

**ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
МІСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА імені О.М. БЕКЕТОВА**
Навчально-науковий інститут економіки і менеджменту
Кафедра економічної теорії та міжнародної економіки

Пояснювальна записка

до кваліфікаційної роботи
перший (бакалаврський) рівень
(рівень освіти)

на тему: « **Оподаткування зовнішньоекономічної діяльності підприємства:
фіскальні преференції та ризики в умовах воєнного стану** »

Виконала: студентка 4 курсу, групи МіЕк 2022-1

спеціальність 051 Економіка, ОП «Міжнародна економіка»

Оксана СВІТЛИЧНА

Керівник:

Максим НАУМОВ

Рецензент:

Ганна РИБАК

Харків - 2026 рік

Кваліфікаційна робота виконана в повному обсязі відповідно до завдання та встановлених вимог. Допускається до захисту.

Зав. кафедри економічної теорії та
міжнародної економіки,
доцент, канд. екон. наук



Юлія ФЕДОТОВА

**ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
МІСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ О.М. БЕКЕТОВА**

(повне найменування вищого навчального закладу)

Факультет

ННІ ЕіМ

Кафедра

економічної теорії та міжнародної економіки

Рівень освіти

перший (бакалаврський) рівень

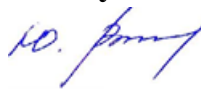
Спеціальність

051 Економіка, ОП «Міжнародна економіка»

(шифр і назва)

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри



доцент, канд. екон. наук

Юлія ФЕДОТОВА

«25» травня 2026 року

**ЗАВДАННЯ
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТЦІ**

Світличній Оксані Євгеніївні

(прізвище, ім'я та по батькові)

1 Тема кваліфікаційної роботи	Оподаткування зовнішньоекономічної діяльності підприємства: фіскальні преференції та ризики в умовах воєнного стану
керівник роботи	Максим НАУМОВ, канд. екон. наук, доцент
затверджені наказом вищого навчального закладу № 428-03 від 19.05.2026 року	
2 Строк подання студенткою роботи 07.06.2026 р.	
3 Вихідні дані до роботи: нормативно-правові акти України, Європейського Союзу, США, Китаю та Туреччини у сфері митно-тарифного регулювання; фінансова звітність ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС» за 2024-2025 роки; статистичні дані Лондонської біржі металів та аналітичних агентств щодо розвитку світового ринку алюмінію; теоретичні та практичні розробки вітчизняних і зарубіжних учених у галузі міжнародної економіки, фіскального регулювання та оподаткування зовнішньоекономічної діяльності..	
4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити):	
Вступ	
1 Фіскальні інструменти регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств: теоретичні та міжнародні аспекти	
2 Зовнішні та внутрішні чинники ефективності діяльності підприємства-імпортера в умовах турбулентності світового ринку алюмінію	
3 Шляхи підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства-імпортера на основі використання фіскальних преференцій в умовах воєнного стану	
Висновки	
Список використаних джерел	
Додатки	
Перелік графічного матеріалу	

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень):

1. Титульний слайд.
2. Мета, предмет, об'єкт і основні завдання кваліфікаційної роботи.
3. Фіскальні інструменти регулювання ЗЕД та фіскальні преференції.
4. Порівняльний аналіз фіскальних преференцій при імпорті в країнах світу.
5. Динаміка цін на алюміній у 2026 році та її вплив на розвиток підприємств.
6. Порівняння прогнозів цін на алюміній у 2026 р. за різними установами
7. Фінансові результати, показники ліквідності та рентабельності ТОВ «Інгул-Плюс»
8. Показники імпорту ТОВ "Інгул-Плюс"
9. Перелік фіскальних преференцій для імпортерів в умовах воєнного стану в Україні
10. Сценарії динаміки митних платежів ТОВ «Інгул-Плюс».
11. Апробація результатів кваліфікаційної роботи.
12. Завершальний слайд

6. Дата видачі завдання 25.05.2026 р.

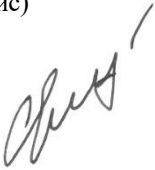
Керівник роботи

(підпис)


Максим НАУМОВ

Завдання прийняла студентка

(підпис)


Оксана СВІТЛИЧНА

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1	Розробка плану роботи, ознайомлення з літературними джерелами за темою	25.05.26 – 27.05.26	Виконано
2	Написання теоретико-методичної частини кваліфікаційної (бакалаврської) роботи	28.05.26 – 30.05.26	Виконано
3	Написання розрахунково-аналітичної частини кваліфікаційної (бакалаврської) роботи	31.05.26 – 03.06.26	Виконано
4	Написання рекомендаційної частини кваліфікаційної (бакалаврської) роботи	04.06.26 – 06.06.26	Виконано
5	Нормоконтроль	07.06.26 – 14.06.26	Виконано
6	Оформлення пояснювальної записки та перевірка на дотримання принципів академічної доброчесності	15.06.26 – 21.06.26	Виконано
7	Попередній захист і отримання рецензії	22.06.26 – 24.06.26	Виконано
8	Захист кваліфікаційної роботи	26.06.26	

Завдання прийняла студентка

(підпис)


Оксана СВІТЛИЧНА

Керівник роботи

(підпис)


Максим НАУМОВ

Нормоконтроль пройдено __ 14.06.2026

(підпис)


Ігор ОСТРОВСЬКИЙ

РЕФЕРАТ

Випускна робота містить: 74 сторінки, 5 рисунків, 10 таблиць, 3 додатки. Список використаних джерел складається з 40 найменувань.

ТЕМА КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ: Оподаткування зовнішньоекономічної діяльності підприємства: фіскальні преференції та ризики в умовах воєнного стану

ПРЕДМЕТ ДОСЛІДЖЕННЯ: теоретичні та практичні аспекти застосування фіскальних преференцій при імпорті та оцінки фіскальних ризиків зовнішньоекономічної діяльності підприємства-імпортера в умовах воєнного стану.

ОБ'ЄКТ ДОСЛІДЖЕННЯ: фіскальні преференції та ризики зовнішньоекономічної діяльності підприємства в умовах воєнного стану.

МЕТА РОБОТИ: розкриття теоретичних засад фіскальних преференцій та ризиків зовнішньоекономічної діяльності, а також обґрунтування напрямів підвищення ефективності діяльності підприємств-імпортерів шляхом використання фіскальних преференцій та мінімізації ризиків в умовах воєнного стану.

ЗАВДАННЯ РОБОТИ: розкрити сутність та типологію фіскальних преференцій у сфері ЗЕД; дослідити фіскальні преференції, що надаються суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності в Україні в умовах воєнного стану, та пов'язані з їх застосуванням ризики; проаналізувати стан і тенденції розвитку світового ринку алюмінію в умовах геополітичної турбулентності; здійснити фінансово-економічний аналіз діяльності ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС» та виявити чинники, що впливають на ефективність його зовнішньоекономічної діяльності; узагальнити вітчизняну практику застосування фіскальних преференцій до суб'єктів імпортової діяльності в умовах воєнного стану; розробити практичні рекомендації щодо підвищення ефективності діяльності ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС» у зв'язку із застосуванням фіскальних преференцій при імпорті та уникненням фіскальних ризиків в умовах воєнного стану.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ: логічний та теоретичний аналіз; системний підхід; метод узагальнення і порівняння; формально-юридичний (порівняльно-правовий) метод; статистично-економічний аналіз; фінансово-економічний аналіз; графічний метод відображення результатів дослідження; табличний метод; сценарний метод.

Одержані результати можуть бути використані в практичній діяльності ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС» та в діяльності інших підприємств, які здійснюють імпортні поставки.

РІК ВИКОНАННЯ 2026 РІК ЗАХИСТУ 2026

МИТНІ ПЛАТЕЖІ, ФІСКАЛЬНІ ПРЕФЕРЕНЦІЇ, РИЗИКИ, ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ, ІМПОРТ, ЕКСПОРТ, ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ, МИТО, ПОДАТОК НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ, АКЦИЗНИЙ ПОДАТОК

ЗМІСТ

ВСТУП.....	8
РОЗДІЛ 1 ФІСКАЛЬНІ ІНСТРУМЕНТИ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ: ТЕОРЕТИЧНІ ТА МІЖНАРОДНІ АСПЕКТИ	11
1.1 Теоретичні засади фіскального регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств.....	11
1.2. Міжнародний досвід застосування фіскальних преференцій в імпортних операціях.....	16
РОЗДІЛ 2 ЗОВНІШНІ ТА ВНУТРІШНІ ЧИННИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА-ІМПОРТЕРА В УМОВАХ ТУРБУЛЕНТНОСТІ СВІТОВОГО РИНКУ АЛЮМІНІЮ	32
2.1. Аналіз сучасного стану та тенденцій розвитку світового ринку алюмінію	32
2.2. Фінансово-економічний аналіз діяльності ТОВ «Інгул-Плюс»	40
РОЗДІЛ 3 ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА- ІМПОРТЕРА НА ОСНОВІ ВИКОРИСТАННЯ ФІСКАЛЬНИХ ПРЕФЕРЕНЦІЙ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ	50
3.1. Фіскальні преференції для імпортерів в умовах воєнного стану в Україні	50
3.2. Рекомендації щодо підвищення ефективності діяльності ТОВ «Інгул-Плюс» у зв'язку із застосуванням фіскальних преференцій при імпорті та уникненням ризиків в умовах воєнного стану	64
ВИСНОВКИ.....	72
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	75
ДОДАТКИ.....	82

ВСТУП

Актуальність обраної теми. В умовах повномасштабної військової агресії проти України зовнішньоекономічна діяльність вітчизняних підприємств зазнала суттєвої трансформації: змінилися напрямки товаропотоків, ускладнилися логістичні ланцюги, зросла вартість сировинних ресурсів на світових ринках, а держава одночасно з посиленням фіскального тиску, спрямованого на покриття воєнних видатків, запровадила низку тимчасових фіскальних преференцій для окремих категорій імпортерів. У цих умовах суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності, зокрема імпортери сировини і матеріалів, опинилися в ситуації одночасної дії двох протилежних тенденцій – зростання фіскального навантаження як інструменту мобілізації бюджетних ресурсів та вибіркового пільгового стимулювання критично важливих для економіки й оборони товарних потоків. Здатність підприємства правильно ідентифікувати доступні йому фіскальні преференції, оцінити реальні ризики зміни митно-податкового регулювання та адаптувати свою зовнішньоекономічну діяльність до законодавчо нестабільного середовища воєнного часу стає визначальним чинником його фінансової стійкості.

