: валютні ризики, платіжні умови, міжнародні платіжні системи;
- маркетингові стратегії: адаптація товарів та послуг до вимог різних ринків, конкуренція на міжнародному рівні;
- митні та тарифні обмеження: дотримання митних та тарифних вимог різних країн, включаючи тарифи на ввезення товарів та митні обмеження.

Ці аспекти потребують уважного аналізу та планування з боку підприємства для успішної експортно-імпоротної діяльності.

Отже, сутність експортно-імпоротної діяльності полягає в здійсненні обміну товарами, послугами та капіталом між різними країнами з метою отримання користі. Основні аспекти цієї діяльності включають: експорт – продаж товарів або послуг з власної країни на зовнішні ринки. Це може включати продаж товарів, робочих чи консультаційних послуг, ліцензійний вивіз технологій тощо; імпорт – придбання товарів або послуг з зовнішніх ринків для внутрішнього використання або перепродажу. Це може бути закупка сировини, компонентів для виробництва, готової продукції чи послуг; міжнародна торгівля – обмін товарами та послугами між різними країнами, що базується на конкурентній переваги та спеціалізації країн у виробництві певних товарів; міжнародна логістика – організація транспортування, зберігання та розподілу товарів через кордони, включаючи митне оформлення та інші логістичні процеси; міжнародні фінанси – операції з валютним обміном, забезпеченням платежів, управлінням валютним ризиком та інші фінансові аспекти, пов'язані з міжнародною торгівлею. Ці аспекти об'єднуються в комплексну систему, яка дозволяє підприємствам розширювати свої можливості на світовому ринку та забезпечувати необхідні ресурси для виробництва та розвитку.

1.2. Основні підходи інформаційної підтримки експортно-імпортової діяльності суб'єктів господарювання

На сьогоднішній день інформатизація відіграє важливу роль в розвитку світової економіки та суспільства в цілому. Можна стверджувати, що інформаційні ресурси є основою для успішного ведення бізнесу та підвищення його ефективності. Тому, поряд з фінансовою та кредитною підтримкою суб'єктів господарювання, все більшого значення набуває саме інформаційна підтримка.

Інформаційна підтримка – один з найбільш часто використовуваних важелів розвитку бізнесу, при якому підвищення товарообігу і прибутковості підприємства здійснюється не за рахунок економічних інвестицій або технологічних переворотів, а впливу інформації в будь-якому її вигляді. Використовувати інформацію для розвитку бізнес-системи можна різними шляхами.

Інформаційна підтримка експортно-імпортової діяльності – це надання комплексу інформації та консультацій для підприємств, які здійснюють міжнародну торгівлю. Вона включає в себе ринковий аналіз, юридичні консультації з митних та правових питань, логістичну підтримку у вирішенні питань доставки та митного оформлення, фінансову підтримку для здійснення міжнародних фінансових операцій, а також технологічну підтримку для ефективного управління експортно-імпортними операціями.

Ця інформаційна підтримка допомагає підприємствам знижувати ризики та ефективно використовувати можливості на міжнародних ринках.

Розберемо основні напрямки інформаційної підтримки, які найбільш часто зустрічаються на економічному ринку.

1. Реклама. Це найпоширеніший спосіб інформаційної підтримки малого та середнього бізнесу. Реклама поєднує знання про товар чи послугу з психологічними методами впливу на підсвідомість людини. Спеціальні прийоми

опису товару роблять рекламні дані такими, що запам'ятовуються, сприяють побудові «містка» між продавцем і потенційним покупцем.

Ключовим елементом реклами як засобу інформаційної підтримки, є УТП – унікальна торгова пропозиція. Цей термін позначає особливість товару, яка робить його краще товару конкурентів і, відповідно, дозволяє продавати в більшому обсязі. Крім УТП частим супровідником реклами є слогани, завдання яких – запам'ятатися людині і викликати у нього психологічний відгук. Наприклад, загальновідомі слогани: «Gillette – краще для чоловіка немає» або «Не гальмуй – сникерсни», відомі практично всім. Особливу увагу на значення слоганів звертає в своїх книгах американський бізнесмен і підприємець Том Шрайтер (див. Бестселер «Великий Ел розкриває свої секрети»).

2. Інформаційне керівництво, яке, як правило, існує у формі книг або електронних курсів. Це інформаційні знання, які дозволяють вивести бізнес на вищий щабель, вдосконалити кінцевий товар і підвищити товарообіг. Наприклад, для копірайтера (людини, який пише тексти для блогів і продає їх в інтернеті) інформаційним керівництвом може стати інструкція по оптимізації контенту, яка помітно збільшить приплив замовників.

Інформація, призначена для поліпшення структури бізнесу, є причиною інтенсивного економічного зростання, тобто вдосконалення у напрямку вглиб, а не вшир. Зазвичай покупка інформації даного роду коштує чималих грошей підприємству.

3. Мотиваційна підтримка може мати еквівалент книги або семінару. Тут основне завдання – змотивувати людину, головним чином, співробітника компанії, щоб він почав працювати ретельніше. Наприклад, величезна кількість семінарів, присвячених успіху в мережевому маркетингу, дозволяє новачкам побороти страх перед першим телефонним дзвінком або першої бізнес-зустріччю. Наявність мотивації дозволяє збільшити прибутковість бізнесу практично без зміни його економічних показників: без залучення додаткових інвестицій або впровадження інновацій.

4. Інформаційна підтримка в формі надання консультативних послуг дозволяє утримати потенційного клієнта. Якщо реклама повинна привертати, то консультація – спонукати до здійснення дії, яке принесе прибуток компанії. У приклад можна привести банківських консультантів, які безкоштовно інформують громадян про те, як працювати з банкоматами, як здійснювати банківські операції. Це дозволяє нейтралізувати страх перед новизною, дає можливість клієнтам відчувати себе впевнено і розкуто. При грамотній консультативної підтримки більшість первинних клієнтів будуть ставати постійними, що в свою чергу обов'язково піде на прибуток бізнесу. Вартість консультативних послуг, як правило, невелика для організатора підприємства, але дає величезний позитивний ефект і окупає всі витрачені гроші.

Враховуючи євроінтеграційні, глобалізаційні процеси в Україні необхідним є адаптування вітчизняної економіки до вимог світового ринку. Першочерговим завданням має стати підвищення рівня ефективності системи управління (зокрема, інформаційного забезпечення методів прийняття управлінського рішення в умовах зовнішньоекономічної діяльності (табл.1.2) [25].

Таблиця 1.2

Характеристика ключових підходів до визначення ефективності інформаційного забезпечення при здійсненні експортно-імпоротної діяльності

Підходи визначення рівня ефективності інформаційного забезпечення методів прийняття управлінського рішення	Загальні характеристики	Сутність підходу
Відповідність цілям підприємства	Рівень ефективності прийнятого управлінського рішення згідно зі встановленими цілями	Ефективність полягає в абсолютній правильності рішення, його послідовності виконання, вчасності та досяжності встановленої мети
Рівень ресурсної результативності	Відношення досягнутого ефекту (абсолютна величина, що вимірюється, приміром, в грошових одиницях) до необхідного розміру витрат	Ефективність визначається сукупною результативністю, що є наслідком підготовки, розроблення, реалізація рішення. Передбачає співставлення очікуваного та досягнутого економічних, соціальних та інших видів ефектів із витратами на реалізація

Доцільно розглядати ефективність інформаційного забезпечення методів прийняття рішення в умовах експортно-імпоротної діяльності у контексті всієї системи менеджменту. Зрозуміло, що у 2022-2023 рр. надзвичайно важко реалізовувати запропоновані шляхи розвитку інформаційного забезпечення експортно-імпоротної діяльності. Однак, українське підприємництво «висловлює стриманий оптимізм щодо прогнозів відновлення своєї комерційної діяльності». Кожна 5-те підприємство (з тих, що не працюють у 2023 р., зможе «відновити свою комерційну діяльність у найближчі два місяці», а 10% запланували повертатися до роботи протягом 6 місяців. Нажаль про повноцінне відновлення роботи українського бізнесу не доводиться говорити, адже війна «створила чимало проблем навіть для підприємців, які провадять діяльність в умовно безпечних регіонах». Серед ключових: суттєвий відтік персоналу, невчасність доставки сировини, товарів тощо, підвищення рівня цін, від'їзд клієнтів, зниження рівня платоспроможності тих, хто лишився. Однак, вітчизняне підприємництво є основою для зміцнення та відновлення економіки України [31].

Тому доцільно формувати стратегії післявоєнного відновлення, зокрема враховуючи перспективи зовнішньоекономічної діяльності.

Інформаційне забезпечення управлінських рішень у експортно-імпортній діяльності доцільно розглядати і з економічної, і з організаційної, і з технологічної точок зору. А задля забезпечення достатнього рівня ефективності рішень у зовнішньоекономічній діяльності вітчизняні підприємства мають здійснювати тривалий процес щодо формування, безперервного адаптування системи менеджменту зовнішньоекономічної діяльності до новітніх умов діяльності під час післявоєнного відновлення економічної системи країни. Адаптування має ґрунтуватися на реформуванні систем інформаційного підтримання процесу формування методів прийняття рішень із використанням сучасних управлінських систем, технологій, інструментарію тощо.

Інформаційна підтримка є ключовим елементом успішної експортно-імпоротної діяльності для підприємств.

Основні підходи інформаційної підтримки експортно-імпоротної діяльності включають: ринковий аналіз, митна та правова підтримка, логістична підтримка, фінансова підтримка, консультації, технологічна підтримка (див. рис. 1.3).



Рис. 1.3 Види інформаційна підтримка експортно-імпоротної діяльності

Комбінація цих підходів дозволяє підприємствам успішно розширювати свою діяльність на міжнародні ринки і забезпечувати необхідну підтримку для успішних експортно-імпорتنних операцій.

Для того, щоб побудувати ефективну систему інформаційного забезпечення експортно-імпоротної діяльності необхідно проаналізувати і

виявити інформаційні потреби суб'єктів господарювання. На кожному етапі підприємницької діяльності підприємство має специфічні цілі та завдання, а отже потребує специфічних інформаційних ресурсів, які допоможуть розв'язати поставлені задачі. Тому визначення інформаційних потреб вимагає ідентифікації етапів розвитку підприємницької діяльності та системи відповідних кожному етапу завдань.

Таким чином, безумовно на практиці інформаційні потреби є більш різноманітними та неоднозначними. Проте виявлені інформаційні потреби залежно від етапів життєвого циклу підприємницької діяльності допоможуть сформувати механізм організації та функціонування систем інформаційного забезпечення, які створюються з метою підтримки розвитку експортно-імпоротної діяльності суб'єктів господарювання.

1.3. Державне регулювання експортно-імпоротної діяльності підприємств військової сфери

Стратегічне значення ЗЕД для України зумовлюється тим, що модернізація економіки, залучення масштабних іноземних інвестицій, новітніх технологій можливі лише за умови формування в країні стійкої, відкритої до зовнішнього світу господарської системи, органічного включення України в систему глобального розподілу праці. Відкритість господарської системи країни до зовнішнього світу у вигляді зовнішньої торгівлі, як і всі інші сфери діяльності, регулюються державою.

Державне регулювання експортно-імпоротної діяльності підприємств військової сфери є складною та відповідальною задачею для урядів. Держава має право здійснювати регулювання імпорتنих та експортних операцій, шляхом надання певних дозволів, ліцензій та сертифікатів. Одним із основним органів

виконавчої влади, який здійснює процеси регулювання ЗЕД є Міністерство економіки України та Державна служба експортного контролю.

Державне регулювання експортно-імпоротної діяльності – це система законів, правил, нормативних актів та процедур, які встановлюються урядом для контролю та регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств у країні.

Основні аспекти державного регулювання експортно-імпоротної діяльності включають [34]:

1. Ліцензування та контроль – держави зазвичай вимагають від підприємств військово-промислового комплексу отримання спеціальних ліцензій на експорт та імпорт військової техніки, зброї, компонентів та технологій. Контроль за виконанням цих ліцензій та дотриманням міжнародних договорів є важливим аспектом регулювання.

2. Міжнародні обмеження – уряди також дотримуються міжнародних угод та санкцій, які можуть обмежувати експорт та імпорт військової продукції та технологій до певних країн.

3. Безпека та конфіденційність – забезпечення безпеки та конфіденційності відомостей про військові технології та операції є ще одним важливим аспектом регулювання.

4. Міжнародна співпраця – уряди також співпрацюють з іншими країнами та міжнародними організаціями для встановлення стандартів та процедур, що стосуються експорту та імпорту військової продукції та технологій.

Це лише деякі аспекти державного регулювання експортно-імпоротної діяльності військово-промислового комплексу. Завдяки цьому регулюванню забезпечується безпека, стабільність та контроль у сфері міжнародної військово-технічної співпраці. Зазвичай при регулюванні експорту держави зацікавлені у його збільшенні, а не в його обмеженні. Зростання експорту означає збільшення прибутків державної скарбниці та зростання зайнятості.

Розглянемо основні цілі державного регулювання експортно-імпоротної діяльності суб'єктів господарювання (див. табл. 1.3) [39].

Таблиця 1.3

Основні цілі державного регулювання експортно-імпортової діяльності

№	Ціль	Опис
1.	Забезпечення національної безпеки	Контроль за експортом та імпортом товарів, які можуть бути використані у військових цілях або становити загрозу безпеці країни.
2.	Захист економічних інтересів	Регулювання зовнішньої торгівлі з метою захисту вітчизняних виробників та стимулювання експорту товарів та послуг.
3.	Дотримання міжнародних зобов'язань	Виконання міжнародних договорів, угод та обмежень, що стосуються зовнішньої торгівлі та експортно-імпортних операцій.
4.	Забезпечення фінансової стабільності	Контроль за рівнем іноземної валюти в країні та уникнення надмірного дисбалансу у зовнішньоекономічних операціях.
5.	Захист споживачів та довкілля	Встановлення стандартів якості та безпеки товарів, що експортуються та імпортуються, а також обмеження торгівлі товарами, що можуть негативно впливати на довкілля.

Державне регулювання експортно-імпортової діяльності сприяє створенню сприятливих умов для розвитку зовнішньої торгівлі та економіки в цілому, а також забезпечує виконання стратегічних цілей країни в політичній, економічній та безпековій сферах. Закони, які регулюють зовнішню торгівлю та експорт-імпорт військової продукції та технологій, можуть варіюватися залежно від країни, але зазвичай вони включають: закони про експорт контролю за зброєю та технологіями, закони про міжнародні санкції, закони про мито та тарифи, закони про конфіденційність та безпеку даних.

З метою створення належних умов контролю за міжнародними передачами визначених груп товарів, в межах діяльності міжнародних режимів експортно-імпортного контролю рекомендовані контрольні списки товарів відповідно до груп товарів, що є основними для цілей кожного з цих режимів. Зазначені списки та процедури (порядок) їх застосування Україна, як і кожна з держав-учасниць, впроваджує на національному рівні.

Ці закони і регуляції зазвичай виконуються урядовими органами, спеціальними комітетами та агентствами, які відповідають за зовнішню торгівлю

та безпеку країни. В Україні зовнішня торгівля та експорт-імпорт військової продукції та технологій регулюються рядом законодавчих та нормативних актів (рис. 1.4) [43].