Разом з тим, невирішеною залишається низка проблем теоретичного і прикладного характеру щодо систематизації фіскальних преференцій та ризиків зовнішньоекономічної діяльності в умовах воєнного стану, оцінки можливостей їх застосування на рівні конкретного підприємства-імпортера та розробки практичних рекомендацій щодо мінімізації фіскальних ризиків і використання наявних інструментів пільгового оподаткування.

Ступінь вивчення проблеми. Теоретичні та практичні аспекти фіскального регулювання зовнішньоекономічної діяльності досліджені в роботах М. Бабенко, С. Березина, С. Герчаківського, В. Сідляр, М. Кінах, І. Шевченка, Ф. Ягчі та інших [1, 2, 4, 7, 23, 39]. Разом із тим, аналіз наукових джерел виявив недостатність комплексних досліджень, присвячених систематизації фіскальних преференцій та ризиків зовнішньоекономічної

діяльності підприємств-імпортерів саме в умовах воєнного стану в Україні, а також оцінці можливостей їх практичного застосування на рівні конкретного підприємства. Це зумовлює необхідність подальшого розвитку теоретичних підходів до аналізу фіскальних преференцій і ризиків ЗЕД та обґрунтування напрямів їх використання у практичній діяльності підприємств-імпортерів.

Метою кваліфікаційної роботи є розкриття теоретичних засад фіскальних преференцій та ризиків зовнішньоекономічної діяльності, а також обґрунтування напрямів підвищення ефективності діяльності підприємств-імпортерів шляхом використання фіскальних преференцій та мінімізації ризиків в умовах воєнного стану.

Для досягнення поставленої мети були поставлені наступні **завдання**:

- розкрити сутність та типологію фіскальних преференцій у сфері ЗЕД;
- дослідити фіскальні преференції, що надаються суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності в Україні в умовах воєнного стану, та пов'язані з їх застосуванням ризики;
- проаналізувати стан і тенденції розвитку світового ринку алюмінію в умовах геополітичної турбулентності;
- здійснити фінансово-економічний аналіз діяльності ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС» та виявити чинники, що впливають на ефективність його зовнішньоекономічної діяльності;
- узагальнити вітчизняну практику застосування фіскальних преференцій до суб'єктів імпортової діяльності в умовах воєнного стану;
- розробити практичні рекомендації щодо підвищення ефективності діяльності ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС» у зв'язку із застосуванням фіскальних преференцій при імпорті та уникненням фіскальних ризиків в умовах воєнного стану.

Об'єктом дослідження є фіскальні преференції та ризики зовнішньоекономічної діяльності підприємства в умовах воєнного стану.

Предметом дослідження є теоретичні та практичні аспекти застосування фіскальних преференцій при імпорті та оцінки фіскальних ризиків

зовнішньоекономічної діяльності підприємства-імпортера в умовах воєнного стану.

Методи дослідження: логічний та теоретичний аналіз; системний підхід; метод узагальнення і порівняння; формально-юридичний (порівняльно-правовий) метод – при аналізі нормативно-правових актів України, Європейського Союзу та Туреччини; статистично-економічний аналіз; фінансово-економічний аналіз; графічний метод відображення результатів дослідження; табличний метод; сценарний метод – при обґрунтуванні напрямів адаптації підприємства до можливих змін зовнішньоторговельних умов.

Інформаційною базою дослідження є нормативно-правові акти України, Європейського Союзу, США, Китаю та Туреччини у сфері митно-тарифного регулювання; фінансова звітність ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС» за 2024-2025 роки; статистичні дані Лондонської біржі металів та аналітичних агентств щодо розвитку світового ринку алюмінію; теоретичні та практичні розробки вітчизняних і зарубіжних учених у галузі міжнародної економіки, фіскального регулювання та оподаткування зовнішньоекономічної діяльності.

Апробація результатів дослідження. Результати кваліфікаційної роботи знайшли своє відображення у тезах доповідей на XIX Всеукраїнській науково-технічній конференції здобувачів вищої освіти «Сталий розвиток міст: поствоєнний період» (Харків, 2026) (додаток В).

Інформація про структуру та обсяг роботи. Робота складається зі вступу, 3 розділів, висновків; містить 74 сторінки, 5 рисунків, 10 таблиць, 3 додатки. Список використаних джерел складається з 40 найменувань.

РОЗДІЛ 1

ФІСКАЛЬНІ ІНСТРУМЕНТИ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ: ТЕОРЕТИЧНІ ТА МІЖНАРОДНІ АСПЕКТИ

1.1 Теоретичні засади фіскального регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств

Зовнішньоекономічна діяльність є важливою складовою розвитку національної економіки, оскільки забезпечує інтеграцію країни у світове господарство, розширює ринки збуту для вітчизняних виробників, сприяє залученню іноземних інвестицій, сучасних технологій та підвищенню конкурентоспроможності національного виробництва. Розвиток міжнародної торгівлі створює додаткові можливості для економічного зростання, збільшення зайнятості населення та підвищення ефективності використання ресурсів.

Водночас зовнішньоекономічна діяльність може супроводжуватися низкою ризиків і негативних наслідків для національної економіки. Надмірна залежність від імпорту здатна послаблювати позиції вітчизняних виробників на внутрішньому ринку, а неконтрольований приплив іноземних товарів може призводити до скорочення виробництва в окремих галузях та втрати робочих місць. Крім того, зовнішня торгівля може створювати загрози для економічної безпеки держави, посилювати залежність від зовнішніх постачальників стратегічно важливих ресурсів та спричиняти дисбаланси платіжного балансу.

За таких умов виникає об'єктивна необхідність державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Використовуючи широкий набір інструментів, держава може забезпечувати баланс між перевагами відкритої економіки та захистом національних економічних інтересів.

Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності здійснюється за допомогою комплексу економічних та адміністративних інструментів, спрямованих на забезпечення реалізації національних економічних інтересів. На відміну від адміністративних методів, які ґрунтуються на прямих обмеженнях та

приписах, економічні інструменти впливають на поведінку суб'єктів господарювання через систему економічних стимулів, залишаючи за ними свободу вибору способів досягнення поставлених цілей. Завдяки цьому держава може формувати сприятливі умови для розвитку окремих видів економічної діяльності та спрямовувати діяльність суб'єктів господарювання, узгоджуючи її з загальнонаціональними інтересами.

На практиці застосовується велика кількість економічних інструментів регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Для зручності їх аналізу застосовуються різноманітні класифікації. Для нашого аналізу ми обрали систематизацію економічних інструментів, запропоновану вітчизняними науковцями С. Д. Герчаківським та В. В. Сідляр, які виділяють інструменти фінансової, грошово-кредитної, валютної та цінової політики [4, с. 68]. Серед них особливе місце автори віддають фінансовим інструментам, оскільки саме вони забезпечують безпосередній вплив держави на умови здійснення експортно-імпорتنих операцій. Фінансова політика виконує не лише функцію формування доходів бюджету, а й виступає важливим механізмом стимулювання або стримування окремих економічних процесів, у тому числі у сфері міжнародної торгівлі.

Основними фінансовими інструментами регулювання зовнішньоекономічної діяльності є податки, митні платежі, податкові пільги, звільнення від оподаткування, відстрочення податкових зобов'язань та інші форми державної підтримки суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. За допомогою цих механізмів держава може впливати на структуру експорту та імпорту, стимулювати розвиток окремих галузей економіки, залучати іноземні інвестиції та підвищувати конкурентоспроможність національних виробників на світових ринках.³

Центральне місце у системі фінансового регулювання посідають податки. Вони виконують не лише фінансову функцію, забезпечуючи формування фінансових ресурсів держави, а й регулюючу функцію, впливаючи на рівень ділової активності, інвестиційні процеси та розвиток зовнішньоекономічних

зв'язків. У сфері міжнародної торгівлі особливого значення набувають митні платежі, до яких належать ввізне та вивізне мито, податок на додану вартість при імпорті товарів, а також акцизний податок на окремі категорії продукції. Саме ці платежі безпосередньо впливають на ціну імпортованих та експортованих товарів і, відповідно, на їхню конкурентоспроможність на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Водночас сучасна практика державного регулювання ЗЕД свідчить, що поряд із застосуванням податків та митних платежів дедалі більшого значення набувають податкові та митні пільги. Їх використання зумовлене прагненням держав мінімізувати негативні наслідки митно-тарифних обмежень для національної економіки та створити сприятливі умови для розвитку пріоритетних напрямів зовнішньоекономічної діяльності. Зокрема, податкові преференції широко застосовуються для стимулювання експорту, залучення інвестицій, розвитку високотехнологічних виробництв, підтримки стратегічно важливих галузей економіки та забезпечення доступу підприємств до критично важливих ресурсів.

Таким чином, фіскальні інструменти є одним із ключових елементів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Поряд із виконанням фіскальної функції вони використовуються для реалізації економічної, промислової, інвестиційної та торговельної політики держави. Особливу роль у цьому процесі відіграють податкові та митні пільги, які дозволяють поєднати завдання наповнення бюджету із необхідністю підтримки конкурентоспроможності національної економіки в умовах міжнародної конкуренції.