Рис. 1.4. Ієрархію законодавства з державного регулювання експортно-імпортної діяльності

Конституція України є базовим правовим документом у системі законодавства в галузі державного експортно-імпортного контролю. Державна політика в галузі державного експортно-імпортного контролю є складовою частиною державної політики України. Статтею 85 Конституції України передбачено, що визначення засад внутрішньої і зовнішньої політики держави належить до повноважень Верховної Ради України. Реалізація цих повноважень Верховною Радою України здійснюється шляхом прийняття відповідних законів.

Міжнародні договори України, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України, є пріоритетною частиною національного законодавства з експортно-імпортного регулювання та контролю. Тобто, відповідно до законодавства, укладені і належним чином ратифіковані

міжнародні договори України становлять невід'ємну частину національного законодавства України і застосовуються у порядку, передбаченому для норм національного законодавства, тобто норми належним чином оформлених міжнародних договорів України мають перевагу над нормами національного законодавства.

Закони України, що стосуються сфери державного експортно-імпортного регулювання, є важливим рівнем законодавства з експортно-імпортного контролю. Саме Законами України визначається як загальні правила та процедури зовнішньоекономічної діяльності з товарами, так і спеціальні правила такої діяльності, пов'язані з зовнішньоекономічною діяльністю відносно товарів, міжнародні передачі яких підлягають державному експортно-імпортному контролю.

Враховуючи те, що метою державного експортно-імпортного регулювання є забезпечення захисту інтересів національної безпеки України, одним із таких законів є Закон України від 21.06.2018 № 2469-VIII «Про національну безпеку України» [46].

Основи державної політики в сфері державного експортно-імпортного контролю визначені в Законі України «Про державний контроль за міжнародними передачами товарів військового призначення та подвійного використання» від 20.02.2003 р. № 549-IV. Саме прийняттям відповідних законів у сфері безпеки, зовнішньою політики, економіки та оборони, у тому числі у сфері державного експортно-імпортного регулювання, Верховна Рада України забезпечує створення законодавчих основ державного експортно-імпортного контролю [41].

Важливу частину законодавства з експортно-імпортного контролю у військовій сфері складають укази Президента України, що мають відношення до сфери державного регулювання.

Пункти 3-5 частини 1 статті 106 Конституції України окреслюють повноваження глави держави у сфері міжнародних відносин. Президент України представляє державу у міжнародних відносинах, здійснює керівництво

зовнішньополітичною діяльністю держави, веде переговори та укладає міжнародні договори України. Експортний контроль є елементом зовнішньополітичної діяльності держави, тому відповідно до Конституції Президент України здійснює загальне керівництво державною політикою експортного контролю. Відповідно до Конституції Президент України має право видавати відповідні укази, що регулюють напрямки діяльності, віднесені до його компетенції, у тому числі видавати обов'язкові для виконання укази, що стосуються сфери державного експортно-імпортного контролю. Саме виданням Президентом України указів, що стосуються сфери державного експортного контролю, забезпечується регулювання певних питань у цій сфері. Зокрема, серед таких указів [43]:

Указ Президента України від 15.07.1999 № 861/99 «Про порядок встановлення (скасування) обмежень на експорт товарів відповідно до міжнародних зобов'язань України» (із змінами, внесеними згідно з Указом Президента № 1227/2003 (1227/2003) від 29.10.2003), який визначає порядок забезпечення виконання рішень Ради Безпеки ООН (РБ ООН) в межах України щодо встановлення та скасування ембарго на експорт товарів [47];

Указ Президента України від 27.06.2007 № 180/2007 «Про Міжвідомчу комісію з політики військово-технічного співробітництва та експортного контролю» (із змінами в редакції Указу Президента N896/2019 (896/2019) від 11.12.2019), який встановлює діяльність Міжвідомчої комісії з політики військово-технічного співробітництва та експортного контролю та визначає її основні завдання [48];

Указ Президента України від 25.12.2003 № 1488/2003 «Про заходи щодо впорядкування діяльності з міжнародних повітряних перевезень товарів військового призначення та подвійного використання», який встановлює обов'язки ДСЕКУ, Державної митної служби та Державного департаменту авіаційного транспорту зі збору та узагальнення інформації, пов'язаної з міжнародними повітряними перевезеннями військових товарів і товарів подвійного використання [49];

Значна частина конкретних процедур здійснення експортно-імпортного контролю регулюється відповідними актами Кабінету Міністрів України. Такі акти приймаються Кабінетом Міністрів України у вигляді відповідних постанов або розпоряджень. Цей рівень є рівнем нормативно-правового визначення процедур державного експортного контролю в Україні. Згідно із частиною 1 статті 113 Конституції України Кабінет Міністрів України є вищим органом у системі органів виконавчої влади, яку складають центральні і місцеві органи виконавчої влади. Як вищий колегіальний орган він здійснює владу як безпосередньо, так і через органи виконавчої влади, спрямовуючи та контролюючи їх діяльність. До цієї системи входить і Державна служба експортного контролю України. Кабінет Міністрів України є органом, який забезпечує виконання законів України та актів Президента України, а також в межах своєї компетенції видає постанови і розпорядження, які є обов'язковими до виконання [43].

До постанов Кабінету Міністрів України (ПКМУ), які стосуються сфери державного експортно-імпортного контролю, належать:

ПКМУ від 20.11.2003 № 1807 «Про затвердження Порядку здійснення державного контролю за міжнародними передачами товарів військового призначення», яка встановлює порядок здійснення державного контролю за міжнародними передачами товарів військового призначення [50];

ПКМУ від 28.11.2003 № 86 «Про затвердження Порядку здійснення державного контролю за міжнародними передачами товарів подвійного використання», яка встановлює порядок здійснення державного контролю за міжнародними передачами товарів подвійного використання [51];

ПКМУ від 08.06.1998 № 838 «Про затвердження Положення про порядок надання суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності повноважень на право здійснення експорту, імпорту товарів військового призначення та товарів, які містять відомості, що становлять державну таємницю», яка встановлює процедури, за допомогою яких суб'єкти можуть отримати повноваження на

здійснення експорту/імпорту товарів військового призначення та товарів, які містять відомості, що становлять державну таємницю [52];

ПКМУ від 12.06.1999 № 1228 «Про затвердження Положення про порядок надання суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності повноважень на право здійснення експорту, імпорту товарів військового призначення та товарів, які містять відомості, що становлять державну таємницю», яка визначає суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, які мають право брати участь в експорті/імпорті товарів військового призначення та товарів, які містять відомості, що становлять державну таємницю, а також конкретні категорії товарів, якими вони можуть торгувати і конкретні види торговельної діяльності, які вони можуть здійснювати для визначених цілей [53];

ПКМУ від 06.06.2012 № 500 «Про затвердження Порядку державного експортного контролю за проведенням переговорів, пов'язаних з укладенням зовнішньоекономічних договорів (контрактів) щодо здійснення експорту товарів», яка визначає процедуру державного експортного контролю над суб'єктами, зареєстрованими в Держекспортконтролі як суб'єкти здійснення міжнародних передач товарів для проведення переговорів, пов'язаних з укладенням зовнішньоекономічних договорів (контрактів) щодо здійснення експорту товарів (товарів військового призначення, товарів подвійного використання, а також інших товарів) до країн, стосовно яких Україна встановила ембарго на експорт [54];

ПКМУ від 15.07.1997 № 767 «Про затвердження Положення про порядок проведення експертизи в галузі експортного контролю», яка встановлює порядок проведення експертизи товарів, міжнародні передачі яких підлягають державному експортному контролю та суб'єктів, які мають намір здійснювати міжнародні передачі таких товарів [55];

ПКМУ від 17.07.2003 № 1080 «Про затвердження Порядку державної атестації системи внутрішньо фірмового експортного контролю, створеної суб'єктом здійснення міжнародних передач товарів», яка визначає процедуру проведення державної експертизи внутрішньо фірмової системи експортного

контролю, створеної суб'єктом, який бере участь в міжнародній передачі товарів, що підлягають державному експортно-імпортному контролю [56];

ПКМУ від 27.05.1999 № 920 «Про затвердження Положення про порядок надання гарантій та здійснення державного контролю за виконанням зобов'язань щодо використання у заявлених цілях товарів, які підлягають державному експортному контролю», яка визначає порядок надання державних гарантій для кінцевих користувачів з України стосовно імпортованих товарів, що підлягають державному експортно-імпортному контролю, встановлює державний контроль за виконанням цих гарантій, а також контроль за діяльністю іноземних кінцевих користувачів щодо гарантій, які вони надають на товари, імпортовані з України [57].

Відомчі правові акти «загальнодержавної» дії, затверджені відповідними державними органами та у встановленому порядку зареєстровані Міністерством юстиції України, складають рівень нормативного регулювання у сфері експортно-імпортного контролю відповідно до норм права, що визначені у правових актах вищого рівня. Зокрема, до наказів, які стосуються сфери державного експортно-імпортного контролю, належать:

Наказ ДСЕКУ від 09.01.2004 № 5 «Про затвердження Інструкції про порядок заповнення заяв щодо отримання дозвільних документів, документів про гарантії та інших документів, що надаються Держекспортконтролем», який визначає порядок заповнення всіх типів заяв щодо отримання різних видів дозвільних документів Держекспортконтролю, а також та зміст та обсяг інформації, що має бути внесена до заяв [58];

Наказ ДСЕКУ від 27.04.2009 № 31 «Про затвердження Інструкції про реєстрацію в Держекспортконтролі суб'єктів підприємницької діяльності України як суб'єктів здійснення міжнародних передач товарів», який визначає процедуру, що повинна здійснюватися на основі попередньої експертизи, визначає форму заяви на реєстрацію, а також зміст і обсяг інформації, що має бути до неї внесена [65];

Наказ ДСЕКУ від 29.11.2004 № 355 «Про затвердження Інструкції про порядок оформлення і використання дозвільних документів у галузі державного експортного контролю», який встановлює порядок видачі та використання дозволів і висновків Держекспортконтролю на проведення міжнародних передач товарів, на які можуть посилатись митні органи під час митного оформлення товарів [59];

Наказ ДСЕКУ від 05.10.2009 № 86 «Про затвердження форми висновку щодо можливості проведення переговорів, форм звітів та встановлення строків звітності», який затверджує форму висновку щодо проведення переговорів, пов'язаних з укладенням зовнішньоекономічних договорів (контрактів) щодо здійснення експорту товарів, форми відповідних звітів та строки їх подання до Держекспортконтролю [60];

Наказ ДСЕКУ від 23.01.2019 № 68 «Про затвердження Інструкції про порядок заповнення заяви про отримання (продовження терміну дії) повноважень на право здійснення експорту, імпорту товарів військового призначення та товарів, які містять відомості, що становлять державну таємницю», який встановлює єдиний порядок заповнення форми заяви про отримання/продовження дії повноважень для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності з метою здійснення експорту та імпорту товарів військового призначення і товарів, які містять відомості, що становлять державну таємницю, а також встановлює форму такої заяви [61];

Наказ КМУ від 20.11.2003 № 690 «Про вдосконалення механізму здійснення контролю за міжнародними повітряними перевезеннями товарів військового призначення та подвійного використання», згідно з яким Держекспортконтроль, в межах повноважень, має розробляти та здійснювати заходи щодо забезпечення контролю за міжнародними повітряними перевезеннями товарів військового призначення [62];

Наказ МЕРТУ від 27.01.2014 № 74 «Про затвердження Інструкції з оформлення матеріалів про адміністративні правопорушення в галузі державного експортного контролю», який встановлює процедури підготовки та

обліку адміністративних правопорушень у сфері державного експортного контролю, реєстрації справ про адміністративні правопорушення і передачі їх в органи, уповноважені розглядати такі справи [63];

Наказ МЕРТУ від 27.01.2014 № 1490 «Про затвердження Порядку розгляду справ про порушення юридичними особами вимог законодавства в галузі державного експортного контролю», який встановлює процедури Держекспортконтролю щодо розгляду випадків порушення державного законодавства в галузі експортно-імпортного контролю суб'єктами, які беруть участь в здійсненні міжнародних передачах товарів [64].

Держекспортконтроль контролює міжнародні передачі товарів, що підлягають державному експортно-імпортному регулюванню, на основі національних контрольних списків товарів військового призначення та товарів подвійного використання, технологій і програмного забезпечення, міжнародні передачі яких потребують спеціальних дозволів відповідно до Закону України від 20.02.2003 № 549-IV «Про державний контроль за міжнародними передачами товарів військового призначення та подвійного використання».

Отже, чинне українське законодавство наділяє Уряд повноваженнями складати та вести контрольні списки товарів, а стандартні операційні процедури визначають послідовний порядок дій для виконання цих завдань. Національні контрольні списки товарів України складаються на основі контрольних списків багатосторонніх режимів експортного контролю, а за змістом є аналогічними спискам Європейського Союзу, США та інших країн, які виготовляють високотехнологічні товари та товари військового призначення.

Висновки до розділу 1

Таким чином можна зробити висновок, що сутність експортно-імпоротної діяльності полягає у ввозі та вивозі товарів, послуг або капіталів, що є основою зовнішньоекономічної діяльності. Ця діяльність включає в себе вибір стратегії для ефективної роботи на міжнародних ринках, а також аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, щоб визначити основні фактори, які впливають на експортно-імпорتنу діяльність.

В свою чергу нами було визначено, що інформаційна підтримка експортно-імпоротної діяльності включає надання актуальної інформації, консультативних послуг, а також доступ до ресурсів, які можуть допомогти підприємствам та організаціям ефективно здійснювати зовнішньоекономічну діяльність.

Вона включає в себе ринковий аналіз, юридичні консультації з митних та правових питань, логістичну підтримку у вирішенні питань доставки та митного оформлення, фінансову підтримку для здійснення міжнародних фінансових операцій, а також технологічну підтримку для ефективного управління експортно-імпортними операціями.

Отже, базові процедури державного регулювання експортно-імпоротної діяльності у військовій сфері регулюються Законом України № 549 «Про державний контроль за міжнародними передачами товарів військового призначення та подвійного використання», який за своєю суттю і є законом про експортний контроль.

У розділі «Загальні положення» цього закону наведено термінологію, що застосовується у експортному контролі; визначено сферу застосування державного експортно-імпортного контролю, принципи формування державної політики державного експортно-імпортного контролю, методи здійснення такого контролю та повноваження органів державної влади у сфері регулювання експортно-імпоротної діяльності.

РОЗДІЛ 2.

ХАРАКТЕРИСТИКА ДІЯЛЬНОСТІ ДП «ЖИТОМИРСЬКИЙ БРОНЕТАНКОВИЙ ЗАВОД»

2.1. Загальна характеристика та діагностика фінансового стану ДП «ЖБТЗ»

Повне найменування: Державне підприємство «Житомирський бронетанковий завод»

Скорочене найменування: ДП «ЖБТЗ»

Код за ЄДРПОУ - 07620094

Номер та дата реєстрації підприємства: Довідка з єдиного державного реєстру юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців серія АЖ № 720975 277 від 14.03.2012 р.