У світовій практиці для підвищення міжнародної конкурентоспроможності національних виробників, стимулювання експорту та залучення інвестицій широко використовуються різноманітні фіскальні преференції, спрямовані на підтримку суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Як зазначає Ф. Ягчі, досвідчений міжнародний економіст, який тривалий час працював у Світовому банку, найбільш поширеними серед них є механізми звільнення від сплати

митних платежів або їх повернення, режим переробки під митним контролем, митні склади, а також спеціальні економічні зони та експортно-виробничі зони [40].

Одним із найважливіших інструментів стимулювання експорту є механізми повернення або звільнення від сплати мит і податків на імпортовану сировину та комплектуючі, які використовуються для виробництва експортної продукції. Їх економічна сутність полягає в тому, що імпортовані ресурси, які фактично використовуються для виготовлення товарів на експорт, не повинні обкладатися митними платежами, оскільки це знижує конкурентоспроможність національних виробників на світовому ринку.

У міжнародній практиці застосовуються дві основні моделі. Перша передбачає повернення раніше сплачених митних платежів після експорту готової продукції. Друга модель полягає у звільненні від сплати митних платежів безпосередньо під час ввезення ресурсів. Для експортерів більш привабливим є другий варіант, оскільки він не потребує вилучення оборотних коштів та очікування повернення платежів. Водночас для держави механізм повернення мит є більш контрольованим і дозволяє знизити ризики втрати бюджетних надходжень у разі використання імпортованих товарів на внутрішньому ринку.

У багатьох країнах використовується комбінований підхід. Підприємства з тривалою історією експортної діяльності можуть користуватися режимом звільнення від сплати мит, тоді як нові або менш надійні експортери працюють через систему повернення сплачених платежів. Для контролю за використанням пільг підприємства зобов'язані вести облік імпортованих матеріалів, виробництва та експорту продукції, а митні органи здійснюють подальший аудит таких операцій.

Окремим різновидом фіскальних преференцій у сфері зовнішньоекономічної діяльності є режим переробки під митним контролем. У цьому випадку підприємство здійснює виробництво в спеціально ліцензованих приміщеннях або на митних складах та надає фінансові гарантії на суму потенційних митних платежів. Такий режим найчастіше застосовується для

виробництв із високою часткою імпорتنих комплектуючих або для складальних підприємств, продукція яких переважно орієнтована на зовнішні ринки. Незважаючи на ефективність, цей механізм характеризується значними адміністративними витратами через необхідність постійного контролю з боку митних органів.

Ще одним інструментом є митні склади, які дозволяють зберігати імпортовані товари без сплати митних платежів до моменту їх подальшого використання. Якщо товари реекспортуються, мита не сплачуються. Якщо ж вони надходять на внутрішній ринок, митні платежі сплачуються в повному обсязі. Такий механізм особливо ефективний у випадках, коли на момент імпорту остаточне призначення товарів ще не визначене.

Важливим напрямом стимулювання зовнішньоекономічної діяльності є створення спеціальних економічних зон. Вони являють собою території зі спеціальним правовим режимом господарювання, на яких підприємствам надаються податкові, митні та адміністративні пільги. Основною метою їх функціонування є залучення інвестицій, розвиток експортного виробництва, створення нових робочих місць та інтеграція країни до глобальних виробничих ланцюгів.

Особливе місце серед таких зон займають експортно-виробничі зони, які орієнтовані на залучення підприємств, що виробляють продукцію переважно для зовнішніх ринків. Для резидентів таких зон зазвичай передбачаються звільнення від ввізного мита на обладнання, сировину та комплектуючі, податкові пільги щодо прибутку, спрощені митні процедури, а також доступ до розвиненої інфраструктури. У більшості випадків умовою отримання пільг є експорт переважної частини виробленої продукції.

Світовий досвід свідчить, що ефективність спеціальних економічних зон залежить не стільки від масштабів податкових пільг, скільки від якості інфраструктури, прозорості адміністративних процедур, стабільності законодавства та ефективності управління. Надмірна концентрація виключно на

податкових стимулах часто призводить до значних бюджетних втрат без суттєвого економічного ефекту.

Незважаючи на те, що в міжнародній практиці фіскальні преференції традиційно асоціюються насамперед із підтримкою експорту, важливе місце у системі державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності займають також пільги, пов'язані з імпортними операціями. На відміну від експортних стимулів, які спрямовані на збільшення обсягів зовнішніх продажів, імпортні преференції використовуються для вирішення завдань структурної модернізації економіки, забезпечення підприємств необхідними ресурсами, розвитку окремих галузей виробництва, залучення інвестицій та інтеграції національних виробників у глобальні ланцюги створення вартості.

Особливого значення імпортні фіскальні преференції набувають для країн, які перебувають на етапі структурної трансформації економіки або потребують прискореної модернізації виробничого потенціалу. У таких умовах митно-тарифні пільги розглядаються не лише як інструмент торговельної політики, а й як важливий елемент промислової, інвестиційної та регіональної політики держави.

З огляду на це доцільним є дослідження зарубіжного досвіду застосування фіскальних преференцій для імпортерів. Аналіз практики провідних країн світу дозволить визначити основні підходи до використання митних пільг як інструменту стимулювання економічного розвитку та оцінити можливості адаптації окремих елементів такого досвіду в Україні.

1.2 Міжнародний досвід застосування фіскальних преференцій в імпортних операціях

Європейський Союз є одним із найбільш показових прикладів використання митно-тарифних інструментів для стимулювання економічного розвитку, підтримки промислового виробництва та забезпечення доступу до

стратегічно важливих ресурсів. На відміну від традиційного підходу, за якого мито розглядається переважно як джерело бюджетних надходжень або засіб захисту внутрішнього ринку, у ЄС митна політика також виконує стимулюючу функцію. Європейська Комісія детально описала сутність та механізм дії інструментів такої політики [26].

Одним із ключових інструментів митної політики є система автономних тарифних призупинень та тарифних квот, які передбачають повне або часткове звільнення від сплати ввізного мита щодо окремих категорій товарів. Метою застосування автономних тарифних призупинень і тарифних квот є сприяння економічному добробуту Європейського Союзу, підвищення конкурентоспроможності європейських підприємств та забезпечення стабільного функціонування виробничих ланцюгів. Особливого значення цей механізм набуває в умовах глобалізації, коли виробництво багатьох видів продукції залежить від імпорту сировини, комплектуючих та напівфабрикатів із третіх країн.

Правовою основою застосування таких заходів є стаття 31 Договору про функціонування Європейського Союзу [28]. Відповідно до неї Рада Європейського Союзу може встановлювати або змінювати ставки мит Спільного митного тарифу за поданням Європейської Комісії. Автономні тарифні призупинення та тарифні квоти є винятком із загального режиму митного регулювання, оскільки дозволяють на певний період повністю або частково скасовувати дію стандартних ставок ввізного мита щодо визначених товарів.

Тарифні призупинення та тарифні квоти мають спільну мету, проте відрізняються механізмом реалізації. У разі тарифного призупинення ввізне мито не справляється або справляється за зниженою ставкою без обмеження обсягів імпорту. Натомість тарифна квота передбачає можливість ввезення визначеної кількості товарів за пільговою ставкою мита, після вичерпання якої застосовуються звичайні ставки Спільного митного тарифу. Таким чином, обидва механізми використовуються для забезпечення потреб європейської

економіки у товарах, виробництво яких відсутнє або недостатньо розвинене в межах Союзу.

Важливою особливістю автономних тарифних призупинень є те, що вони поширюються переважно на стратегічну сировину, напівфабрикати та компоненти виробничого призначення. Їх застосування дозволяє підприємствам отримувати необхідні ресурси за нижчою вартістю, ніж у разі використання стандартних ставок ввізного мита. Це сприяє зниженню виробничих витрат, підвищенню конкурентоспроможності європейських виробників та створенню сприятливих умов для розвитку промисловості.

Особливу увагу Європейський Союз приділяє тому, щоб такі пільги не використовувалися для підтримки імпорту готової продукції. Саме тому автономні тарифні призупинення зазвичай не надаються щодо товарів кінцевого споживання. Основним критерієм для отримання пільги є відсутність відповідного виробництва в межах ЄС або його недостатній рівень для задоволення потреб внутрішнього ринку. Такий підхід дозволяє уникнути негативного впливу на європейських виробників та водночас забезпечити підприємства необхідними виробничими ресурсами.

Рішення щодо надання автономних тарифних призупинень ухвалюються лише після ретельного аналізу економічної доцільності відповідних заходів. Під час розгляду заявок оцінюється вплив майбутніх пільг на економіку Союзу, конкурентоспроможність підприємств, зайнятість населення та розвиток окремих галузей. Крім того, Європейська Комісія регулярно проводить перегляд чинних тарифних призупинень та тарифних квот. Такий перегляд здійснюється двічі на рік і спрямований на забезпечення того, щоб пільги застосовувалися лише доти, доки вони є необхідними для підтримки виробництва або розвитку відповідних секторів економіки.

Товари, імпортовані в межах режиму автономних тарифних призупинень, після ввезення набувають статусу товарів, що перебувають у вільному обігу на території Європейського Союзу. Це означає, що вони можуть вільно переміщуватися між державами-членами без додаткових митних обмежень.

Водночас перевагами такого режиму можуть користуватися всі суб'єкти господарювання на території ЄС незалежно від країни реєстрації, що забезпечує рівні умови конкуренції на внутрішньому ринку.

Окрім підтримки промислового виробництва, митні пільги в Європейському Союзі застосовуються для стимулювання розвитку окремих стратегічно важливих галузей. Одним із таких прикладів є авіаційна промисловість. Відповідно до Регламенту Ради (ЄС) № 2018/581 від сплати ввізного мита звільняються окремі деталі, компоненти та інші товари, призначені для використання у виробництві, ремонті, технічному обслуговуванні, реконструкції або модернізації повітряних суден [29].