Назва органу, який здійснив реєстрацію: Житомирська районна Державна Адміністрація Житомирської області

Орган державного управління: АТ «Українська оборонна промисловість»

Форма власності: державна за ЗКФВ 31

ДП ЖБТЗ є госпрозрахунковим підприємством і не отримує будь-яких бюджетних дотацій.

Вид економічної діяльності за КВЕД: 30.40

Адреса підприємства: 12441 смт. Новогуївинське, Житомирської області, Житомирського району. Телефон (0412) 49-56-20

Керівник підприємства: директора Синявський Володимир Вікторович

Головний бухгалтер: Химичук Наталія Валеріївна

ДП «Житомирський бронетанковий завод» належить державі та входить до Акціонерного товариства «Українська оборонна промисловість», в складі якого виконує замовлення Міністерства оборони України та інших замовників.

Державне підприємство «Житомирський бронетанковий завод» є одним з провідних українських підприємств, що здійснює капітальний ремонт та глибоку

модернізацію гусеничної бойової техніки (в тому числі, модернізація з модулем та сучасною системою захисту «СПИС-синтез») виготовлення та ремонт колісної бронетехніки, здійснює ліцензоване виробництво сучасних бойових модулів для БМП та освоює нові напрямки діяльності – виготовлення бойових модулів «Кастет», «Стилет», «Дуплет», «Шквал», капітальний ремонт базових шасі пересувних розвідувальних пунктів (ПРП-3, ПРП-4) з встановленням на них бойових башт, та шасі багатоцільового транспортер-тягача легкого броньованого (МТЛБ) з встановленням на нього бойових модулів.

Підприємство освоює ремонт броньованих колісних машин, а саме ремонт БРДМ-2, виготовлення ремонтного БТР-3БР та санітарної машини БТР-3С на базі БТР-3Е1. Підприємством також впроваджено складальне виробництво і ремонт БТР-3Е, БТР-3С і БТР-3БР, освоєно модернізацію та ремонт БТР-70 (заміна двигуна на General Motors). Здійснює виготовлення корпусів до БТР-4Е на замовлення ДП «ХКБМ».

На даний момент підприємством освоєно капітальний ремонт шасі ПРП-3, ПРП-4 з доведенням його до виду БМП-1Д і БМП-2Д капітальний ремонт шасі МТ-ЛБу та машин на їх базі з доведенням до виду БМП-1ЛБ.

Для здійснення своєї діяльності ДП «ЖБТЗ» має ліцензію Міністерства економічного розвитку і торгівлі України на розроблення, виготовлення, реалізацію, ремонт, модернізацію та утилізацію військової техніки та військової зброї (серія АВ №597955), видану 09.04.2013 року з необмеженим терміном дії.

У таблиці 2.1 представлені основні види діяльності підприємства.

Таблиця 2.1

Основні види діяльності ДП «ЖБТЗ»

Код	Найменування
30.40	Виробництво військових транспортних засобів
28.99	Виробництво інших машин і устаткування спеціального призначення
29.32	Виробництво інших вузлів, деталей і приладдя для автотранспортних засобів
16.23	Виробництво інших дерев'яних будівельних конструкцій і столярних виробів
16.24	Виробництво дерев'яної тари
45.20	Технічне обслуговування та ремонт автотранспортних засобів

Підприємство має свій готель, стадіон, басейн, гуртожиток. Селище забезпечується міським автотранспортом. В 3-х км від заводу розташований аеродром, який здатний приймати літаки всіх модифікацій, навіть надважкі транспортні літаки.

Ресурсне забезпечення ДП «ЖБТЗ» представлено в таблиці 2.2

Таблиця 2.2

Ресурсне забезпечення ДП «ЖБТЗ»

№ п/п	Найменування показника	Значення на кінець 2022 р.
1	Територія підприємства, га	46,8304
2	Загальна корисна площа виробничих корпусів та будівель, м. кв.	47 769
3	Загальна площа складських приміщень, м. кв.	24121
4	Загальна вартість основних фондів , тис. грн.	196430
5	Чисельність працюючих, чол.	1148
6	Технічне обладнання, шт, в т.ч.	1043
7	- токарно-карусельні станки	2 шт
8	- токарно-гвинторізні станки	55 шт
9	- автомати токарно-револьверні	9 шт
10	- станки розточувальні	12 шт
11	- станки сверлильні	51 шт
12	- станки строгальні та довбальні	9 шт
13	- станки шліфувальні	29 шт
14	- станки фрезерні	29 шт
15	- станки зубообробні	7 шт
16	- станки відрізні	3 шт
17	- станки заточні	34 шт
18	- станки деревообробні	19 шт
19	- станки для обробки РТВ	5 шт
20	- ковальсько-пресове обладнання	39 шт
21	- термічне та ливарне обладнання	13 шт
22	- гальванічне обладнання	30 шт
23	- компресорне обладнання	11 шт
24	- вантажно-підіймальні засоби	162 шт
25	- електрокари	13 шт
26	- зварювальне обладнання	65 шт
27	- машини плазмової різки	3 шт
28	- мийні, очисні та фарбувальні камери	25 шт
29	- вентиляційне обладнання	96 шт
30	- випробувальні стенди	26 шт
31	- спеціальні стенди	79 шт
32	- інше обладнання	216 шт

Одним з головних ресурсів, що дозволяють масштабувати виробництво є площа підприємства яка становить 43,8304 га. Загальна корисна площа виробничих корпусів та будівель становить 47 769 м². Загальна площа складських приміщень становить 24 121 м².

Підприємство має власний автомобільний парк, який призначений для обслуговування виробничого процесу. Всього на підприємстві налічується 30 одиниць автомобільної техніки, в тому числі вантажні автомобілі – 22 одиниці. На підприємстві є власний тир для випробування озброєння бронетанкової техніки, що ремонтується на підприємстві.

Організаційна структура підприємства (додаток А) побудована по лінійно-функціональній схемі. Апарат управління підприємством поділяється на дві категорії:

- апарат лінійного управління здійснює загальне керівництво підприємством, цехами, дільницями (керівник підприємства – директор, заступники директора, начальники цехів, майстри);
- апарат функціонального управління сприяє здійсненню управління лінійним апаратом шляхом переробки різноманітної інформації та підготовки необхідних рішень в межах його компетенції (диспетчерська служба, відділ техніко-економічного планування, бухгалтерська служба, відділ праці і заробітної плати, юридична служба, служба управління якістю, відділ зберігання, відділ збуту, відділ головного механіка, тощо).

Директор та начальники структурних підрозділів забезпечують управління підприємством. Зокрема, управління організацією виробництва здійснюють начальник виробництва, головний механік, технолог, інженер.

Подальше удосконалення управління підприємством є одним із важливіших шляхів підвищення темпів розвитку та ефективності виробництва, реконструкції підприємства, широке упровадження нової прогресивної технології, механізації та автоматизації виробничих процесів, створення механізованих комплексів по обробці інформації, засобів обчислювальної техніки, яка забезпечує найвищу ефективність праці.

Для діагностики фінансового стану ДП «ЖБТЗ» необхідно проаналізувати основні фінансово-економічні показники його діяльності (таблиця 2.3).

Таблиця 2.3

Динаміка основних показників господарської діяльності

ДП «ЖБТЗ» за 2020-2022 рр.

Показники	2020 рік	2021 рік	2022 рік	Відхилення 2022 р. до 2020 р.	
				(+,-)	%
1. Чистий дохід (виручка), тис. грн.	852198,00	112611,00	1195400,00	343202,00	40,27
2. Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	689427,00	87183,00	811821,00	122394,00	17,75
3. Чистий прибуток/збиток, тис. грн.	-20400,00	-135530,00	111273,00	131673,00	-645,46
4. Середньооблікова чисельність працівників, осіб.	803,00	1109,00	1148,00	345,00	42,96
5. Середньорічна вартість активів, тис. грн. у тому числі:	1014468,50	969541,50	952624,00	-61844,50	-6,10
необоротні активи	253262,00	206754,50	191929,00	-61333,00	-24,22
оборотні активи	761206,50	762787,00	760695,00	-511,50	-0,07
6. Фондовіддача, грн.	3,43	0,55	6,34	2,91	84,89
7. Фондомісткість, грн.	0,29	1,82	0,16	-0,13	-44,83
8. Коефіцієнт оборотності оборотних активів, об. В рік	1,12	0,15	1,57	0,45	40,37
9. Продуктивність праці, тис. грн./ осіб	1061,27	101,54	1041,29	-19,98	-1,88
10. Рентабельність господарської діяльності, %	-2,96	-155,45	13,71	16,67	-563,22

Отже, дані таблиці 2.3 свідчать, що підприємство покращило свій фінансовий стан у 2022 р. порівняно з 2020 та 2021 рр. А саме: чистий дохід зріс з 852 198 тис. грн. у 2020 р. до 1 195 400 тис. грн., зростання становить 343 202 тис. грн. або 40,27%. Це потягло за собою зростання собівартості реалізованої продукції на 122 394 тис. грн. (17,75%). При цьому у 2020-2021 рр. господарська діяльність підприємства була збитковою (-20 400 тис. грн. та 135 530 тис. грн. відповідно), а у 2022 р. було отримано прибутку на 111 273 тис. грн. На це вплинуло збільшення обсягів замовлень на ремонт та модернізацію військової техніки для потреб МО України та забезпечення ЗСУ.

Підприємству для швидкого і якісного виконання замовлень необхідно було збільшити штат працівників з 803 особи в 2020 р. до 1148 осіб в 2022 р. При цьому аналізуючи продуктивність праці ми бачимо, що найменше чистого доходу на одного працівника припадало в 2021 р. – 101,54 тис. грн., найбільше в 2020 р. – 1061,27 тис. грн. на особу, а у 2022 р. показник склав 1041,29 тис. грн./особу, що на 19,98 тис. грн. або 1,88 % менше ніж у 2020 р.

Динаміка середньорічної вартості активів свідчить про їх зменшення у 2022 р. порівняно з 2020 р. на 61 844,50 тис. грн. (6,10%). В тому чисті вартість необоротних активів з 253 262 тис. грн. у 2020 р. зменшилась до 191929 тис. грн. у 2022 р., оборотні активи у 2020 р. становили 761206,50, а у 2022 р. зменшились на 511,50 тис. грн.

Фондовіддача виражає ефективність використання засобів праці. Так у 2020 р. на одиницю основних виробничих фондів припадає 3,43 грн. чистого доходу, у 2021 р. – всього 0,55 грн. і найбільше значення у 2022 р. – 6,34 грн.

Фондомісткість – це показник обернений до фондовіддачі та показує, що у 2020 р. 0,29 грн. вартості основних фондів припадає на одиницю продукції, випущену підприємством, 1,82 грн. у 2021 р. та 0,16 грн. у 2022 р.

Коефіцієнт оборотності оборотних активів свідчить, що на одну гривню оборотних коштів у 2020 р. припадає 1,12 грн. чистого доходу, у 2021 р. всього 0,15 грн., а у 2022 р. показник зріс до 1,57 грн.

Рентабельність господарської діяльності з -2,96% у 2020 р. зросла до 13,71% у 2022 р. при цьому у 2021 р. вона становила -155,45%. Протягом 2020-2021 рр. підприємство не тільки не отримувало прибуток від своєї діяльності, а й зазнавало збитків. У 2022 р. підприємство отримало прибуток про що свідчить рентабельність 13,71% що є показником ефективної роботи та свідчить про хороше управління.

Роблячи висновок щодо фінансового стану підприємства ми бачимо позитивну динаміку покращення основних економічних показників у 2022 р. порівняно з 2020-2021 рр.

На рис. 2.1. представлено динаміку чистого доходу (виручки) та собівартість реалізованої продукції ДП «ЖБТЗ» за 2020-2022 рр.

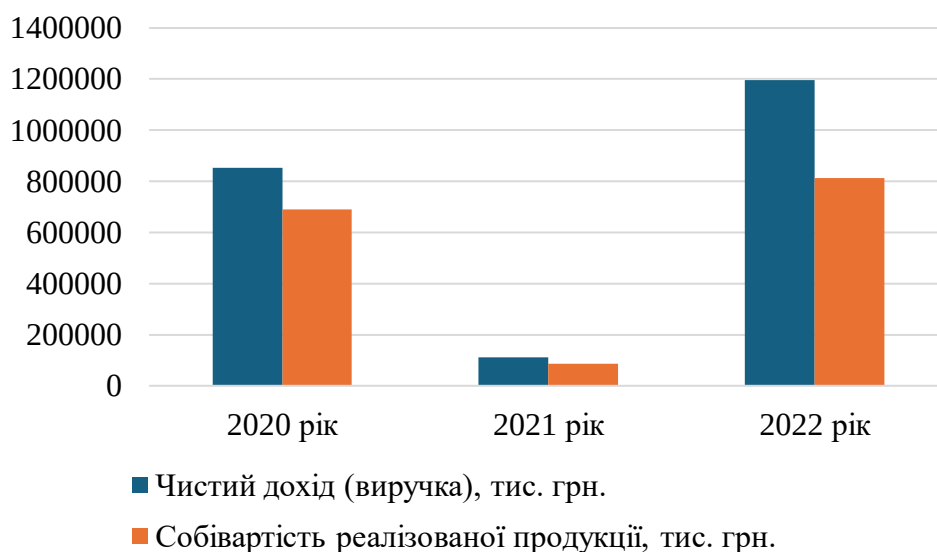


Рис. 2.1 Динаміка показників чистого доходу та собівартості ДП «ЖБТЗ»

Отже, чистий дохід зріс у 2022 р. порівняно з 2020 р. на 40,27%, а собівартість на 17,75%, тобто витрати на виробництво також зросли, але значно менше порівняно з доходами. Це свідчить про ефективний контроль витрат.

Для діагностики майнового стану доцільно проаналізувати основні показники балансу підприємства (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Аналіз показників активу та пасиву ДП «ЖБТЗ» за 2020-2022 рр.

Стаття	2020 р. (тис. грн.)	2021 р. (тис. грн.)	2022 р. (тис. грн.)	Відхилення 2022 р. до 2020 р.	
				+, -	%
АКТИВИ					
1.Необоротні активи	218192	195317	188541	-29651	-13,59
2.Оборотні активи	722854	802720	718670	-4184	-0,58
Разом	941046	998037	907211	-33835	-3,60
ПАСИВИ					
1.Власний капітал	174476	39843	117734	-56742	-32,52
2.Довгострокові зобов'язання і забезпечення	31927	504360	11877	-20050	-62,80
3.Поточні зобов'язання і забезпечення	734643	453834	777600	42957	5,85
Разом	941046	998037	907211	-33835	-3,60

З таблиці 2.1 можна зробити наступні висновки. Активи підприємства зменшився у 2022 р. порівняно з 2020 р. на 33 835 тис. грн. або 3,60%. Це відбулось за рахунок зменшення необоротних активів на 29 651 тис. грн. (13,59%) через знецінення необоротних активів. Оборотні активи в динаміці зменшились на 4 184 тис. грн. (0,58%) у 2020 р. порівняно з 2020 р. На це вплинуло зменшення рівня запасів сировини, матеріалів, незавершеного виробництва та готової продукції. А також скорочено обсяги дебіторської заборгованості, тобто отримання оплати від клієнтів за раніше продані товари та послуги. При цьому спостерігається значне зростання грошових коштів та їх еквівалентів, коштів на рахунках в банку та витрат майбутніх періодів.

Зменшення пасиву було зумовлено наступними показниками. Власний капітал зменшився на 56 742 тис. грн. (32,52%) у 2022 р. порівняно з 2020 р. за рахунок зменшення суми нерозподіленого прибутку. Довгострокові зобов'язання і забезпечення у 2020 р. становили 31 927 тис. грн., а у 2022 р. – 11 877 тис. грн., зменшення становить 20 050 тис. грн. (62,80%) на це вплинуло зменшення відстрочених податкових зобов'язань. При цьому поточні зобов'язання і забезпечення в динаміці зросли на 42 957 тис. грн. (5,85%) у 2022 р. порівняно з 2020 р. на це вплинуло зростання розрахунків з бюджетом, поточних забезпечень, та доходів майбутніх періодів.

Таким чином діагностика основних економічних показників та показників активу і пасиву свідчить про позитивні зміни у фінансовому стані підприємства, покращення його рентабельності та конкурентоспроможності. Це дозволяє підприємству не лише зміцнити свої позиції на ринку, але й забезпечити стабільний розвиток у майбутньому.

2.2. Аналіз експортно-імпоротної діяльності ДП «ЖБТЗ»

Аналіз експортно-імпоротної діяльності Державного підприємства «Житомирський бронетанковий завод» потребує розгляду кількох ключових аспектів, включаючи обсяги експорту та імпорту, основні країни-партнери, продукцію, що експортується та імпортується, а також фактори, що впливають на ці операції.

До 2013 р. ДП «ЖБТЗ» активно займалось експортом військової техніки, зокрема модернізованих БМП, бронетранспортерів (БТР), а також наданням послуг з ремонту і модернізації бронетехніки.

Крім того через державних посередників завод займався експортом військової техніки та озброєння. Підприємством було налагоджено взаємовигідні стосунки з 23 країнами світу. За межі України були відвантажені броньовані машини, двигуни, вузли та агрегати, комплектуючі, запасні частини, нестандартне обладнання, учбово-тренувальні засоби, групові та одиночні ЗІП. Фахівці підприємства виконують пусконаладжувальні роботи, навчають іноземних військових спеціалістів, виконують гарантійні обов'язки в країнах, що отримують вироби підприємства. На підприємстві створені умови для прийому та навчання до 40 фахівців інозаможника. Для цього підтримуються в належному стані учбові класи, технічна література, матеріально-технічна база, готель для проживання, бар-ресторан для харчування.

Працюючи з іноземними замовниками-покупцями, ДП «ЖБТЗ» удосконалювало якість і асортимент продукції, а також сервісне обслуговування. Підприємство брало на себе гарантійні зобов'язання по обслуговуванню техніки, яка продавалась на експорт.

Під час війни в Україні дійсно виникають серйозні перешкоди для експортної діяльності багатьох підприємств, включаючи ДП «Житомирський бронетанковий завод». По-перше було відчутно гостру нестачу військової техніки для власної оборони країни і підприємства оборонно-промислового

комплексу, такі як ДП «ЖБТЗ», були переорієнтовано на забезпечення потреб власних збройних сил, що поставило експорт на другий план.

При цьому ДП «ЖБТЗ» має великі перспективи поступового відновлення експорту після стабілізації ситуації та закінчення активних бойових дій. Міжнародна спільнота може надати підтримку українським підприємствам для відновлення експорту через надання фінансової, логістичної та технічної допомоги.

Імпортна діяльність Державного підприємства «Житомирський бронетанковий завод» є важливим компонентом його господарської діяльності, оскільки підприємство потребує високоякісних комплектуючих, матеріалів та технологій для виробництва і модернізації військової техніки.

Підприємство імпортує різні комплектуючі та сировину, такі як двигуни, броньові плити, сталі спеціальні, електронні системи управління, бойові модулі, які використовуються у виробництві та модернізації бронетехніки.

Для підтримання високого рівня виробництва і модернізації техніки підприємство закуповує сучасне обладнання та технології з-за кордону, включаючи верстати, зварювальні апарати та інші високотехнологічні пристрої.

Значна частина високотехнологічного обладнання та спеціалізованих комплектуючих надходить з країн Європи, таких як Німеччина, Франція та Чехія, Польща, Іспанія, Словаччина де виробляють високоякісні матеріали та технології для оборонної промисловості.

ДП «ЖБТЗ» також імпортує певні матеріали та комплектуючі з Азії, зокрема з Китаю та Південної Кореї, які пропонують конкурентоспроможні ціни на деякі специфічні продукти.

У таблиці 2.4 представлені основні країни з якими активно співпрацює підприємство для забезпечення імпорту необхідних матеріалів, комплектуючих та технологій, що використовуються у виробництві та модернізації військової техніки.

Таблиця 2.4

Закордонні підприємства з якими співпрацює ДП «ЖБТЗ»

Країна	Назва підприємства	Продукція / комплектуючі, що імпортуються
Словаччина	Soteko sro	Компанія займається виробництвом і ремонтом танків, бронетранспортерів та іншої військової техніки. На ДП «ЖБТЗ» постачає гідроамортизатори, насоси, броньоване скло, балансири
Чехія	Excalibur Army (EA)	ДП «ЖБТЗ» відчуває гостру нестачу гусеничних стрічок до БМП. Підприємство освоїло їх виробництво, але з великим обсягом замовлення техніки власними силами не в змозі забезпечити себе сама. Дана компанія займається постачанням на наше підприємство саме гусеничних стрічок.
Польща	Mista Sp. z o.o., Wtorplast Group	Постачання машинокомплектів та корпусів, які складається з окремих агрегатів, вузлів і деталей певної одиниці техніки постачається із-за кордону в спеціальних контейнерах на завод для наступного збирання. Вартість одного машинокомплекту 317 000 дол. США, вага 9296 кг.
Іспанія	ESCRIBANO MECHANICAL AND ENGINEERING, S.L	Втрата потенційних постачальників на окупованих територіях України потягло за собою дефіцит таких комплектуючих як бойові модулі та кулемети. Тому Іспанія постачає на ДП «ЖБТЗ» дистанційно керовані бойові модулі та кулемети різних модифікацій
Німеччина	Dynamit Nobel Defence GmbH	Підприємства Німеччини постачають системи захисту для військових транспортних засобів, прилади спостереження, радіостанції

Імпорт з цих країн забезпечує ДП «ЖБТЗ» доступ до найсучасніших технологій і матеріалів, необхідних для підтримки високих стандартів виробництва і модернізації військової техніки. Однак, є певні перешкоди, такі як політичні обмеження, логістичні труднощі та коливання валютних курсів, які впливають на ефективність імпоротної діяльності.

Тому підприємству необхідно пошук нових постачальників з різних країн для зменшення ризиків, інвестувати у власні розробки та технології для зменшення залежності від імпорту, займатись оптимізацією логістичних процесів і пошук альтернативних маршрутів доставки.

Проаналізуємо обсяги імпорту комплектуючих в розрізі країн (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

Обсяги імпорتنих операцій на ДП «ЖБТЗ» за 2020-2022 рр. (тис. грн.)

Країна-постачальник	2020 р.	2021 р.	2022 р.	Відхилення 2022 р. до 2020 р. (+,-)
Словаччина	28 200	62 600	685 600	657 400
Чехія	21 200	40 000	400 000	378 800
Польща	80 000	160 000	1 580 000	1 500 000
Іспанія	67 400	127 400	1 232 400	1 165 000
Німеччина	6 000	12 000	120 000	114 000
Всього	202 800	402 000	4 018 000	3 815 200

Отже, ми бачимо значний зріст обсягів імпорتنих операцій у 2022 р. порівняно з 2020 р., а саме з 202 800 тис. грн. до 4 018 000 тис. грн. відповідно. Найбільше зріс обсяг імпорту був з Польщі, найменший – з Німеччини. Це все було спричинено значним збільшенням обсягів замовлень від Міністерства оборони України на ремонт і модернізацію військової техніки у 2022 році. ДП «ЖБТЗ» відчуло гостру нестачу незамінних комплектуючих і було змушене налагоджувати постачання із-за кордону.

На рисунку 2.2 представлено динаміку обсягу імпорتنих операцій ДП «ЖБТЗ» за 2020-2022 рр.

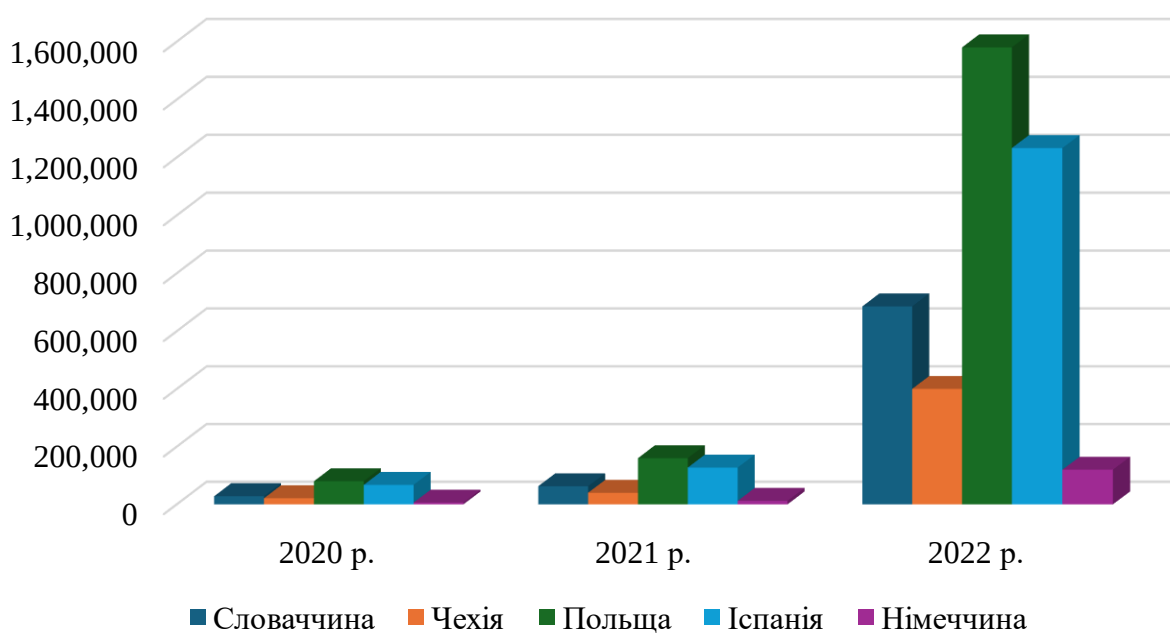


Рис. 2.2 Обсяг імпорتنих операцій ДП «ЖБТЗ» за 2020-2022 рр.

Структура обсягу імпорتنих операцій представлена на рис. 2.3



Рис. 2.3. Структура обсягу імпорتنих операцій ДП «ЖБТЗ» в розрізі країн.

Отже, найбільшим імпортером є Польща (39%), далі йде Іспанія (33%), потім Словаччина (14%), Чехія (11%) і на останок Німеччина 3%.

Співпраця з країнами-імпортерами дозволяє ДП «ЖБТЗ» підтримувати високий рівень виробництва та модернізації військової техніки. Проте для збереження стабільності та ефективності господарської діяльності важливо впроваджувати імпортозаміщення.

Таким чином можна зробити висновок, що війна значно ускладнила експортну діяльність ДП «ЖБТЗ», як і багатьох інших українських підприємств. Основні причини включають безпекові ризики, логістичні проблеми та міжнародні обмеження. Проте, після закінчення бойових дій і за підтримки міжнародних партнерів, підприємство має потенціал для відновлення та подальшого розвитку своєї експортної діяльності.

Імпортна діяльність ДП «ЖБТЗ» є критично важливою для підтримки високих стандартів виробництва і модернізації бронетехніки. Підприємство стикається з низкою викликів, включаючи санкції, логістичні труднощі та коливання валютних курсів. Однак стратегічні кроки, такі як диверсифікація постачальників, локалізація виробництва і поліпшення логістики, можуть допомогти подолати ці виклики і забезпечити стабільну роботу заводу.

2.3. Оцінювання резервів розвитку та інформаційної підтримки експортно-імпоротної діяльності ДП «ЖБТЗ»

Інформаційна підтримка експортно-імпоротної діяльності на державному підприємстві «Житомирський бронетанковий завод» є важливою складовою забезпечення ефективності зовнішньоекономічних операцій. Вона включає ряд заходів та інструментів, що сприяють збору, обробці та аналізу інформації, необхідної для прийняття рішень у сфері зовнішньоекономічної діяльності. Розглянемо ключові аспекти інформаційної підтримки на ДП «ЖБТЗ».

1. Інформаційні системи та технології. Використання сучасних інформаційних систем дозволяє автоматизувати процеси, пов'язані з експортом та імпортом, зменшуючи час та витрати на обробку інформації. На досліджуваному підприємстві працює лише 2 інформаційні системи у вигляді таких програм як 1С та IT Enterprise. Програма 1С заборонена законом, яка потребує негайної заміни на українську сучасну лінійку програмних рішень для бухгалтерського обліку.

IT-Enterprise – український розробник, сучасна система для управління підприємством, потужний інструмент для реінжинірингу бізнес-процесів і платформа для цифрової трансформації. На сьогоднішній день вона впроваджена лише на 30% (узгодження договорів, контрактів, ведення первинного обліку документів, облік замовлень по підприємству)

2. Маркетингова інформаційна система. Маркетингова інформаційна система збирає, зберігає та аналізує інформацію про ринки, конкуренти, клієнтів та постачальників. Дає змогу підприємству інтегрувати інформацію з різних джерел, а потім передавати її менеджерам у формі, пристосованій для прийняття рішень.

На ДП «ЖБТЗ» даному питанню взагалі не приділяється увага. Відділу маркетингу немає, відділу який би займався ЗЕД також. Робота розподілена між різними підрозділами і при цьому ніхто не зацікавлений у якісному кінцевому результаті роботи.

3. Документообіг та правова інформація. Автоматизація документообігу та забезпечення доступу до актуальної правової інформації є важливими аспектами інформаційної підтримки.

Електронний документообіг: використання систем електронного документообігу дозволяє скоротити час на обробку документів та зменшити ризик помилок. За допомогою IT-Enterprise електронний документооборот впроваджено на підприємстві. Програма допомагає швидко знайти в базі потрібний договір, додаткові угоди, специфікації до них та ряд інших документів з різними контрагентами.

Юридичні бази даних: доступ до актуальної інформації про законодавство, митні правила та міжнародні торговельні угоди допомагає забезпечити відповідність усім вимогам. Юридичний відділ ДП «ЖБТЗ» виконує функцію правового забезпечення існування і управління підприємством, здійснює перевірку усіх договорів і контрактів даного підприємства з постачальниками, покупцями і робітниками, слідкує за тим, щоб всі договори і контракти відповідали чинному законодавству, а також контролює за їх дотриманням як дане підприємство так і інші сторони.

4. Партнерські відносини та комунікації. Використання сучасних засобів комунікації для ефективного управління відносинами з партнерами, клієнтами та постачальниками.

CRM-системи (Customer Relationship Management): управління взаємовідносинами з клієнтами дозволяє поліпшити обслуговування, підвищити лояльність клієнтів та оптимізувати процес продажів.