Застосування такого механізму має важливе економічне значення. Авіаційна галузь належить до високотехнологічних секторів економіки, для яких характерна значна залежність від міжнародних виробничих ланцюгів. Відсутність митних платежів щодо комплектуючих та спеціалізованого обладнання дозволяє зменшити витрати виробників і сервісних компаній, а також спрощує адміністративні процедури, пов'язані з митним оформленням імпортованих товарів. У результаті підвищується конкурентоспроможність європейської авіаційної промисловості на світовому ринку.

Ще одним прикладом використання митних пільг є сфера оборони та безпеки. Європейський Союз визнає, що забезпечення обороноздатності держав-членів потребує доступу до сучасного озброєння та військової техніки, які не завжди можуть бути вироблені в межах Союзу. Саме тому відповідно до Регламенту Ради (ЄС) № 150/2003 окремі види військового обладнання та озброєння можуть імпортуватися без сплати ввізного мита [30].

Запровадження такого режиму спрямоване не лише на скорочення витрат державних органів під час закупівлі оборонної продукції, але й на зміцнення технологічного потенціалу європейського оборонно-промислового комплексу. Крім того, пільговий імпорт військової техніки розглядається як інструмент підвищення рівня колективної безпеки та розвитку співпраці держав-членів у межах Спільної політики безпеки та оборони Європейського Союзу.

Окремим напрямом використання митних пільг є підтримка найвіддаленіших регіонів Європейського Союзу. До таких територій належать французькі заморські департаменти, Азорські острови, Мадейра та Канарські острови. Для цих регіонів характерні специфічні соціально-економічні умови розвитку, зумовлені їх географічною віддаленістю, острівним положенням, обмеженими розмірами території та залежністю від імпорتنих поставок.

З метою компенсації зазначених структурних обмежень стаття 349 Договору про функціонування Європейського Союзу передбачає можливість запровадження спеціальних заходів економічної підтримки [28]. Одним із таких заходів є застосування автономних тарифних призупинень щодо окремих товарів, які мають важливе значення для функціонування економіки цих територій.

Особливість такого підходу полягає в тому, що митні пільги надаються не за галузевим чи товарним принципом, а виходячи з потреб конкретного регіону. Це дозволяє забезпечити доступ до необхідної сировини, продовольства, промислових товарів та інших ресурсів, які через географічні особливості неможливо або економічно недоцільно виробляти на місці. Таким чином, митно-тарифна політика використовується як інструмент регіонального розвитку та вирівнювання економічних умов між різними частинами Союзу.

Отже, досвід Європейського Союзу свідчить про комплексний характер сучасної митної політики. Автономні тарифні призупинення та тарифні квоти використовуються не лише для забезпечення промисловості критично важливими виробничими ресурсами, а й для підтримки високотехнологічних галузей, розвитку оборонного сектору та компенсації економічних обмежень окремих територій. Такий підхід демонструє, що митні пільги можуть бути ефективним інструментом реалізації промислової, регіональної та безпекової політики держави. На відміну від суто фіскального розуміння ролі митних платежів, практика Європейського Союзу підтверджує можливість використання митно-тарифного регулювання для стимулювання економічного розвитку та підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Одним із ключових інструментів митно-тарифного стимулювання імпорту у Сполучених Штатах Америки є Miscellaneous Tariff Bill [35]. У вітчизняній літературі ми не знайшли усталеного перекладу цієї назви, але, щоб розкрити його сутність, Miscellaneous Tariff Bill можна охарактеризувати як закон США, що передбачає тимчасове зниження або скасування ввізного мита щодо окремих товарів, які імпортуються на територію США. Основною метою є забезпечення американських підприємств необхідною сировиною, матеріалами, компонентами та іншими товарами виробничого призначення за нижчою вартістю, що сприяє підвищенню конкурентоспроможності національної економіки.

Сучасний порядок формування програми МТВ був запроваджений Законом про конкурентоспроможність американського виробництва, який набув чинності 20 травня 2016 року [25]. До ухвалення цього закону процедура надання тарифних пільг значною мірою залежала від індивідуальних законодавчих ініціатив Конгресу. Запровадження Закону про конкурентоспроможність американського виробництва дозволило створити більш прозорий та системний механізм визначення товарів, щодо яких можуть застосовуватися тарифні пільги.

Відповідно до положень закону, провідну роль у реалізації програми відіграє Комісія США з міжнародної торгівлі. До її повноважень належать збір заявок на надання тарифних пільг, приймання та аналіз громадських коментарів, оцінка отриманої інформації та підготовка підсумкового звіту для Конгресу США щодо товарів, які можуть бути включені до чергового пакета тарифних послаблень.

Ініціаторами надання тарифних пільг зазвичай виступають американські компанії, які імпортують певні товари та зацікавлені у зниженні витрат на їх ввезення. Для цього щодо кожного товару подається окрема петиція із зазначенням характеристик продукції та обґрунтуванням необхідності надання пільги.

Важливою особливістю американської моделі є те, що рішення про зниження або скасування ввізного мита приймається лише після перевірки

впливу такого рішення на внутрішнє виробництво. Саме тому до процесу розгляду петицій залучається Міністерство торгівлі США, яке співпрацює з Митною та прикордонною службою США та іншими федеральними органами.

У межах розгляду кожної заявки Міністерство торгівлі проводить аналіз за кількома ключовими напрямками. Насамперед визначається, чи існує в США виробництво товару, щодо якого пропонується зниження або скасування мита. Також встановлюється, чи заперечують американські виробники проти надання відповідної пільги та чи потребує опис товару уточнення для належного митного адміністрування. Поняття «внутрішній виробник» охоплює підприємство або особу, яка вже здійснює виробництво відповідного товару на території США або має підтверджені наміри розпочати його виробництво найближчим часом. Водночас під внутрішнім виробництвом розуміється виробництво товару, який є ідентичним, аналогічним або безпосередньо конкурує з продукцією, щодо якої подано заявку на тарифну пільгу.

У разі якщо американський виробник вважає, що надання пільги може негативно вплинути на його діяльність, він має право подати офіційне заперечення. Таке заперечення повинно надходити безпосередньо від підприємства-виробника, а не від галузевих асоціацій або інших організацій. Для підтвердження наявності внутрішнього виробництва компанія повинна надати докази того, що відповідна продукція фактично виробляється або вироблятиметься протягом періоду дії тарифної пільги, є комерційно доступною на ринку та виробляється на митній території Сполучених Штатів.

Під час оцінки заявок Міністерство торгівлі також аналізує ступінь подібності між імпортованим товаром і продукцією американських виробників. Для цього враховуються такі критерії, як ціновий рівень продукції, ринки збуту, технічні характеристики, функціональні властивості та рівень конкуренції між товарами.

Суттєвою особливістю Miscellaneous Tariff Bill є відкритість та прозорість. Інформація про подані заявки публікується Комісією США з міжнародної торгівлі, після чого всі зацікавлені сторони можуть подавати свої зауваження та

коментарі. Такий підхід дозволяє забезпечити баланс між інтересами імпортерів, виробників і держави, а також мінімізувати ризик надання пільг товарам, виробництво яких уже налагоджене на території США.

Процедура розгляду заявок є багатоступеневою. Після завершення приймання петицій Комісія США з міжнародної торгівлі здійснює їх попередній аналіз та організовує громадське обговорення. Паралельно Міністерство торгівлі проводить перевірку інформації щодо наявності внутрішнього виробництва та можливих заперечень з боку американських підприємств. На основі результатів цієї роботи Комісія готує попередній звіт, який передається профільним комітетам Конгресу США. Після додаткового аналізу та врахування отриманих зауважень формується остаточний перелік товарів, щодо яких можуть бути встановлені тарифні пільги.

Економічна сутність програми Miscellaneous Tariff Bill полягає у тому, що вона дозволяє зменшити витрати американських підприємств на закупівлю імпоротної сировини, матеріалів та комплектуючих, які не виробляються або виробляються в недостатніх обсягах на території США. Завдяки цьому підприємства отримують можливість знижувати виробничі витрати, підвищувати ефективність діяльності та посилювати власні конкурентні позиції як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках.

Таким чином, Miscellaneous Tariff Bill є важливим інструментом митно-тарифної політики Сполучених Штатів Америки. На відміну від традиційних заходів торговельного захисту, вона спрямована не на обмеження імпорту, а на підтримку національного виробництва шляхом забезпечення доступу до необхідних виробничих ресурсів за нижчими витратами. Американський підхід демонструє, що митні пільги можуть використовуватися як інструмент підвищення конкурентоспроможності економіки, стимулювання виробничої активності та зміцнення позицій національних підприємств у глобальних ланцюгах створення вартості.

Ще однією країною, фіскальні преференції якої мають бути обов'язково розглянуті, є Китай, адже саме ця країна протягом останніх десятиліть

демонструє найвищі темпи економічного зростання. Визначальним нормативним актом у сфері надання пільг для імпортерів є нова редакція Каталогу галузей, заохочуваних для іноземних інвестицій, яка була оприлюднена у 2022 році Національною комісією з розвитку та реформ Китаю спільно з Міністерством комерції і набула чинності 1 січня 2023 року [27]. Цей документ є одним із ключових інструментів державної політики залучення іноземних інвестицій та регіонального розвитку, оскільки визначає галузі, види діяльності та регіони, інвестування в які підтримується урядом Китаю.

Каталог складається з двох частин. Перша – містить перелік галузей, заохочуваних для іноземних інвестицій на загальнодержавному рівні. Друга – охоплює галузі, які підтримуються в центральних і західних регіонах країни, а також у північно-східних провінціях та провінції Хайнань.

Для інвесторів, які реалізують проєкти в галузях, включених до Каталогу, передбачено низку стимулюючих заходів. Основними з них є:

- звільнення від сплати ввізного мита на обладнання, що імпортується для власного використання в межах інвестиційного проєкту;
- пріоритетне надання земельних ділянок для реалізації проєктів у пріоритетних галузях;
- можливість застосування зниженої ставки податку на прибуток підприємств у розмірі 15 % для окремих регіонів, зокрема західних провінцій Китаю та вільної торговельної зони Хайнань.