Платформи електронної комерції: забезпечують зручний та безпечний обмін інформацією між підприємством та його партнерами, включаючи оформлення замовлень, оплату та відстеження поставок.

Розглядаючи партнерські відносини та комунікації на ДП «ЖБТЗ» то займається відділ закупівель та відділення збуту, що підпорядковується заступнику директора з комерційних питань.

Крім цього, вище вказані відділи займаються оформленням транспортних розрахункові і платіжні документи, готують необхідні довідки, розрахунки, матеріали для оформлення угод зі споживачами, складання відповідей на претензії, які поступили від споживачів, а також претензій до постачальників при порушенні ними умов заключених угод, контролюють дотримання правил зберігання і підготовки готової продукції до відправки споживачам, ведуть оперативний облік відвантаження продукції і виконання угод і замовлень, залишків нереалізованої продукції, складають звітність про виконання плану реалізації.

Так як ДП «ЖБТЗ» виконує державні замовлення, то згідно чинного законодавства товари і послуги замовляються шляхом оголошення публічних закупівель на електронному майданчику E-tender.UA, майданчик ProZorro.

Державна компанія «Укрспецекспорт» є уповноваженим державою посередником між ДП «ЖБТЗ» та закордонними компаніями у здійсненні комунікацій ЗЕД у сфері експорту та імпорту продукції і послуг військового та спеціального призначення.

ДП «ЖБТЗ» не має ліцензії на продажу за кордон військової техніки, запасних частин до них тощо, то вищевказані операції завод здійснює через посередника ДК «Укрспецекспорт» та його дочірніх підприємств» (ДГЗІФ «Укрінмаш», ДП «Укроборонсервіс», ДП «Прогрес», ДП «Спецтехноекспорт» та ДП «Промоборонекспорт»). Тому для експортного контролю при митному оформленні всі необхідні документи подавав посередник, ДП «ЖБТЗ» лише подає наступні довідки:

- Довідку технічного контролю (або Довідку по проходження виробів);
- Довідку щодо попередньої ідентифікації товару;
- Довідку про належність (неналежність) товарів (груп товарів) до матеріальних носіїв секретної інформації (матеріальних носіїв інформації, що містять державну таємницю) та ступеня секретності цієї інформації.

5. *Аналітична підтримка.* Застосування сучасних аналітичних інструментів для оцінки ефективності експортно-імпортних операцій та прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Бізнес-аналітика (BI): використання BI-систем для збору, обробки та аналізу великих обсягів даних, що дозволяє виявляти тренди, прогнозувати попит та приймати обґрунтовані рішення.

Про запровадження такої інформаційної підтримки в галузі експортно-імпортної діяльності на ДП «ЖБТЗ» навіть не йде мова. Це надто затратна система на яку кошти керівництво підприємства виділяти найближчим часом не планує.

Таким чином, інформаційна підтримка експортно-імпортної діяльності включає інтеграцію сучасних інформаційних систем, маркетинговий аналіз, автоматизацію документообігу, ефективне управління партнерськими відносинами та застосування аналітичних інструментів. Це дозволяє підвищити ефективність операцій, знизити витрати та покращити конкурентоспроможність підприємства на міжнародних ринках. На ДП «ЖБТЗ» ряд ключових аспектів інформаційної підтримки реалізується дуже погано, а саме: маркетингова система (відсутність посад, що напряму відповідають за цей напрямок), партнерські відносини та комунікації зазнають перешкод через те, що ДП «ЖБТЗ» не має можливості напряму контактувати з безпосереднім замовником тому що не має ліцензії на продаж своєї продукції за кордон, а працює через посередників. Аналітична інформаційна підтримка значно покращила та полегшила б роботу підприємства при здійсненні експортно-імпортної діяльності, але найближчим часом даний напрямок не доцільно фінансувати, лише після закінчення війни та налагодження ЗЕД можна повернутись до даного питання.

Висновок до розділу 2

Діагностика основних економічних показників та показників активу і пасиву свідчить про позитивні зміни у фінансовому стані підприємства, покращення його рентабельності та конкурентоспроможності. Це дозволяє підприємству не лише зміцнити свої позиції на ринку, але й забезпечити стабільний розвиток у майбутньому. У 2022 р. було отримано прибутку на 111 273 тис. грн. при цьому у 2020-2021 рр. господарська діяльність підприємства була збитковою (-20 400 тис. грн. та 135 530 тис. грн. відповідно).

Слід відмітити, що війна значно ускладнила експортно-імпорتنу діяльність ДП «ЖБТЗ», як і багатьох інших українських підприємств. Основні причини включають безпекові ризики, логістичні проблеми та міжнародні обмеження. Проте, після закінчення бойових дій і за підтримки міжнародних партнерів, підприємство має потенціал для відновлення та подальшого розвитку своєї експортної діяльності. Імпортна діяльність ДП «ЖБТЗ» є критично важливою для підтримки високих стандартів виробництва і модернізації бронетехніки.

На ДП «ЖБТЗ» ряд ключових аспектів інформаційної підтримки реалізується дуже погано, а саме: маркетингова система (відсутність посад, що напряду відповідають за цей напрямок), партнерські відносини та комунікації зазнають перешкод через те, що ДП «ЖБТЗ» не має можливості напряду контактувати з безпосереднім замовником тому що не має ліцензії на продаж своєї продукції за кордон, а працює через посередників. Аналітична інформаційна підтримка значно покращила та полегшила б роботу підприємства при здійсненні експортно-імпоротної діяльності, але найближчим часом даний напрямок не доцільно фінансувати, лише після закінчення війни та налагодження ЗЕД можна повернутись до даного питання.

РОЗДІЛ 3.

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПРИКЛАДІ ДП «ЖИТОМИРСЬКИЙ БРОНЕТАНКОВИЙ ЗАВОД»

3.1. Розробка напрямків удосконалення організації та інформаційної підтримки експортно-імпоротної діяльності ДП «ЖБТЗ»

Операції, пов'язані із експортно-імпоротною діяльністю підприємства, можуть здійснювати лише висококваліфіковані спеціалісти, які знають міжнародні правила розрахунків, а також володіють нормативною базою, що регулює порядок здійснення операцій в іноземній валюті в Україні та за кордоном. Експортно-імпортні операції залишаються основним джерелом валютних надходжень компаній-резидентів. Створення сприятливих законодавчих та податкових умов для ДП «ЖБТЗ» у сфері експортно-імпортних операцій стимулюватиме збільшення обсягів валютних надходжень.

Діяльність кожного суб'єкта господарювання в сучасних умовах господарювання є предметом уваги широкого кола учасників ринкових відносин, які зацікавлені в результатах його функціонування. Тому від вирішення проблеми зовнішньоекономічних зв'язків залежить формування та розвиток вітчизняної економіки, адже вони відіграють значну роль у національній економіці та суттєво впливають на темпи економічного зростання України. Ефективне управління експортно-імпортними операціями неможливе без науково обґрунтованого підходу до вирішення комплексу завдань їх інформаційного забезпечення, які вирішуються в обліково-аналітичній системі.

Удосконалення інформаційної підтримки експортно-імпоротної діяльності є ключовим чинником для підвищення ефективності та конкурентоспроможності підприємства при майбутньому виході на міжнародні ринки.

Виходячи з попередніх розділів дослідження нами було запропоновано наступні напрямки удосконалення організації та інформаційної підтримки експортно-імпоротної діяльності ДП «ЖБТЗ», які можна буде використати після закінчення війни та стабілізації ситуації в країні.

Таблиця 3.1.

Напрямки удосконалення організації та інформаційної підтримки
експортно-імпоротної діяльності ДП «ЖБТЗ»

Підвищення якості аналітичної підтримки	Покращення комунікаційних систем	Посилення маркетингової інформаційної системи
- Розширення функцій IT-Enterprise для подачі митних декларацій, для прискорення митних процедур та зниження ризиків затримок, включаючи управління ланцюгами постачання, фінансовий контроль, управління запасами та логістику. - Впровадження сучасних систем кібербезпеки для захисту від кібератак та забезпечення конфіденційності комерційної інформації.	- Налагодження зв'язків з посередниками для забезпечення безпечного та ефективного обміну інформацією з партнерами та клієнтами.; - Зміна форми власності з державної на ТОВ для уникнення контролю держави при здійсненні експортно-імпоротної діяльності; - Отримання ліцензії для виходу на світові ринки збуту самостійно	- Для виявлення нових ринкових можливостей та оцінки конкурентного середовища введення в штат відділу ЗЕД; - Преміювання та стимулювання праці відповідальних за здійснення ЗЕД для того, щоб вони більш якісно та своєчасно виконували поставлені завдання - Постійне відстеження діяльності конкурентів для своєчасного виявлення загроз та можливостей.

Для зменшення паперового документообігу та підвищення точності даних, а також уникнення помилок працівниками за рахунок «людського фактору» можливе завдяки підвищенню якості аналітичної підтримки експортно-імпоротної діяльності.

Працюючи через посередників підприємство втрачає прибуток, втрачає безпосередній контакт з замовником. До того ж посередник сам вирішує якому із підприємств АТ «Українська оборонна промисловість» дати в роботу те чи інше замовлення. Маючи потужні виробничі можливості, науково-технічну базу, спеціалістів ДП «ЖБТЗ» має всі можливості самостійно займатись пошуком інопартнерів та виходити на світовий ринок.

Наявність відділу зовнішньоекономічної діяльності на ДП «ЖБТЗ» є значним стратегічним активом, що дозволяє підприємству ефективно експортно-імпорتنу діяльність в майбутньому, оптимізувати логістичні процеси, підвищувати конкурентоспроможність та збільшувати прибуток. Цей відділ забезпечує комплексну підтримку всіх аспектів зовнішньоекономічної діяльності, що є критично важливим для успіху в сучасному глобалізованому світі.

На рисунку 3.1 наведено можливий механізм інформаційної підтримки експортно-імпорتنу діяльності ДП «ЖБТЗ».

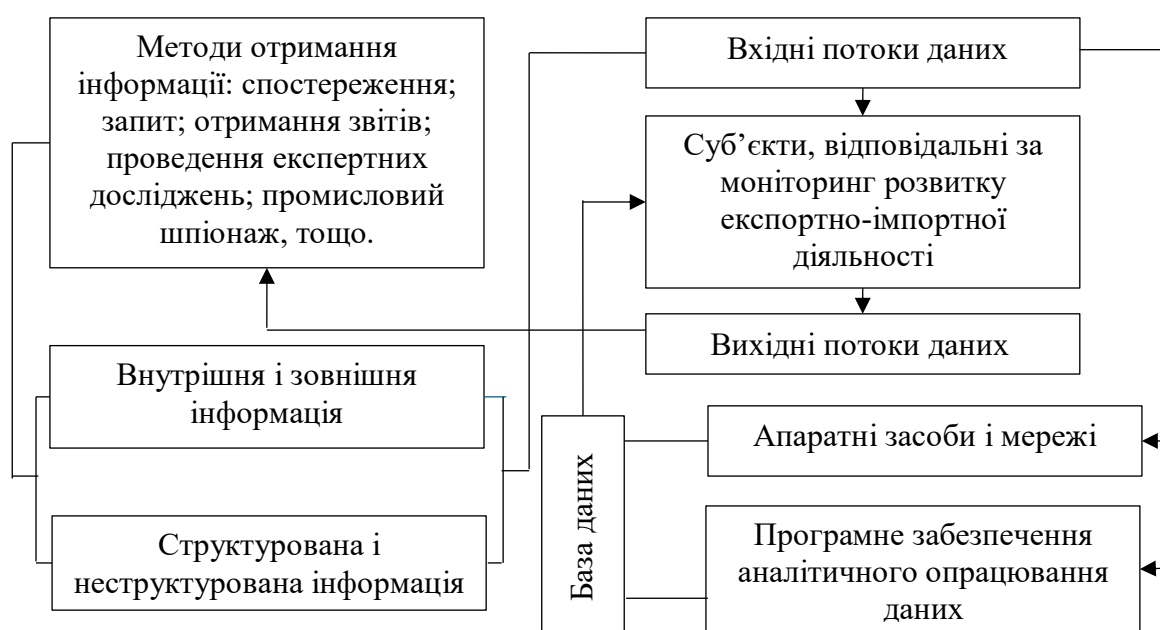


Рис. 3.1. Механізм інформаційної підтримки експортно-імпорتنу діяльності ДП «ЖБТЗ»

Як бачимо, інформаційно-аналітичні джерела в системі управління підприємством відіграють дуже важливу роль. Належний моніторинг та аналіз інформації, визначення причин, джерел, характеру, інтенсивності впливу загрозливих факторів на потенціал виробництва, зважене прийняття керівництвом компанії управлінських рішень на основі ефективно функціонуючої системи інформаційної безпеки дозволять забезпечити належний рівень економічного розвитку підприємства.

3.2. Обґрунтування доцільності запропонованих заходів

Здійснюючи експортно-імпорتنу діяльність ДП «ЖБТЗ» при укладанні угод постійно піддається ризику бути дезінформованою щодо предмета угоди, її справжніх намірів та умов укладання угод. Щоб цього не сталося, на етапі переддоговірної роботи необхідно ретельно вивчити комерційну біографію партнера, його економічну спроможність, добросовісність, авторитет та інші фактори діяльності, які можуть вплинути на ту чи іншу сторону майбутніх ділових відносин.

Збір інформації для ділових переговорів і виявлення ненадійних ділових партнерів може захистити керівництво підприємству від перспективи несприятливих економічних або правових наслідків через недобросовісні дії іноземних контрагентів. Збір інформації також дозволяє «відсіювати» ненадійних бізнес-партнерів ще до вступу з ними в переговори (наприклад, завдяки даним про банкрутство компанії або неповернені кредити). Крім того, під час переговорів, завдяки зібраній та належним чином проаналізованій інформації, керівництво може оперувати фактами та даними про іншу сторону, що може принести більшу користь підприємству.

Тому доцільність підвищення якості аналітичної підтримки на нашу думку стоїть на першому місці.

Відділ зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) відіграє важливу роль у забезпеченні успішного функціонування підприємства на міжнародному ринку. Ось ключові аспекти доцільності його впровадження на ДП «ЖБТЗ»:

1. Розробка та реалізація міжнародних стратегій. Відділ ЗЕД розробляє та впроваджує стратегії виходу на нові ринки, враховуючи особливості кожної країни, аналіз конкурентного середовища та споживчі потреби. Це включає вивчення потенційних ринків, вибір оптимальних методів виходу (експорт, ліцензування, створення спільних підприємств тощо) та адаптацію продукції і маркетингових стратегій до місцевих умов.

2. Управління міжнародними контрактами. Відділ ЗЕД займається укладанням та управлінням міжнародними контрактами, що включає переговори з іноземними партнерами, узгодження умов контрактів, правовий аналіз та забезпечення виконання зобов'язань. Це сприяє зменшенню ризиків, пов'язаних з виконанням угод, та забезпечує стабільність зовнішньоекономічних операцій.

3. Відстеження змін у міжнародному законодавстві. Фахівці відділу ЗЕД постійно відстежують зміни в міжнародному та національному законодавстві, які можуть вплинути на зовнішньоекономічну діяльність підприємства. Це включає митні правила, податкове законодавство, торговельні угоди та санкційні режими. Завдяки цьому підприємство може своєчасно реагувати на зміни, уникати правових ризиків та забезпечувати відповідність вимогам законодавства.