Особливе значення для митної політики має механізм звільнення від ввізного мита на імпортоване обладнання. З 1 січня 2023 року інвестиційні проєкти, що належать до галузей, визначених Каталогом, мають право на безмитне ввезення обладнання для власного використання. Пільговий режим також поширюється на технології, комплектуючі та запасні частини, які імпортуються разом із таким обладнанням відповідно до умов інвестиційного контракту. Водночас податок на додану вартість при імпорті продовжує справлятися в загальному порядку.

Як зазначають дослідники, запроваджені зміни свідчать про трансформацію підходу китайської держави до стимулювання імпорту [33]. Якщо раніше окремі категорії інвесторів могли розраховувати як на звільнення від ввізного мита, так і від імпортного ПДВ, то з 2023 року основний акцент зроблено саме на митних пільгах як інструменті підтримки інвестиційної діяльності та технологічного оновлення виробництва.

Особливістю китайського підходу є те, що митні пільги надаються не стільки окремим товарам, скільки інвестиційним проектам у стратегічно важливих галузях. Найбільшу підтримку отримують високотехнологічне виробництво, сучасні послуги, інноваційні виробництва та регіони, розвиток яких визначений державою як пріоритетний.

Таким чином, митна політика Китаю виконує не лише фінансову або регуляторну функцію, а й активно використовується як інструмент реалізації промислової, інвестиційної та регіональної політики держави. Надання пільг на імпорт обладнання, технологій та комплектуючих сприяє модернізації виробництва, залученню іноземного капіталу та підвищенню конкурентоспроможності національної економіки.

При дослідженні механізмів митно-тарифного стимулювання імпорту, на нашу думку, особливий інтерес для України становить досвід Туреччини. На відміну від Європейського Союзу, Сполучених Штатів Америки чи Китаю, які належать до провідних світових економік і мають значно ширші фінансові та інституційні можливості, Туреччина є країною, що пройшла складний шлях індустріалізації та інтеграції у світову економіку, активно використовуючи інструменти державної підтримки експорту та виробництва. Водночас турецька економіка значною мірою орієнтована на розвиток переробної промисловості, експорт продукції з високою доданою вартістю та залучення до міжнародних виробничих ланцюгів.

Одним із ключових інструментів підтримки національного виробництва та експорту в Туреччині є режим внутрішньої переробки [34]. Основною метою цього механізму є забезпечення турецьких виробників доступом до необхідної

сировини, матеріалів, напівфабрикатів і комплектуючих за світовими цінами без додаткового навантаження у вигляді ввізного мита та окремих внутрішніх податків. Завдяки цьому підприємства можуть виробляти конкурентоспроможну продукцію для зовнішніх ринків із меншими витратами та ефективніше конкурувати з іноземними виробниками.

Режим внутрішньої переробки передбачає можливість імпорту товарів, які використовуються у виробництві продукції, призначеної для подальшого експорту. До таких товарів можуть належати сировина, матеріали, комплектуючі вироби, запасні частини, допоміжні матеріали, пакувальна продукція та інші ресурси, необхідні для виробничого процесу. Основною умовою надання митних пільг є використання ввезених товарів для виробництва продукції, яка надалі буде реалізована на зовнішніх ринках.

Метою впровадження режиму є підвищення конкурентоспроможності турецьких експортерів шляхом зниження виробничих витрат та забезпечення доступу до виробничих ресурсів незалежно від того, чи виробляються вони всередині країни. Турецький уряд виходить із того, що підприємства повинні мати можливість закуповувати необхідні ресурси за найбільш вигідними світовими цінами, а митні платежі не повинні ставати перешкодою для розвитку експорту.

Система внутрішньої переробки в Туреччині функціонує через два основні механізми: систему умовного звільнення від сплати митних платежів та систему повернення сплаченого мита.

Перший механізм – система умовного звільнення – передбачає, що підприємство може імпортувати необхідні виробничі ресурси без сплати ввізного мита та інших обов'язкових платежів на момент ввезення. При цьому імпортер бере на себе зобов'язання використати ці товари для виробництва продукції, яка буде експортована протягом визначеного строку. Для забезпечення виконання такого зобов'язання можуть застосовуватися відповідні гарантійні механізми. Після підтвердження факту експорту продукції

зобов'язання вважаються виконаними, а надані гарантії повертаються суб'єкту господарювання.

Другий механізм – система повернення мита – використовується у випадках, коли ввізне мито було сплачено під час імпорту товарів. Після того як імпортовані ресурси були використані у виробництві експортної продукції та підтверджений факт її вивезення за межі країни, підприємство отримує право на відшкодування раніше сплачених митних платежів. Таким чином, незалежно від обраної форми застосування режиму, кінцевий результат полягає у звільненні експортно орієнтованого виробництва від митного навантаження на імпортовані виробничі ресурси.

Важливим елементом режиму внутрішньої переробки є поняття компенсаційної продукції. Під цим терміном розуміють усі товари, що були отримані в результаті переробки імпортованих ресурсів у межах режиму внутрішньої переробки. Водночас турецьке законодавство розрізняє основну компенсаційну продукцію, яка є головною метою виробничого процесу, та вторинну компенсаційну продукцію, що утворюється як додатковий результат переробки. Такий підхід дозволяє більш точно контролювати використання імпортованих ресурсів та оцінювати виконання експортних зобов'язань підприємствами.

До операцій з переробки належать не лише безпосередня обробка сировини, а й монтаж, складання, налаштування обладнання, ремонт, модернізація та інші виробничі процеси. Крім того, до виробничого процесу можуть залучатися допоміжні товари, які не входять до складу кінцевої продукції, але сприяють її виготовленню. Законодавство також враховує технологічні втрати, що виникають під час виробництва внаслідок висихання, випаровування, витоків або інших природних процесів. Такі втрати не розглядаються як порушення умов режиму.

Особливістю турецької системи є можливість використання так званих еквівалентних товарів. Під ними розуміються товари, що перебувають у вільному обігу на території Туреччини та використовуються замість

імпортованих товарів для виробництва компенсаційної продукції. Такі товари повинні мати однакову якість, аналогічні характеристики та відповідати тому самому товарному коду Гармонізованої системи опису та кодування товарів. Використання еквівалентних товарів дозволяє підприємствам більш гнучко організовувати виробничі процеси та скорочувати строки виконання експортних контрактів.

У межах системи умовного звільнення також застосовується механізм попереднього експорту. Його сутність полягає в тому, що продукція, виготовлена з використанням еквівалентних товарів, може бути експортована ще до фактичного імпорту відповідної сировини або комплектуючих. У такому випадку імпорт необхідних ресурсів має бути завершений до закінчення строку дії сертифіката на внутрішню переробку. Такий механізм сприяє підвищенню гнучкості виробничої діяльності та дозволяє підприємствам оперативніше реагувати на потреби зовнішніх ринків.

Для використання режиму внутрішньої переробки підприємства повинні отримати відповідний сертифікат або дозвіл. Залежно від галузі строк дії сертифіката внутрішньої переробки, як правило, становить до 12 місяців. Водночас для окремих проєктів із тривалим виробничим циклом, зокрема у сфері суднобудування, створення комплексних виробничих об'єктів або оборонної промисловості, строк може визначатися відповідно до тривалості реалізації конкретного проєкту.

З метою забезпечення належного контролю за використанням митних пільг турецьке законодавство передбачає відповідальність за порушення умов режиму внутрішньої переробки. У разі невиконання встановлених вимог або порушення умов сертифіката підприємство зобов'язане сплатити належні митні платежі щодо ввезених товарів. Крім того, можуть застосовуватися фінансові санкції відповідно до положень Митного кодексу Туреччини. Такий механізм забезпечує баланс між наданням державної підтримки суб'єктам господарювання та захистом фіскальних інтересів держави.

Для використання режиму внутрішньої переробки підприємства повинні отримати відповідний дозвіл або сертифікат. У документах визначаються види товарів, які можуть імпортуватися в межах режиму, обсяги ввезення, строки реалізації проєкту та обсяг експортних зобов'язань. Державні органи здійснюють контроль за дотриманням умов режиму, а в разі невиконання підприємством взятих на себе зобов'язань митні платежі підлягають сплаті у загальному порядку.

Важливою особливістю турецької моделі є те, що митні пільги надаються не для стимулювання самого імпорту, а для підтримки виробництва продукції з високою доданою вартістю та розвитку експорту. Фактично імпортні ресурси розглядаються як засіб створення конкурентоспроможної продукції, а не як кінцева мета державної політики. Такий підхід дозволяє поєднати лібералізацію доступу до необхідних виробничих ресурсів із підтримкою національної промисловості та експортного потенціалу країни.

Завдяки режиму внутрішньої переробки Туреччина змогла сформувати сприятливі умови для розвитку таких галузей, як машинобудування, автомобілебудування, текстильна промисловість, виробництво побутової техніки, хімічна промисловість та інші експортно орієнтовані сектори економіки. Пільговий режим імпорту комплектуючих і матеріалів дозволяє підприємствам інтегруватися у глобальні виробничі ланцюги та підвищувати свою конкурентоспроможність на міжнародних ринках.

Досвід Туреччини демонструє, що митна політика може ефективно використовуватися як інструмент структурної модернізації економіки. На відміну від моделей, орієнтованих переважно на захист внутрішнього ринку, турецький підхід поєднує спрощення доступу до імпортних ресурсів із жорсткою прив'язкою наданих пільг до виробництва та експорту готової продукції. Це дозволяє державі стимулювати розвиток промисловості без створення надмірних ризиків для національних виробників.

Для України практичне значення турецького досвіду полягає в тому, що він демонструє можливість використання митних пільг як інструменту

підтримки відновлення та розвитку переробної промисловості. В умовах післявоєнної реконструкції українські підприємства потребуватимуть значних обсягів імпортного обладнання, комплектуючих, сировини та матеріалів. Запровадження механізмів, подібних до турецького режиму внутрішньої переробки, могло б сприяти зниженню виробничих витрат, стимулюванню експорту продукції з високою доданою вартістю та інтеграції України до міжнародних виробничих ланцюгів. Таким чином, досвід Туреччини може розглядатися як один із найбільш релевантних прикладів використання митно-тарифних інструментів для підтримки економічного розвитку та підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Таблиця 1.1 – Порівняльний аналіз фіскальних преференцій при імпорті
[сформовано автором за джерелами 26, 27, 29, 33, 34, 35]

Країна/ регіональне угруповання	Основні нормативно- правові акти	Інструменти	Об'єкти спрямування	Мета
Європейський Союз	Договір про функціонування Європейського Союзу	Автономні тарифні призупинення та тарифні квоти	Імпорт стратегічної сировини	Зниження витрат при виробництві окремих товарів; підтримка найвіддаленіших регіонів
Сполучені Штати Америки	Miscellaneous Tariff Bill	Зниження або скасування ввізного мита	Імпорт товарів окремими підприємствами	Зниження витрат окремих виробників
Китай	Каталог галузей, заохочуваних для іноземних інвестицій	Скасування ввізного мита; Пріоритетне надання земельних ділянок	Імпорт обладнання та технологій для конкретних проектів	Модернізація виробництва
Туреччина	Декрет про режим внутрішньої переробки	Звільнення від сплати митних платежів та повернення сплаченого мита	Імпорт необхідної сировини	Зниження витрат при виробництві продукції на експорт

Проведений аналіз підходів до застосування фіскальних преференцій у зовнішньоекономічній діяльності в Європейському Союзі, США, Китаї та

Туреччині дозволяє зробити низку узагальнюючих висновків щодо характеру, цілей та інструментів їх використання (див. таблицю 1.1).

По-перше, у всіх розглянутих юрисдикціях фіскальні преференції є складовою частиною державної торговельної та промислової політики і застосовуються як інструмент підвищення конкурентоспроможності національних виробників. Незалежно від форми (тарифні призупинення, митні квоти, податкові пільги або режими переробки), їх ключова функція полягає у зниженні вартості імпортованих ресурсів, що використовуються у виробничому процесі.

По-друге, простежується чітка орієнтація більшості інструментів на підтримку імпортозалежних виробничих ланцюгів, насамперед у високотехнологічних та експортно-орієнтованих секторах. У цьому контексті преференції виконують стимулюючу функцію, забезпечуючи доступ до сировини, компонентів та обладнання за умовами, наближеними до світових цін.

По-третє, значна частина механізмів спрямована саме на імпортерів, які використовують придбані товари для виробництва продукції з метою виходу на зовнішній ринок. Це свідчить про селективний характер сучасної митно-податкової політики. Водночас різниця між країнами полягає у ступені централізації та складності адміністрування: від індивідуальних процедур у США до комплексних інвестиційних каталогів у Китаї. Таким чином, фіскальні преференції у сфері ЗЕД є інструментом гнучкого економічного регулювання, який дозволяє поєднувати лібералізацію імпорту виробничих ресурсів із захистом внутрішнього ринку та стимулюванням експортної діяльності.

Розглянуті теоретичні підходи та міжнародний досвід застосування фіскальних преференцій створюють підґрунтя для оцінки можливостей їх використання на рівні окремого підприємства. Тому в наступному розділі буде проведений аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства – об'єкта дослідження та особливостей його зовнішньоекономічної діяльності, що дозволить визначити потенційні напрями застосування інструментів фіскального стимулювання імпорту в сучасних умовах господарювання.

РОЗДІЛ 2

ЗОВНІШНІ ТА ВНУТРІШНІ ЧИННИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ
ПІДПРИЄМСТВА-ІМПОРТЕРА В УМОВАХ ТУРБУЛЕНТНОСТІ
СВІТОВОГО РИНКУ АЛЮМІНІЮ2.1 Аналіз сучасного стану та тенденцій розвитку світового ринку
алюмінію

Визначальним чинником зростання ціни на алюміній у 2026 році став збройний конфлікт в Ірані (див. рис. 2.1). Ціна на алюміній на Лондонській біржі металів зросла більше, ніж на 13 % після ударів США та Ізраїлю по Ірану 28 лютого 2026 року [31]. Загалом із початку 2026 року ціна підвищилася приблизно на 19 %, досягнувши максимальних значень з 2022 року. Основним чинником зростання цін стало закриття Ормузької протоки – ключового маршруту постачання алюмінію з країн Близького Сходу, на який припадає близько 7 % світового видобутку металу. Внаслідок воєнних дій із ринку було виведено приблизно 3 % світової пропозиції алюмінію через ушкодження виробничих потужностей регіону.



Рисунок 2.1 – Динаміка цін на алюміній у 2026 році [31]

Рекордне зростання цін створило додаткове витратне навантаження для підприємств, що використовують цей метал у виробництві – від автомобільної до харчової промисловості. Автомобільна компанія Ford зазнала суттєвого ускладнення прогнозування витрат на алюміній – ключовий компонент виробництва пікапа F-150, унаслідок чого очікуваний негативний вплив подорожчання сировини на фінансові показники компанії зріс приблизно вдвічі порівняно з попередньою оцінкою, перевищивши 2 млрд дол. США, що призвело до стрімкого падіння акцій компанії (див. рис. 2.2).



Рисунок 2.2 – Динаміка акцій Ford порівняно із загальним фондовим ринком США (індексом S&P 500) у 2026 році [31]

Пивоварна компанія Molson Coors зафіксувала зростання собівартості реалізованої продукції на близько 30 млн дол. США в першому кварталі через підвищення цін на алюміній, що постачається до регіону Середнього Заходу США. Компанія Keurig Dr Pepper також підтвердила наявність прямої та непрямої залежності від товарних позицій, ціна яких зросла внаслідок конфлікту на Близькому Сході.

Аналітики не очікують найближчого послаблення цінового тиску на ринку алюмінію. Темпи зростання світової пропозиції алюмінію у 2026 році прогнозуються на рівні лише 0,3 % (порівняно з попередньою оцінкою 2,4 %),

що пояснюється порушеннями постачання на Близькому Сході та обмеженими можливостями розширення виробничих потужностей у Європі. Додатковим фактором цінового тиску є енергоємність виробництва алюмінію: зростання вартості природного газу та вугілля внаслідок конфлікту опосередковано підвищує собівартість виробництва металу та, відповідно, його ринкову ціну [31].

При цьому потрібно пам'ятати, що прогнозування цін на сировинні товари традиційно характеризується суперечністю між методологічною ретельністю та швидкістю реальних ринкових процесів. Міжнародні організації, зокрема Світовий банк, формують свої прогнози на основі моделей попиту і пропозиції, даних про торговельні потоки та макроекономічних припущень, які за своєю природою відображають ситуацію станом на кілька тижнів чи місяців до публікації звіту. На динамічних ринках промислових металів цей часовий лаг може призвести до того, що прогноз стає застарілим практично одразу після публікації.

Таблиця 2.1 – Основні показники прогнозу Світового банку щодо цін на алюміній у 2026 році [32]

Показник	Значення
Прогноз Світового банку на 2026 р. (середньорічний)	3 200 дол. США/т
Середня ціна 2025 р. (базовий рік)	2 632 дол. США/т
Річний приріст	+21,6 %
Прогноз Світового банку на 2027 р.	3 000 дол. США/т
Біржова ціна LME (28.04.2026)	3 538 дол. США/т
Дата перевищення порогу 3000 дол. США/т на LME	02.03.2026

Саме така ситуація склалася на ринку алюмінію в першій половині 2026 року. Квітневий звіт Світового банку прогнозував середньорічну ціну алюмінію на рівні 3 200 дол. США за метричну тонну, що на 21,6 % перевищувало базовий показник 2025 року (2 632 дол. США/т), з очікуваним пом'якшенням до 3 000

дол. США/т у 2027 році (див. табл. 2.1). Прогноз був методологічно обґрунтованим і враховував реальні обмеження пропозиції та стійкі чинники попиту, проте біржові ціни на Лондонській біржі металів перевищили цей річний показник ще до публікації звіту [32].

Станом на 28 квітня 2026 року біржова ціна досягла 3 538 дол. США/т, що приблизно на 10 % перевищує річний прогноз Світового банку. Порогове значення 3 000 дол. США/т, яке банк розглядає як рівень відступу цін у 2027 році, фактично було перевищено вже 2 березня 2026 року – майже за два місяці до публікації звіту. Це свідчить про те, що прогноз практично відразу набув консервативного характеру стосовно фактичної динаміки ринку.

Порівняння прогнозу Світового банку та прогнозів інших установ виявляє суттєві відмінності в методології та припущеннях (див. табл. 2.2).

Таблиця 2.2 – Порівняння прогнозів цін на алюміній у 2026 р. за різними установами [32]

Установа	Прогноз ціни на 2026 рік	Основне обґрунтування
Світовий банк	3200 дол. США/т (середньорічна)	Обмежена пропозиція, низькі запаси, зростання «зеленого» попиту
Deutsche Bank	~2925 дол. США/т; пік у II кв. ~3100 дол. США/т	Відновлення попиту поза Китаєм, сповільнення зростання китайського виробництва
J.P. Morgan	~2200 дол. США/т (орієнтир II кв. 2025 р.)	Стримане зростання попиту (~1% р/р), прогнозований надлишок ~200 тис. т
Консенсус аналітиків (MENA Research)	3300–3600 дол. США/т	Дефіцит пропозиції, фрагментація ринку, геополітична премія за ризик

Розбіжність між нижчою оцінкою J.P. Morgan і прогнозом Світового банку ілюструє, наскільки різні результати можуть формуватися залежно від

припущень щодо експортної поведінки Китаю, масштабу геополітичних порушень та попиту, пов'язаного з розвитком інфраструктури штучного інтелекту. Подальші події на початку 2026 року не підтвердили більш консервативний сценарій J.P. Morgan; натомість консенсус-діапазон аналітиків (3 300-3 600 дол. США/т) виявився найближчим до фактичної біржової динаміки.