4. Управління ризиками. Відділ ЗЕД аналізує та мінімізує ризики, пов'язані з міжнародною діяльністю. Це включає валютні ризики, політичні ризики, ризики невиконання контрактів та логістичні ризики. Відділ розробляє стратегії захисту від цих ризиків, що дозволяє підприємству зменшити фінансові втрати та забезпечити стабільність операцій.

5. Оптимізація логістики та постачання. Відділ ЗЕД забезпечує ефективне управління міжнародними ланцюгами постачання, включаючи оптимізацію логістичних процесів, вибір надійних транспортних компаній та митних брокерів. Це сприяє зниженню витрат на транспортування, своєчасному доставленню продукції та підвищенню рівня обслуговування клієнтів.

6. Підтримка відносин з іноземними партнерами. Відділ ЗЕД встановлює та підтримує партнерські відносини з іноземними компаніями, урядовими органами та міжнародними організаціями. Це включає участь у міжнародних виставках, форумах, бізнес-місіях та інших заходах, що сприяють встановленню нових контактів, обміну досвідом та пошуку нових можливостей для співпраці.

7. Маркетингові дослідження та аналіз. Відділ ЗЕД проводить маркетингові дослідження міжнародних ринків, аналізує тренди, конкуренцію та споживчі потреби. Це допомагає підприємству адаптувати свою продукцію та

маркетингові стратегії до вимог ринку, підвищити конкурентоспроможність та знайти нові можливості для зростання.

Отже, відділ ЗЕД є важливим елементом успішної міжнародної діяльності підприємства. Він забезпечує стратегічне планування, управління ризиками, оптимізацію логістики, підтримку відносин з партнерами та правову відповідність, що сприяє підвищенню ефективності та конкурентоспроможності підприємства на міжнародних ринках.

Згідно розпорядження Кабінету міністрів України від 09.12.2021 р. «Про погодження перетворення державних підприємств в акціонерні товариств та товариства з обмеженою відповідальністю» ряд підприємств ОПК змінили свою форму власності. ДП «ЖБТЗ» також в майбутньому має на меті перетворитись з державного підприємства на товариство з обмеженою відповідальністю. Це перший крок до самостійного виходу на міжнародні ринки.

Наступним етапом буде отримання ліцензії на здійснення зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД).

Ось основні кроки для отримання такої ліцензії:

1. Підготовка документів. Необхідно підготувати наступні документи: заява на отримання ліцензії: включає інформацію про підприємство, вид діяльності, обсяг операцій, країни-експортери та імпортери; копія установчих документів: статут підприємства, свідоцтво про державну реєстрацію, витяг з Єдиного державного реєстру юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців, сертифікати відповідності: підтверджують відповідність продукції міжнародним стандартам, документи, що підтверджують право на здійснення діяльності з військовою продукцією: ліцензії або дозволи, видані Міністерством оборони або іншим відповідним органом.

2. Отримання висновку Міністерства оборони України. Міністерство оборони України видає висновок про відповідність підприємства вимогам для здійснення ЗЕД з військовою продукцією. Для цього підприємство подає заявку та необхідні документи до Міністерства оборони.

3. Подача документів до Міністерства економіки України. Після отримання висновку Міністерства оборони, підприємство подає всі підготовлені документи до Міністерства економіки України.

4. Розгляд заявки та отримання ліцензії. Міністерство економіки України розглядає подані документи, перевіряє відповідність заявника встановленим вимогам та приймає рішення щодо видачі ліцензії. У разі позитивного рішення видається ліцензія на здійснення ЗЕД з військовою продукцією.

5. Дотримання вимог та умов ліцензії. Після отримання ліцензії підприємство повинно дотримуватись усіх вимог та умов, зазначених у ліцензії, включаючи звітування про виконання експортно-імпортних операцій та дотримання міжнародних та національних норм та стандартів.

Отримання ліцензії на здійснення ЗЕД з військовою продукцією вимагає ретельної підготовки документів, взаємодії з кількома державними органами та дотримання встановлених законодавством вимог. Це забезпечує контроль за експортом та імпортом військової продукції та гарантує, що такі операції проводяться відповідно до міжнародних стандартів та національних інтересів України.

Дані напрямки допоможуть підприємству самостійно налагоджувати партнерські відносини з потенційними інозамовниками та не ділити прибутки від укладених міжнародних угод та контрактів з посередниками.

Таким чином, удосконалення інформаційної підтримки експортно-імпоротної діяльності потребує комплексного підходу, включаючи впровадження сучасних інформаційних систем, автоматизацію процесів, покращення аналітичної підтримки, ефективні комунікації, посилення маркетингових досліджень, правову підтримку та підвищення рівня кібербезпеки. Це дозволить підприємству підвищити ефективність управління, скоротити витрати, знизити ризики та підвищити конкурентоспроможність на міжнародних ринках.

Висновок до розділу 3.

Виходячи з попередніх розділів дослідження нами було запропоновано наступні напрямки удосконалення організації та інформаційної підтримки експортно-імпоротної діяльності ДП «ЖБТЗ»: підвищення якості аналітичної підтримки, покращення комунікаційних систем, посилення маркетингової інформаційної системи. Належний моніторинг та аналіз інформації, визначення причин, джерел, характеру, інтенсивності впливу загрозливих факторів на потенціал виробництва, зважене прийняття керівництвом компанії управлінських рішень на основі ефективно функціонуючої системи інформаційної безпеки дозволять забезпечити належний рівень економічного розвитку підприємства.

Ефективність та доцільність вищевказаних заходів пояснюється наступними доказами:

- Автоматизація збору даних за допомогою розширення функцій IT-Enterprise дозволяє «відсіювати» ненадійних бізнес-партнерів ще до вступу з ними в переговори, завдяки зібраний та належним чином проаналізований інформації, керівництво може оперувати фактами та даними про іншу сторону, що може принести більшу користь підприємству.

- Відділ ЗЕД є важливим елементом успішної міжнародної діяльності підприємства. Він забезпечує стратегічне планування, управління ризиками, оптимізацію логістики, підтримку відносин з партнерами та правову відповідність, що сприяє підвищенню ефективності та конкурентоспроможності підприємства на міжнародних ринках.

- ДП «ЖБТЗ» в майбутньому має на меті перетворитись з державного підприємства на ТОВ. Це перший крок до самостійного виходу на міжнародні ринки, наступним етапом буде отримання ліцензії на здійснення ЗЕД. Дані напрямки допоможуть підприємству самостійно налагоджувати партнерські відносини з потенційними інозамовниками та не ділити прибутки від укладених угод з посередниками.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

У кваліфікаційній роботі представлено теоретичне узагальнення сутності експортно-імпоротної діяльності та представлено напрямки удосконалення організації та інформаційної підтримки експортно імпоротної підтримки на прикладі ДП «Житомирський бронетанковий завод» та зроблено наступні висновки.

1. Сутність експортно-імпоротної діяльності полягає у ввозі та вивозі товарів, послуг або капіталів, що є основою зовнішньоекономічної діяльності. Ця діяльність включає в себе вибір стратегії для ефективної роботи на міжнародних ринках, а також аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, щоб визначити основні фактори, які впливають на експортно-імпорتنу діяльність.

2. В свою чергу нами було визначено, що інформаційна підтримка експортно-імпоротної діяльності включає надання актуальної інформації, консультативних послуг, а також доступ до ресурсів, які можуть допомогти підприємствам та організаціям ефективно здійснювати зовнішньоекономічну діяльність. Вона включає в себе ринковий аналіз, юридичні консультації з митних та правових питань, логістичну підтримку у вирішенні питань доставки та митного оформлення, фінансову підтримку для здійснення міжнародних фінансових операцій, а також технологічну підтримку для ефективного управління експортно-імпортними операціями.

3. Базові процедури державного регулювання експортно-імпоротної діяльності у військовій сфері регулюються Законом України № 549 «Про державний контроль за міжнародними передачами товарів військового призначення та подвійного використання», який за своєю суттю і є законом про експортний контроль. У розділі «Загальні положення» цього закону наведено термінологію, що застосовується у експортному контролі; визначено сферу застосування державного експортно-імпортного контролю, принципи формування державної політики державного експортно-імпортного контролю,

методи здійснення такого контролю та повноваження органів державної влади у сфері регулювання експортно-імпоротної діяльності.

4. Діагностика основних економічних показників та показників активу і пасиву свідчить про позитивні зміни у фінансовому стані підприємства, покращення його рентабельності та конкурентоспроможності. Це дозволяє підприємству не лише зміцнити свої позиції на ринку, але й забезпечити стабільний розвиток у майбутньому. У 2022 р. було отримано прибутку на 111 273 тис. грн. при цьому у 2020-2021 рр. господарська діяльність підприємства була збитковою (-20 400 тис. грн. та 135 530 тис. грн. відповідно).

5. Слід відмітити, що війна значно ускладнила експортно-імпорتنу діяльність ДП «ЖБТЗ», як і багатьох інших українських підприємств. Основні причини включають безпекові ризики, логістичні проблеми та міжнародні обмеження. Проте, після закінчення бойових дій і за підтримки міжнародних партнерів, підприємство має потенціал для відновлення та подальшого розвитку своєї експортної діяльності. Імпортна діяльність ДП «ЖБТЗ» є критично важливою для підтримки високих стандартів виробництва і модернізації бронетехніки.

6. На ДП «ЖБТЗ» ряд ключових аспектів інформаційної підтримки реалізується дуже погано, а саме: маркетингова система (відсутність посад, що напряму відповідають за цей напрямок), партнерські відносини та комунікації зазнають перешкод через те, що ДП «ЖБТЗ» не має можливості напряму контактувати з безпосереднім замовником тому що не має ліцензії на продаж своєї продукції за кордон, а працює через посередників. Аналітична інформаційна підтримка значно покращила та полегшила б роботу підприємства при здійсненні експортно-імпоротної діяльності, але найближчим часом даний напрямок не доцільно фінансувати, лише після закінчення війни та налагодження ЗЕД можна повернутись до даного питання.

7. Виходячи з попередніх розділів дослідження нами було запропоновано наступні напрямки удосконалення організації та інформаційної підтримки експортно-імпоротної діяльності ДП «ЖБТЗ»: підвищення якості аналітичної

підтримки, покращення комунікаційних систем, посилення маркетингової інформаційної системи. Належний моніторинг та аналіз інформації, визначення причин, джерел, характеру, інтенсивності впливу загрозливих факторів на потенціал виробництва, зважене прийняття керівництвом компанії управлінських рішень на основі ефективно функціонуючої системи інформаційної безпеки дозволять забезпечити належний рівень економічного розвитку підприємства.

8. Ефективність та доцільність вищевказаних заходів пояснюється наступними доказами:

1) Автоматизація збору даних за допомогою розширення функцій IT-Enterprise дозволяє «відсіювати» ненадійних бізнес-партнерів ще до вступу з ними в переговори, завдяки зібраний та належним чином проаналізованій інформації, керівництво може оперувати фактами та даними про іншу сторону, що може принести більшу користь підприємству.

2) Відділ ЗЕД є важливим елементом успішної міжнародної діяльності підприємства. Він забезпечує стратегічне планування, управління ризиками, оптимізацію логістики, підтримку відносин з партнерами та правову відповідність, що сприяє підвищенню ефективності та конкурентоспроможності підприємства на міжнародних ринках.

3) ДП «ЖБТЗ» в майбутньому має на меті перетворитись з державного підприємства на ТОВ. Це перший крок до самостійного виходу на міжнародні ринки, наступним етапом буде отримання ліцензії на здійснення ЗЕД. Дані напрямки допоможуть підприємству самостійно налагоджувати партнерські відносини з потенційними інозамовниками та не ділити прибутки від укладених угод з посередниками.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ЛІТЕРАТУРНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Поплавська О.В. Формування механізму управління експортно-імпорнтними операціями в системі забезпечення економічної безпеки підприємств. / О.В. Поплавська, Л.Б. Бушовська, С.Й Ядуха // Innovation and Sustainability. 2022. No4. С.119-128. Електронний ресурс. Режим доступу: <https://ins.vntu.edu.ua/index.php/ins/article/view/106>
2. Шульський М. Г. Експортно-імпорнтна діяльність суб'єктів господарювання Львівщини. Економічний форум, 2020 8-17. Електронний ресурс. Режим доступу: <https://doi.org/10.36910/6775-2308-8559-2020-2-2>
3. Астаф'єва В.А., Козак Ю.Г. Експортна діяльність підприємств: теоретичні аспекти дослідження. Одеса, 2018. URL:
4. Вічевич А. М., Максимець О. В. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності : навч. посіб. Львів : Афіша, 2015. 140 с.
5. Новицький В. Є. Міжнародна економічна діяльність України : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2015. 465 с.
6. Експортувати просто. Експорт Step by Step 10 кроків від виробництва до експорту: Практичний посібник/Автори: В.Кравченко, А. Голятко, Д. Копий, А.Полянський, И. Шинкаренко, А. Короп, А. Гайдук, В. Маевський, А. Голиздра. – «Саміт-книга», 2016. – С. 18-20.
7. Зовнішньоекономічний менеджмент : навч. посібник / І. І. Дахно, та ін. К. : Центр навчальної літератури, 2012. 568 с.
8. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: підруч. / С. О. Гуткевич та ін. К.: Вид-во Цифрова типографія, 2012. с.688.
9. Кузьмін О.Є. Організація експортної діяльності підприємства / О.Є. Кузьмін, А. В. Демчук // Сучасні проблеми економіки і менеджменту : тези доповідей міжнародної науково-практичної конференції/ Національний університет «Львівська політехніка». – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2011. – С. 173-174.

10. Ліпич Л. Г. Стратегії виходу підприємств на зовнішні ринки / Л. Г. Ліпич, А. О. Фатенок-Ткачук // *Культура народів Причорномор'я*. – 2007. – № 102. – С.146-151.
11. Експортувати просто. Експорт Step by Step 10 кроків від виробництва до експорту: Практичний посібник/Автори: В.Кравченко, А. Голятко, Д. Копий, А.Полянский, И. Шинкаренко, А. Короп, А. Гайдук, В. Маевский, А. Голиздра. – «Саміт-книга», 2016. – С.18-20.
12. Козак Ю. Г. Міжнародна торгівля: навч.посібник / Ю. Г. Козак, Н. С. Логвінова, Н. В. Притула та інші. – 5-те вид., перероб. та доп. - Київ: Центр учбової літератури, 2015. –272 с.
13. Дерев'янюк Ю.М. Ефективне управління імпорними операціями на підприємстві [Текст] / Ю.М. Дерев'янюк, Н.С. Валюх // *Економічні проблеми сталого розвитку: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції* / За заг. ред.: О.В. Прокопенко, М.М. Петрушенка. - Суми: СумДУ, 2015.
14. Ковальчук, А., Циганій, С. Економічна діагностика стратегічного управління імпортною діяльністю підприємства як умова забезпечення його конкурентоспроможності. *Економіка та суспільство*, 2021 (34). Електронний ресурс. Режим доступу: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-34-65>
15. Манаєнко І.М., Таран В.В. Розвиток імпортої діяльності підприємства. Збірник наукових праць «Сучасні підходи до управління підприємством». 2019. № 4. С. 211–220.
16. Голованенко Н. Особливості експортно-імпортних операцій підприємства України. *Вісник Черкаського університету*. 2015. С. 60–62.
17. Калініна О. Стан та перспективи розвитку експортно-імпортних операцій підприємств. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2017. № 2. С. 146–149.
18. Кальченко Т. Глобальна економіка: методологія системних досліджень: монографія. Київ: КНЕУ, 2016. 248 с. 4. Комарцова О. Аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства. *Управління ризиком*. 2016. № 12 (109). С. 47–48.

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

20. Глущенко Я.І. Компаративний аналіз експортно-імпортної діяльності України і європейських країн. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2019. Вип. 24(1). С. 90–95.

21. Гринько П.О. Діагностика факторів зовнішнього середовища, які впливають на розвиток експортноімпортної діяльності підприємств. *Бізнес-Інформ*. 2018. № 8. С. 51–56.

22. Краснодєд Т.Л. Аналіз експортно-імпортних операцій України на сучасному етапі. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2018. Вип. 22(2). С. 32–35.

23. Інформаційна підтримка Електронний ресурс. Режим доступу: <https://moyaosvita.com.ua/finansu/informacijna-pidtrimka/>

24. Іщенко С. В. Особливості організації інформаційної підтримки при прийнятті управлінських рішень в сфері ЗЕД / С. В. Іщенко, К. А. Пряхіна, О. С. Капінос // *Вісник Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського*. – 2015. – Вип. 3(2). – С. 16-21. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vkdpu_2015_3%282%29__4

25. Зовнішньоекономічна діяльність України в системі глобальних конкурентних відносин: монографія за ред. Павлова О.І. Одеса : Астропринт, 2019. 272 с.

26. Климчук О.В. Управлінські підходи до зростання рівня інформатизації підприємств. Тези ІІІ МНПК «Сучасні виклики сталого розвитку бізнесу» 3-4 листопада 2022 р. м. Житомир ДУ «Житомирська політехніка». URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2022/12/129.pdf>

27. Мозгова Г.В. Формування інформаційної системи менеджменту зовнішньоекономічної діяльності на базі сучасних інформаційних технологій.

Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». 2014. Випуск 6, ч. 5. С. 248–251.

28. Палагута С.С. Особливості інформаційного забезпечення управління підприємств і організацій. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. Випуск 16. С. 418–422.

29. Підприємництво: сучасні виклики, тренди та трансформації : моногр. за заг. ред. Гринько Т. Дніпро : Видавець Біла К.О., 2023. 568 с.

30. Прийняття управлінських рішень: навчальний посібник за ред. Петруні Ю.Є. 4-те вид., переробл. і доп. Дніпро : Університет митної справи та фінансів, 2020. 276 с.

31. Дахно І. І., Алієва-Барановська В. М. Зовнішньоекономічна діяльність-3 : навч. посібн. / За ред. д.е.н., проф. І. І. Дахна. К. : Центр учбової літератури, 2018. 356 с.

32. Лосіцька, Т. І. Державне регулювання експортної діяльності / Т. І. Лосіцька // Наука, технології, інновації. – 2019. – № 3. – С. 11-21.

33. Полковниченко С. О. Зовнішня торгівля України з Євросоюзом у контексті реалізації національних інтересів / С. О. Полковниченко, П. В. Нагорний // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2018. – № 4. – С. 20-27.

34. Кузьмінов М. В. Розвиток системи підтримки експорту в умовах трансформації глобальної економіки / М. В. Кузьмінов // Стратегія розвитку України. – 2017. – № 2. – С. 141-146.

35. Полякова Ю. В. Методологічні орієнтири розроблення експортних стратегій регіонів / Ю. В. Полякова, Л. А. Яремко // Вчені записки Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського. Серія «Економіка і управління». – 2020. – Т. 31 (70), № 1. – С. 14-22.

36. Пугачевська К. Імпортозалежність економіки України: детермінанти та ризики / Катерина Пугачевська // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2020. – № 4. – С. 103-114.

37. Красовська Ю. В. Вплив воєнного стану на планування зовнішньоекономічної діяльності підприємства / Ю. В. Красовська, О. Ф. Швець // Вісник НУБГП. Економічні науки : зб. наук. праць. - Рівне : НУБГП, 2022. – Вип. 2(98). – С. 112–120.

38. Найдено О. Є. Митні режими експорту та імпорту: регулюючий аспект та податкові наслідки / О. Є. Найдено, К. І. Гунько // Економіка та суспільство. – 2022. – № 46.

39. Митний кодекс України : Закон України від 13.03.2012 р. № 4495-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17#Text>

40. Про державний контроль за міжнародними передачами товарів військового призначення та подвійного використання Закон України 20.02.2003 р. № 549-IV URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/549-15#Text>

41. Продаж товарів військового призначення – юридичні нюанси URL: <https://yankiv.com/ua/prodazh-tovariv-vijskovogo-pryznachennya-yurydychni-pyansy/>

42. Посібник з експортного контролю України URL: <http://exportcontrol.in.ua/glava2/2-chomu-ta-iak-v-ukraini-zdiisniuietsia-derzhavnyi-kontrol-za-eksportom-importom-tymchasovym-vyvezenniam-tymchasovym-vvezenniam-ta-tranzytom-okremykh-katehorii-tovariv/22-yak-zdiisniuietsia-derzhavnyi-eksportnyi-kontrol-v-ukraini>

43. Про заходи щодо забезпечення контролю за зовнішньоекономічною діяльністю та валютного контролю Постанова від 26 грудня 1995 р. № 1044 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1044-95-%D0%BF#Text>

44. Конституція України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80#Text>

45. Про національну безпеку України Закон України від 21.06.2018 № 2469-VIII URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2469-19#Text>

46. Про порядок встановлення (скасування) обмежень на експорт товарів відповідно до міжнародних зобов'язань України Указ Президента України від 15.07.1999 № 861/99 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/861/99#Text>

47. Про Міжвідомчу комісію з політики військово-технічного співробітництва та експортного контролю Указ Президента України від 27.06.2007 № 180/2007 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/180/2007#Text>

48. Про заходи щодо впорядкування діяльності з міжнародних повітряних перевезень товарів військового призначення та подвійного використання Указ Президента України від 25.12.2003 № 1488/2003 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1488/2003#Text>

49. Про затвердження Порядку здійснення державного контролю за міжнародними передачами товарів військового призначення ПКМУ від 20.11.2003 № 1807 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1807-2003-%D0%BF#Text>

50. Про затвердження Порядку здійснення державного контролю за міжнародними передачами товарів подвійного використання» використання ПКМУ від 28.11.2003 № 86 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1807-2003-%D0%BF#Text>

51. Про затвердження Положення про порядок надання суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності повноважень на право здійснення експорту, імпорту товарів військового призначення та товарів, які містять відомості, що становлять державну таємницю ПКМУ від 08.06.1998 № 838 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/838-98-%D0%BF#Text>

52. Про затвердження Положення про порядок надання суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності повноважень на право здійснення експорту, імпорту товарів військового призначення та товарів, які містять відомості, що становлять державну таємницю ПКМУ від 12.06.1999 № 1228 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1228-99-%D0%BF#Text>

53. Про затвердження Порядку державного експортного контролю за проведенням переговорів, пов'язаних з укладенням зовнішньоекономічних договорів (контрактів) щодо здійснення експорту товарів ПКМУ від 06.06.2012 № 500 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/500-2012-%D0%BF#Text>

54. Про затвердження Положення про порядок проведення експертизи в галузі експортного контролю ПКМУ від 15.07.1997 № 767 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/767-97-%D0%BF#Text>

55. Про затвердження Порядку державної атестації системи внутрішньофірмового експортного контролю, створеної суб'єктом здійснення міжнародних передач товарів ПКМУ від 17.07.2003 № 1080 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1080-2003-%D0%BF#Text>

56. Про затвердження Положення про порядок надання гарантій та здійснення державного контролю за виконанням зобов'язань щодо використання у заявлених цілях товарів, які підлягають державному експортному контролю ПКМУ від 27.05.1999 № 920 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/920-99-%D0%BF#Text>

57. Про затвердження Інструкції про порядок заповнення заяв щодо отримання дозвільних документів, документів про гарантії та інших документів, що надаються Держекспортконтролем Наказ ДСЕСКУ від 09.01.2004 № 5 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0090-04#Text>

58. Про затвердження Інструкції про порядок оформлення і використання дозвільних документів у галузі державного експортного контролю Наказ ДСЕСКУ від 29.11.2004 № 355 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1576-04#Text>

59. Про затвердження форми висновку щодо можливості проведення переговорів, форм звітів та встановлення строків звітності Наказ ДСЕСКУ від 05.10.2009 № 86 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0994-09#Text>

60. Про затвердження Інструкції про порядок заповнення заяви про отримання (продовження терміну дії) повноважень на право здійснення експорту, імпорту товарів військового призначення та товарів, які містять відомості, що становлять державну таємницю Наказ ДСЕСКУ від 23.01.2019 № 68 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0174-19#Text>

61. Про вдосконалення механізму здійснення контролю за міжнародними повітряними перевезеннями товарів військового призначення та

подвійного використання Наказ КМУ від 20.11.2003 № 690 URL:
<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/690-2003-%D1%80#Text>

62. Про затвердження Інструкції з оформлення матеріалів про адміністративні правопорушення в галузі державного експортного контролю Наказ МЕРТУ від 27.01.2014 № 74 URL:
<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0304-14#Text>

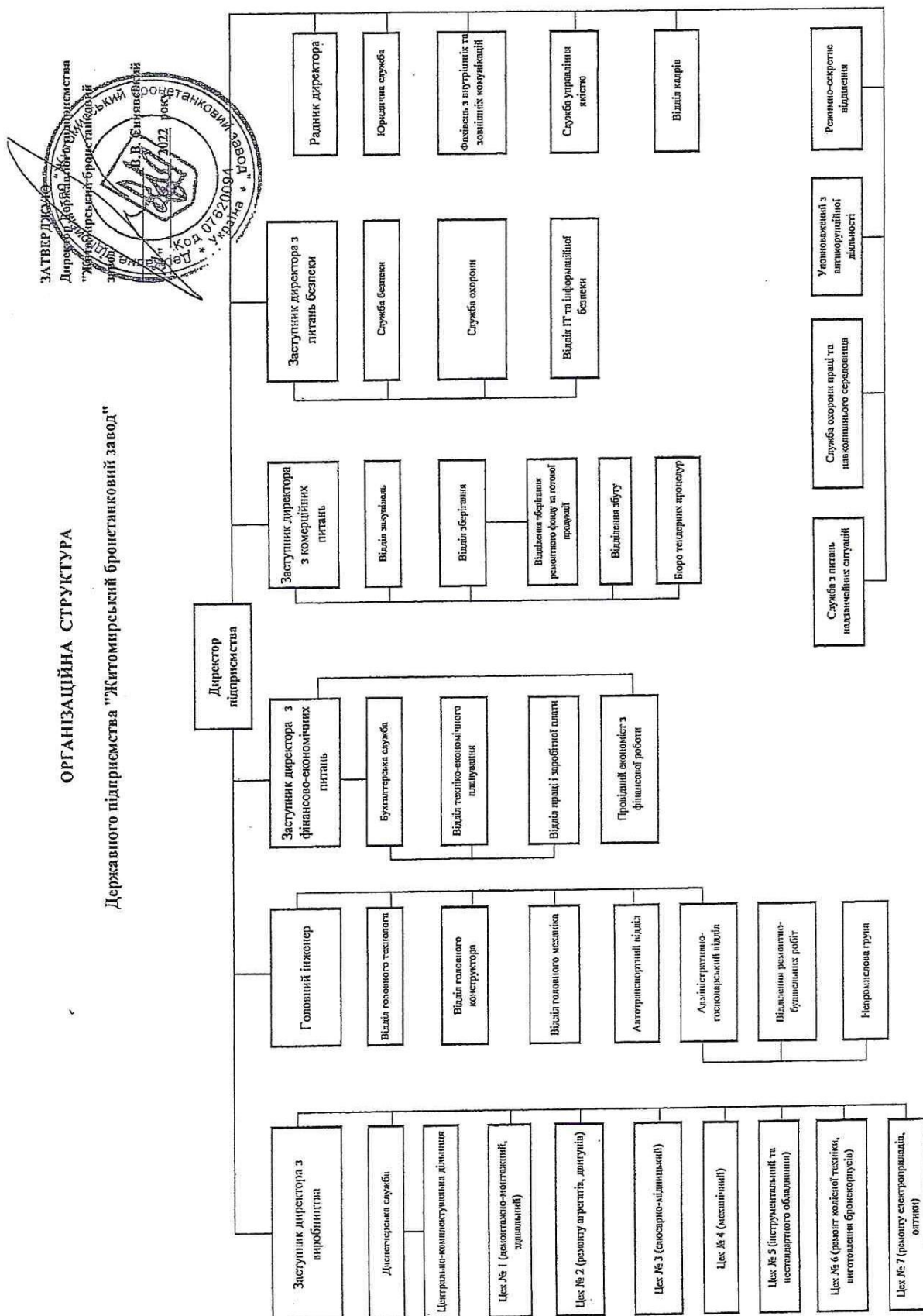
63. Про затвердження Порядку розгляду справ про порушення юридичними особами вимог законодавства в галузі державного експортного контролю Наказ МЕРТУ від 27.01.2014 № 1490 URL:
<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0101-14#Text>

64. Про затвердження Інструкції про реєстрацію в Держекспортконтролі суб'єктів підприємницької діяльності України як суб'єктів здійснення міжнародних передач товарів Наказ ДСЕСКУ від 27.04.2009 № 31 URL:
<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0637-09#Text>

65. Hessels J. Entrepreneurship, Export Orientation, and Economic Growth / J.Hessels, A. van Stel // Small Business Economics. – 2011. – №37(2). – 255-268 p.

ДОДАТКИ

Державного підприємства "Житомирський бронетанковий завод"



ДОДАТОК Б

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності"

Підприємство	Державне підприємство "Житомирський бронетанковий завод"	Дата (рік, місяць, число)	за ЄДРПОУ	КОДИ
Територія	ЖИТОМИРСЬКА		за КОАТУУ	07620094
Організаційно-правова форма господарювання	Державне підприємство		за КОПФГ	1822055600
Вид економічної діяльності	Виробництво військових транспортних засобів		за КВЕД	140
Середня кількість працівників	1			30.40
Адреса, телефон	вулиця Дружби Народів, буд. 1, смт. НОВОГУЙВИНСЬКЕ, ЖИТОМИРСЬКИЙ РАЙОН, ЖИТОМИРСЬКА обл., 12441	486125		

Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака
Складено (зробити позначку "ч" у відповідній клітинці):
за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку
за міжнародними стандартами фінансової звітності

V

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2020 р.