Зареєстровані на Лондонській біржі металів запаси первинного алюмінію скоротилися до приблизно 270 тис. тон станом на кінець березня 2026 року, після чого частково відновилися до приблизно 335 тис. тон станом на 27 квітня 2026 року. Це часткове відновлення, попри позитивний напрям, суттєво не змінило загальної картини:

- за поточних темпів світового виробництва (приблизно 203 290 тон на добу) квітневий рівень запасів еквівалентний лише приблизно 1,5 дня глобального виробництва первинного алюмінію;
- історична норма запасів на Лондонській біржі металів становила 800-1 200 тис. тон, тобто поточний рівень – менше, ніж половина історичного мінімуму;
- аналітики припускають, що ринок наразі функціонує в структурно нижчому діапазоні запасів (300-600 тис. тон), що відображає постійну зміну характеру руху алюмінію через біржові та позабіржові канали;
- лише за лютий 2026 року відбулося різке скорочення запасів приблизно на 420 тис. тон, спричинене насамперед високими фізичними преміями та арбітражними потоками металу до сильніших регіональних ринків.

Додатковим фактором, що ускладнює оцінку фактично доступної пропозиції, є структура зареєстрованих запасів за країною походження металу: значну їх частку (станом на кінець березня 2026 року) формує метал російського походження, доступ до якого обмежений через практику санкції з боку західних покупців і технічні обмеження біржових правил щодо металу, виробленого після квітня 2024 року. Це означає, що показники загальних запасів на Лондонській

біржі металів переоцінюють обсяг алюмінію, реально доступного більшості покупців на світовому ринку.

Понад десятиліття базовим припущенням в аналізі пропозиції алюмінію було те, що Китай завжди може розширити виробництво для задоволення зростання світового попиту. Це припущення фундаментально змінилося. Китай функціонує в межах регуляторної виробничої стелі на рівні 45 млн тон первинного алюмінію на рік, запровадженої для управління енергоспоживанням, екологічними цілями та надлишковими промисловими потужностями. У 2025 році виробництво в Китаї досягло приблизно 44 млн тон, залишивши лише 2,3 % запасу до встановленого ліміту. Це означає, що історичний механізм, за якого розширення китайських потужностей поглинало зростання попиту й обмежувало цінові ралі, більше не діє як ринковий регулятор.

Таблиця 2.3 – Тенденції розвитку джерел пропозиції алюмінію [32]

Джерело пропозиції	Тенденція	Основний фактор
Китай (первинний алюміній)	Близько до граничної потужності	Регуляторний ліміт 45 млн т; досягнуто ~44 млн т у 2025 р.
Азія поза Китаєм (нові заводи)	Помірне зростання	Конкурентна вартість електроенергії, що дозволяє наростити потужності
Вторинний (перероблений) алюміній	Зростаюча частка	Політика циркулярної економіки, покращення збору металобрухту
Європа (первинний алюміній)	Нижче рівня 2021 р.	Тривалий тиск високих цін на енергоносії, незворотне скорочення потужностей
Експортери Перської затоки	Короткострокові порушення	Логістична невизначеність через геополітичну напруженість

Європейське виробництво первинного алюмінію не відновилося до рівня, що існував до 2022 року. Початковий шок від стрибка цін на енергоносії після початку повномасштабного вторгнення росії в Україну спричинив хвилю

скорочення потужностей європейських плавильних заводів. На відміну від попередніх енергетичних шоків, тиск витрат не зменшився повністю, а подальша волатильність енергетичного ринку, пов'язана з напруженістю на Близькому Сході, додатково посилила структурні проблеми європейських виробників.

Узагальнені тенденції розвитку джерел пропозиції алюмінію наведені в таблиці 2.3.

Структура попиту на алюміній зазнає композиційної трансформації, що має важливі наслідки для стійкості цін. Традиційні моделі попиту надавали значну вагу будівництву та автомобільній промисловості. Ці сегменти залишаються значущими, проте вектор зростання попиту змістився в напрямку інфраструктури енергетичного переходу:

- сонячні фотоелектричні системи (рами, кріплення, монтажні конструкції);
- інфраструктура вітроенергетики (корпуси гондол, конструктивні елементи);
- електромережі (алюмінієво-сталеві проводи для розширення електромереж);
- системи накопичення енергії (корпуси батарей, елементи терморегулювання);
- електромобілі (полегшення конструкції кузовів, шасі, корпусів акумуляторів);
- інфраструктура центрів обробки даних для штучного інтелекту (системи охолодження, конструктивні елементи, обладнання розподілу електроенергії).

Світовий банк окремо зазначив, що швидше за очікування впровадження технологій штучного інтелекту може спричинити додатковий попит на базові метали через розширення будівництва центрів обробки даних і відповідної енергетичної інфраструктури. Цей фактор попиту практично був відсутній у моделях ринку алюмінію ще у 2023 році і становить реальний потенціал зростання цін, який більшість прогнозів не повністю врахували.

Противагою цим факторам зростання є стійка слабкість будівельного сектору: спад на ринку нерухомості в Китаї продовжує тиснути на пов'язане з будівництвом споживання алюмінію, а підвищені відсоткові ставки в провідних економіках стримують нове житлове будівництво. Проте на глобальному рівні зростання попиту, пов'язаного з електрифікацією, більш ніж компенсує спад у будівельному секторі.

Оскільки біржові ціни вже перевищують річний прогноз Світового банку, релевантним аналітичним питанням є не те, чи буде досягнуто рівня 3 200 дол. США/т, а наскільки вищими можуть стати ціни та за яких умов. Можливі сценарії зміни цін на алюміній наведені в таблиці 2.4.

Таблиця 2.4 – Сценарії динаміки цін на алюміній у 2026 році [32]

Сценарій	Ціновий діапазон	Ключові умови
Базовий (Світовий банк)	~3 200 дол. США/т (середньорічна)	Поступова нормалізація пропозиції, помірний попит, відсутність нових порушень
Підвищення	3 300-3 600 дол. США/т	Тривалі порушення в зоні Персидської затоки, прискорення попиту з боку ІІІ-інфраструктури, стійка нестача запасів
Зниження	2 800-3 000 дол. США/т	Макроекономічне погіршення, скорочення попиту, неочікуване зростання китайського експорту
Ризик шоку пропозиції	Понад 3 600 дол. США/т	Масштабне скорочення потужностей плавильних заводів, посилення санкцій, критичні логістичні порушення

Розглянута динаміка світового ринку алюмінію засвідчує, що структурний дефіцит пропозиції, зумовлений наближенням Китаю до граничної виробничої потужності, скороченням і нестабільністю запасів на біржі металів, а також геополітичною нестабільністю в ключових регіонах постачання, формує середовище стійко високих і волатильних цін на алюмінієву сировину щонайменше до кінця 2026 р. За умов збереження цієї тенденції підприємства,

що імпортують алюмінієвий прокат, наражатимуться на додаткове зростання собівартості незалежно від обсягів власної господарської діяльності.

Враховуючи зазначені тенденції світового ринку, доцільно перейти до аналізу фінансово-господарської діяльності ТОВ «Інгул-Плюс», що дозволить оцінити, наскільки описані ризики імпортової залежності вже проявляються у фінансових результатах, ліквідності та рентабельності підприємства, і визначити подальші напрями пошуку резервів зниження витрат, пов'язаних з імпортними операціями.

2.2 Фінансово-економічний аналіз діяльності ТОВ «Інгул-Плюс»

ТОВ «Інгул-Плюс» (код ЄДРПОУ 32919595) – товариство з обмеженою відповідальністю, зареєстроване у 2004 році в Києві. Розмір статутного капіталу юридичної особи складає 1 397 000,00 грн [21]. Основний вид діяльності (КВЕД) – 46.72 Оптова торгівля металами та металевими рудами. Серед додаткових видів діяльності: посередництво в торгівлі металами, неспеціалізована оптова торгівля, обробка металів та нанесення покриттів. Інформація про укладені державні контракти підтверджує спеціалізацію підприємства на постачанні алюмінієвого прокату (листи, плити, прутки марок АМГ5, АМГ6) для державних підприємств оборонної та авіаційної галузі, зокрема ДП «Орізон-Навігація», ДАХК «Артем» та ДП «Жулянський машинобудівний завод «Візар».

Упродовж аналізованого періоду фінансові результати ТОВ «Інгул-Плюс» демонстрували нестабільну, хвилюподібну динаміку (див. табл. 2.5). У 2024 році підприємство зазнало одночасного скорочення чистого доходу (-5,66 %) та ще більш стрімкого падіння інших показників: валового прибутку (-18,30 %), фінансового результату від операційної діяльності (-44,99 %) і чистого прибутку (-46,77 %). У 2025 році ситуація частково відновилася: чистий дохід зріс на 32,74 %, фінансовий результат до оподаткування та чистий прибуток – на 11,47%, проте фінансовий результат від операційної діяльності продовжив

скорочуватися (-2,07 %). За весь період 2023-2025 років підприємство так і не вийшло на рівень 2023 року: чистий прибуток у 2025 році був на 40,66 % нижче, ніж у 2023 році, а валовий прибуток – на 4,11 % нижче.