Форма №1 Код за ДКУД 1801001

А К Т И В	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	1 402	1 196
первісна вартість	1001	1 766	1 768
накопичена амортизація	1002	364	572
Незавершені капітальні інвестиції	1005	5 466	1 297
Основні засоби	1010	281 464	215 699
первісна вартість	1011	1 814 987	1 822 604
знос	1012	1 533 523	1 606 905
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
Знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-
Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції, які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиторські витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	288 332	218 192
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	564 597	201 389
Виробничі запаси	1101	162 282	128 526
Незавершене виробництво	1102	193 529	42 741
Готова продукція	1103	218 647	30 108
Товари	1104	14	14
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестрахування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	3 952	315 808
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	163 501	163 464
з бюджетом	1135	47 191	11 916
у т.ч. з податку на прибуток	1136	2 979	11 913
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	3 895	3 098
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	2 430	20 150
Готівка	1166	2	2
Рахунки в банках	1167	2 428	20 148
Витрати майбутніх періодів	1170	36	13
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	-	-
у тому числі в:	1181	-	-
резервах довгострокових зобов'язань	1182	-	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1183	-	-
резервах незароблених премій	1184	-	-
інших страхових резервах	1190	13 957	7 016
Інші оборотні активи	1195	799 559	722 854
Усього за розділом II	1200	-	-
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття			
Баланс	1300	1 087 891	941 046

Продовження Додатку Б

ПАСИВ	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	20 114	20 114
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	25 941	25 941
Ембійний дохід	1411	-	-
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	169 026	128 421
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Вилучений капітал	1430	(-)	(-)
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	215 081	174 476
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відітрачені податкові зобов'язання	1500	29 129	31 927
Пайовий зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	279 333	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	-
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
Благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:	1531	-	-
резерв довгострокових зобов'язань			
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
Усього за розділом II	1595	308 462	31 927
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	138 500	243 104
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	119 766	179 834
розрахунками з бюджетом	1620	37	32 743
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	66	-
розрахунками з оплати праці	1630	129	259
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	282 241	179 256
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	3 621	27 530
Доходи майбутніх періодів	1665	128	122
Відітрачені комбійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	19 860	71 795
Усього за розділом III	1695	564 348	734 643
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	-	-
Баланс	1900	1 087 891	941 046

¹ Визначається в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.

Директор

Головний бухгалтер

Химчук Наталія Валеріївна

ДОДАТОК Б.1

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності"

Підприємство	Державне підприємство "Житомирський бронетанковий завод"	Дата (рік, місяць, число)	КОДИ
Територія	ЖИТОМИРСЬКА	за ЄДРПОУ	07620094
Організаційно-правова форма господарювання	Державне підприємство	за КОАТУУ	1822055600
Вид економічної діяльності	Виробництво військових транспортних засобів	за КОПФГ	140
Середня кількість працівників	1	за КВЕД	30.40
Адреса, телефон	вулиця Дружби Народів, буд. 1, смт. НОВОГУЙВИНСЬКЕ, ЖИТОМИРСЬКИЙ РАЙОН, ЖИТОМИРСЬКА обл., 12441	486125	

Одиниця виміру: тис. грн. без десятикового знака
Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):
за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку
за міжнародними стандартами фінансової звітності

V

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2021 р.

Форма №1 Код за ДКУД 1801001

А К Т И В	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	1 196	1 023
первісна вартість	1001	1 768	1 619
накопичена амортизація	1002	572	596
Незавершені капітальні інвестиції	1005	1 297	2 362
Основні засоби	1010	215 699	191 932
первісна вартість	1011	1 822 604	1 820 552
знос	1012	1 606 905	1 628 620
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
Знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-
Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиторські витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	218 192	195 317
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	201 389	501 857
Виробничі запаси	1101	128 526	179 816
Незавершене виробництво	1102	42 741	24 873
Готова продукція	1103	30 108	297 161
Товари	1104	14	7
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестрахування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	315 808	67 774
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	163 464	210 058
з бюджетом	1135	11 916	7 243
у т.ч. з податку на прибуток	1136	11 913	7 243
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із акрутішних розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	3 098	3 704
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	20 150	5 627
Готівка	1166	2	-
Рахунки в банках	1167	20 148	5 627
Витрати майбутніх періодів	1170	13	21
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	-	-
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-
резервах незароблених премій	1183	-	-
інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	7 016	6 436
Усього за розділом II	1195	722 854	802 720
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	941 046	998 037

Продовження ДОДАТКУ Б.1

ПАСИВ	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	20 114	20 114
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	25 941	25 941
Емісійний дохід	1411	-	-
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	128 421	(6 576)
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Вилучений капітал	1430	(-)	(-)
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	174 476	39 479
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відтребовані податкові зобов'язання	1500	31 927	11 635
Ценові зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	492 725
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	-
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
Благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:	1531	-	-
резерв довгострокових зобов'язань			
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
Усього за розділом II	1595	31 927	504 360
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	243 104	-
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	179 834	128 045
розрахунками з бюджетом	1620	32 743	12 734
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	-	4
розрахунками з оплати праці	1630	259	50
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	179 256	244 067
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	27 530	13 677
Доходи майбутніх періодів	1665	122	92
Відтребовані комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	71 795	55 165
Усього за розділом III	1695	734 643	453 834
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	-	-
Баланс	1900	941 046	997 673

¹ Визначається в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.

Директор

Головний бухгалтер

Химичук Наталя Валеріївна

ДОДАТОК Б.2

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності"

Підприємство	Державне підприємство "Житомирський бронетанковий завод"	Дата (рік, місяць, число)	КОДИ
Територія	ЖИТОМИРСЬКА	за ЄДРПОУ	07620094
Організаційно-правова форма господарювання	Державне підприємство	за КОАТУУ	1822055600
Вид економічної діяльності	Виробництво військових транспортних засобів	за КОПФГ	140
Середня кількість працівників	1	за КВЕД	30.40
Адреса, телефон	вулиця Дружби Народів, буд. 1, смт. НОВОГУЙВИНСЬКЕ, ЖИТОМИРСЬКИЙ РАЙОН, ЖИТОМИРСЬКА обл., 12441	486125	

Одиниця виміру: тис. грн. без десятикового знака
Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):
за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку
за міжнародними стандартами фінансової звітності

	V
--	---

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2022 Р.

Форма №1 Код за ДКУД 1801001

А К Т И В	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	1 023	929
первісна вартість	1001	1 619	1 689
накопичена амортизація	1002	596	760
Незавершені капітальні інвестиції	1005	2 362	2 352
Основні засоби	1010	191 932	185 260
первісна вартість	1011	1 820 552	1 830 090
знос	1012	1 628 620	1 644 830
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
Знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-
Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Гудвил	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок копій у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	195 317	188 541
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	501 857	158 215
Виробничі запаси	1101	179 816	109 035
Незавершене виробництво	1102	24 873	27 736
Готова продукція	1103	297 161	21 438
Товари	1104	7	6
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестрахування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	67 774	323 663
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	210 058	42 684
з бюджетом	1135	7 243	1
у т.ч. з податку на прибуток	1136	7 243	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	3 704	5 383
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	5 627	180 659
Готівка	1166	-	-
Рахунки в банках	1167	5 627	180 659
Витрати майбутніх періодів	1170	21	36
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	-	-
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-
резервах незароблених премій	1183	-	-
інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	6 436	8 029
Усього за розділом II	1195	802 720	718 670
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	998 037	907 211

Продовження ДОДАТКУ Б.2

ПАСИВ	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	20 114	20 114
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	25 941	25 941
Вмісний дохід	1411	-	-
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(6 212)	71 679
Неоплачений капітал	1423	(-)	(-)
Вилучений капітал	1430	(-)	(-)
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	39 843	117 734
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відотрачені податкові зобов'язання	1500	11 635	3 750
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	492 725	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	-
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	8 127
Благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:	1531	-	-
резерв довгострокових зобов'язань			
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
Усього за розділом II	1595	504 360	11 877
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	-	76 200
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	128 045	83 313
розрахунками з бюджетом	1620	12 734	223 478
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	19 728
розрахунками зі страхування	1625	4	-
розрахунками з оплати праці	1630	50	288
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	244 067	171 685
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	13 677	91 490
Доходи майбутніх періодів	1665	92	261
Відотрачені комбійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	55 165	130 885
Усього за розділом III	1695	453 834	777 600
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	-	-
Баланс	1900	998 037	907 211

¹ Визначається в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.

Директор

Головний бухгалтер

Химичук Наталія Валеріївна

ДОДАТОК В

Підприємство	Державне підприємство "Житомирський бронетанковий завод"	Дата (рік, місяць, число) за ЄДРПОУ	КОДИ	
			07620094	

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)

за Рік 2020 р.

Форма N2 Код за ДКУД 1801003

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	852 198	148 467
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	-
Премії підписані, валова сума	2011	-	-
Премії, передані у перестрахування	2012	-	-
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	-	-
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(689 427)	(131 577)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
Валовий:			
прибуток	2090	162 771	16 890
збиток	2095	(-)	(-)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	-
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-	-
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	-	-
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	8 245	10 628
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	-	-
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	-	-
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	(41 058)	(27 333)
Витрати на збут	2150	(6 115)	(5 982)
Інші операційні витрати	2180	(72 346)	(40 173)
Витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	-	-
Витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	51 497	-
збиток	2195	(-)	(45 970)
Доход від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	1 252	129
Інші доходи	2240	33	50
Дохід від благодійної допомоги	2241	-	-
Фінансові витрати	2250	(67 671)	(34 986)
Втрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(371)	(757)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	-	-
збиток	2295	(15 260)	(81 534)

Продовження ДОДАТКУ В

Продовження додатка 2

Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(5 140)	(3 062)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	-	-
збиток	2355	(20 400)	(84 596)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	(20 400)	(84 596)

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	246 183	405 363
Витрати на оплату праці	2505	90 727	86 145
Відрахування на соціальні заходи	2510	17 772	17 081
Амортизація	2515	73 703	3 325
Інші операційні витрати	2520	40 951	34 562
Разом	2550	469 336	546 476

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	-	-
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	-	-
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	-	-
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	-	-
Дивіденди на одну просту акцію	2650	-	-

Директор

Головний бухгалтер

Химичук Наталія Валеріївна

ДОДАТОК В.1

Підприємство	Державне підприємство "Житомирський бронетанковий завод"	Дата (рік, місяць, число) за ЄДРПОУ	КОДИ
			07620094

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за Рік 2021 р.

Форма №2 Код за ДКУД 1801003

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	112 611	852 198
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	-
Премії підписані, валова сума	2011	-	-
Премії, передані у перестрахування	2012	-	-
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	-	-
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(87 183)	(689 427)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
Валовий:			
прибуток	2090	25 428	162 771
збиток	2095	(-)	(-)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	-
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-	-
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	-	-
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	13 660	8 245
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	-	-
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	-	-
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	(34 744)	(41 058)
Витрати на збут	2150	(5 092)	(6 115)
Інші операційні витрати	2180	(80 519)	(72 346)
Витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	-	-
Витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	-	51 497
збиток	2195	(81 267)	(-)
Доход від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	102	1 252
Інші доходи	2240	30	33
Дохід від благодійної допомоги	2241	-	-
Фінансові витрати	2250	(74 165)	(67 671)
Втрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(522)	(371)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	-	-
збиток	2295	(155 822)	(15 260)

Продовження ДОДАТКУ В.1

Продовження додатка 2

Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	20 292	(5 140)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	-	-
збиток	2355	(135 530)	(20 400)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	(135 530)	(20 400)

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	270 264	246 183
Витрати на оплату праці	2505	82 128	90 727
Відрахування на соціальні заходи	2510	16 210	17 772
Амортизація	2515	24 766	73 703
Інші операційні витрати	2520	63 282	40 951
Разом	2550	456 650	469 336

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	-	-
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	-	-
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	-	-
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	-	-
Дивіденди на одну просту акцію	2650	-	-

Директор

Головний бухгалтер

Химичук Наталія Валеріївна

ДОДАТОК В.2

Підприємство	Державне підприємство "Житомирський бронетанковий завод"	Дата (рік, місяць, число) за СДРІОУ	КОДИ	
			07620094	

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за Рік 2022 Р.

Форма N2 Код за ДКУД 1801003

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1 195 400	112 611
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	-
Премії підписані, валова сума	2011	-	-
Премії, передані у перестрахування	2012	-	-
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	-	-
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(811 821)	(87 183)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
Валовий:			
прибуток	2090	383 579	25 428
збиток	2095	(-)	(-)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	-
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-	-
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	-	-
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	16 660	13 660
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	-	-
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	-	-
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	(35 552)	(34 744)
Витрати на збут	2150	(3 758)	(5 092)
Інші операційні витрати	2180	(110 932)	(80 519)
Витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	-	-
Витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	249 997	-
збиток	2195	(-)	(81 267)
Доход від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	-	102
Інші доходи	2240	171	30
Дохід від благодійної допомоги	2241	-	-
Фінансові витрати	2250	(119 258)	(74 165)
Втрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(551)	(522)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	130 359	-
збиток	2295	(-)	(155 822)

Продовження ДОДАТКУ В.2

Продовження додатка 2

Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(19 086)	20 292
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	111 273	-
збиток	2355	(-)	(135 530)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	111 273	(135 530)

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	459 580	270 264
Витрати на оплату праці	2505	112 055	82 128
Відрахування на соціальні заходи	2510	21 824	16 210
Амортизація	2515	16 453	24 766
Інші операційні витрати	2520	74 519	63 282
Разом	2550	684 431	456 650

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	-	-
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	-	-
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	-	-
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	-	-
Дивіденди на одну просту акцію	2650	-	-

Директор

Головний бухгалтер

Химичук Наталія Валеріївна

АНОТАЦІЯ

Царук А. В. «ІНФОРМАЦІЙНА ПІДТРИМКА ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ДП «ЖИТОМИРСЬКИЙ БРОНЕТАНКОВИЙ ЗАВОД» – Рукопис.

Кваліфікаційна робота студентки IV-го курсу денної форми навчання на здобуття освітнього рівня бакалавра спеціальності 292 «Міжнародні економічні відносини». Державний університет «Житомирська політехніка». Факультет національної безпеки, права та міжнародних відносин, Житомир, 2024.

Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків та пропозицій, списку використаних джерел. Основний зміст викладено на 86 сторінках друкованого тексту, у тому числі 9 таблиці, 8 рисунків, список використаних джерел налічує 65 найменувань.

У першому розділі «Теоретичні основи інформаційної підтримки експортно-імпоротної діяльності підприємства» розкрито сутність та особливості експортно-імпоротної діяльності, проаналізовано основні підходи інформаційної підтримки експортно-імпоротної діяльності, а також державне регулювання експортно-імпоротної діяльності підприємств військової сфери.

У другому розділі «Характеристика діяльності ДП «Житомирський бронетанковий завод» наведена загальна характеристика та діагностика фінансового стану ДП «ЖБТЗ», проаналізована експортно-імпортна діяльність підприємства та оцінено резерви розвитку та інформаційної підтримки експортно-імпоротної діяльності досліджуваного підприємства.

У третьому розділі «Напрями удосконалення організації експортно-імпоротної діяльності на прикладі ДП «Житомирський бронетанковий завод» розроблено напрямки удосконалення організації та інформаційної підтримки експортно-імпоротної діяльності ДП «ЖБТЗ» та обґрунтування доцільності запропонованих заходів.

Ключові слова: експортно-імпортна діяльність, інформаційна підтримка, зовнішні ринки