Таблиця 2.5 – Динаміка фінансових результатів ТОВ «Інгул-Плюс» за 2023-2025 роки, тис. грн [21]

Показник	2023 р.	2024 р.	Темп приросту 2024, %	2025 р.	Темп приросту 2025, %
Чистий дохід від реалізації продукції	70273,5	66299,5	-5,66	88007,7	+32,74
Собівартість реалізованої продукції	53441,5	52549,1	-1,67	71867,1	+36,76
Валовий прибуток	16832,0	13750,4	-18,30	16140,6	+17,38
Фінансовий результат від операційної діяльності	9158,3	5036,7	-44,99	4932,6	-2,07
Фінансовий результат до оподаткування	10183,8	5420,7	-46,77	6042,6	+11,47
Чистий прибуток	8350,6	4445,0	-46,77	4954,9	+11,47

Основна діяльність підприємства протягом усього аналізованого періоду залишалася прибутковою: фінансовий результат від операційної діяльності був позитивним у всіх трьох роках (9158,3; 5036,7 та 4932,6 тис. грн, відповідно). Але його величина систематично скорочувалася: з 9158,3 тис. грн у 2023 році до 4932,6 тис. грн у 2025 році, тобто майже вдвічі.

Основний дохід підприємство отримувало від основної (операційної) діяльності. Частка чистого доходу від реалізації в загальній сумі доходів становила понад 98 % у кожному з трьох років (наприклад, у 2025 році 88 007,7 тис. грн із загальних 89 143,1 тис. грн доходів), тоді як інші операційні доходи та інші доходи відігравали незначну роль.

У результаті здійснення всіх видів діяльності підприємство отримало прибуток до оподаткування у кожному з трьох років: 10 183,8 тис. грн (2023 р.),

5 420,7 тис. грн (2024 р.) і 6 042,6 тис. грн (2025 р.). Зменшення цього показника у 2024 році та часткове відновлення у 2025 році повторюють динаміку чистого прибутку, оскільки інші доходи й витрати були незначними порівняно з операційним результатом.

Підприємство мало чистий прибуток у всіх трьох роках (8 350,6; 4 445,0 та 4 954,9 тис. грн), тобто проблеми з відсутністю джерела для поповнення оборотних коштів за рахунок прибутку формально не існувало. Водночас істотне – майже вдвічі – скорочення абсолютної суми чистого прибутку порівняно з 2023 роком свідчить про зниження здатності підприємства до самофінансування та формування фінансової «подушки» для подальшого розвитку.

Порівняння темпів зростання чистого доходу і собівартості є ключовим для оцінки загальної ефективності діяльності. У 2024 році чистий дохід скорочувався швидше (-5,66 %), ніж собівартість (-1,67 %), що безпосередньо пояснює різке падіння валового прибутку та рентабельності того року. У 2025 році собівартість зростала швидше (+36,76 %), ніж чистий дохід (+32,74 %), тобто, незважаючи на загальне зростання обсягів реалізації, ефективність основної діяльності продовжувала знижуватися, а темп зростання валового прибутку (+17,38 %) істотно відставав від темпу зростання доходу. Таким чином, в обидва періоди спостерігалось відносне (а в 2024 році і абсолютне) випереджальне зростання витрат над доходами, що є негативною тенденцією.

На кінець 2023 року баланс підприємства не був абсолютно ліквідним: умова $A1 \geq P1$ не виконувалася ($173,5 < 1\,316,1$ тис. грн), тобто наявних грошових коштів було недостатньо для негайного покриття найбільш строкових зобов'язань – на момент аналізу спостерігався платіжний дефіцит у 1 142,6 тис. грн за цією групою. Решта умов ($A2 \geq P2$, $A3 \geq P3$, $A4 \leq P4$) виконувалися з великим запасом (див. табл. 2.6).

На кінець 2024 та 2025 років баланс став абсолютно ліквідним: усі чотири нерівності виконувалися ($A1 \geq P1$, $A2 \geq P2$, $A3 \geq P3$, $A4 \leq P4$), причому з істотним і таким, що зростав, платіжним надлишком за кожною групою. Зростання обсягу грошових коштів (з 173,5 до 7 539,7 тис. грн) на фоні

скорочення найбільш строкових зобов'язань (з 1 316,1 до 1 128,8 тис. грн) усунуло дефіцит, який існував у 2023 році.

Таблиця 2.6 – Аналіз ліквідності балансу ТОВ «Інгул-Плюс» за 2023-2025 роки, тис. грн [сформовано за джерелом 21]

Актив	2023	2024	2025	Пасив	2023	2024	2025
A1 (найбільш ліквідні)	173,5	4966,2	7539,7	П1 (найбільш строкові)	1316,1	922,6	1128,8
A2 (швидко реалізовані)	15026,5	13839,8	12642,1	П2 (середньо-строкові)	2175,9	2122,5	1131,1
A3 (повільно реалізовані)	32146,4	28702,0	29477,8	П3 (довго-строкові)	208,5	260,4	331,2
A4 (важко реалізовані)	3850,6	7125,0	5844,1	П4 (постійні)	47496,5	51327,5	52912,6

Протягом 2023-2025 років ліквідність балансу демонструвала чітку позитивну динаміку: підприємство перейшло від часткового порушення ліквідності (дефіцит за групою A1/П1) до повного дотримання всіх умов абсолютної ліквідності, причому запас міцності за кожною групою активів і пасивів зростав з року в рік.

Таблиця 2.7 – Коефіцієнти ліквідності ТОВ «Інгул-Плюс» за 2023-2025 роки [сформовано за джерелом 21]

Показник	Нормативне значення	2023	2024	2025
Коефіцієнт поточної ліквідності (покриття)	1,5–2,0	13,559	15,601	21,974
Коефіцієнт швидкої (проміжної) ліквідності	0,5–1,0	4,353	6,176	8,930
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,2–0,35	0,050	1,631	3,336

Поточна ліквідність (зіставлення $A1+A2$ з $\Pi1+\Pi2$) була забезпечена в усі три роки завдяки значній сумі дебіторської заборгованості ($A2$), яка компенсувала брак грошових коштів у 2023 році. Перспективна ліквідність ($A3$ проти $\Pi3$) – стабільно висока в усі періоди: запаси й інші повільно реалізовані активи у десятки разів перевищують довгострокові зобов'язання, що свідчить про відсутність ризиків для платоспроможності в довгостроковій перспективі.

Розраховані коефіцієнти ліквідності (див. табл. 2.7) підтверджують і попередні висновки.

Коефіцієнт поточної ліквідності у 13,6-22,0 рази перевищує верхню межу нормативного діапазону (1,5-2,0) в усі три роки і продовжує зростати. Це означає, що оборотні активи підприємства в десятки разів перевищують поточні зобов'язання – формально надмірний запас ліквідності.

Коефіцієнт швидкої ліквідності (4,35-8,93) також у рази перевищує нормативний діапазон (0,5-1,0), тобто навіть без урахування запасів підприємство здатне покрити поточні зобов'язання багаторазово.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності – єдиний показник, що демонструє нетипову динаміку: у 2023 році він становив лише 0,050, що значно нижче нормативу (0,2-0,35) і підтверджує виявлений вище дефіцит грошових коштів. Натомість у 2024-2025 рр. показник зріс до 1,631 та 3,336, відповідно: у 5-10 разів перевищивши верхню межу норми.

Таким чином, якщо у 2023 році підприємство мало точкову проблему з нестачею грошових коштів для негайного погашення кредиторської заборгованості (при загалом достатній ліквідності балансу), то у 2024-2025 роках ситуація змінилася кардинально: усі коефіцієнти ліквідності істотно перевищили нормативні межі, що свідчить не просто про платоспроможність, а про надлишкову ліквідність і потенційно неефективне використання оборотних активів і грошових коштів (накопичення грошей та дебіторської заборгованості замість їх реінвестування чи спрямування на розвиток).

Таблиця 2.8 – Показники рентабельності ТОВ «Інгул-Плюс» за 2024-2025 роки, % [сформовано за джерелом 21]

Показник	2024	2025
Коефіцієнт рентабельності активів	8,40	9,00
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	9,00	9,51
Коефіцієнт рентабельності продажу (за валовим прибутком)	20,74	18,34
Коефіцієнт валової рентабельності основної діяльності	26,17	22,46
Коефіцієнт рентабельності операційної діяльності	8,22	5,94
Коефіцієнт чистої рентабельності реалізованої продукції	6,70	5,63
Коефіцієнт рентабельності необоротних активів	81,00	76,41
Коефіцієнт рентабельності оборотних активів	9,37	10,20

Після проведення експрес-аналізу фінансових результатів і аналізу ліквідності підприємства перейдемо до аналізу рентабельності, який дозволяє оцінити ефективність фінансово-господарської діяльності підприємства та доповнити отримані висновки щодо його прибутковості. Основні показники рентабельності, розраховані нами, представлені в таблиці 2.8.

За період 2024-2025 років коефіцієнт рентабельності активів зріс із 8,40 % до 9,00 %, а коефіцієнт рентабельності власного капіталу – з 9,00 % до 9,51 %. Тобто прибуток, який підприємство отримує з кожної гривні, вкладеної в активи та у власний капітал, дещо збільшився, проте загальний рівень обох показників залишається невисоким.

Коефіцієнт рентабельності продажу (за валовим прибутком) скоротився з 20,74 % у 2024 році до 18,34 % у 2025 році, тобто частка валового прибутку в кожній гривні чистого доходу зменшилася. Це підтверджується й динамікою коефіцієнта валової рентабельності основної діяльності (відношення валового прибутку до собівартості): з 26,17 % до 22,46 %. Обидва показники свідчать про зниження ефективності ціноутворення та/або зростання питомих витрат на одиницю реалізованої продукції: собівартість зростала швидше, ніж чистий дохід.

Коефіцієнт рентабельності операційної діяльності скоротився з 8,22 % у 2024 році до 5,94 % у 2025 році. Коефіцієнт чистої рентабельності реалізованої продукції також знизився: з 6,70 % до 5,63 %. Оскільки показник рентабельності операційної діяльності не залишався сталим, а сам скорочувався, зниження чистої рентабельності пояснюється насамперед погіршенням ефективності основної операційної діяльності (зростанням собівартості та операційних витрат), а не додатковими фінансовими витратами чи податковим навантаженням.

Коефіцієнт рентабельності необоротних активів знизився з 81,00 % у 2024 році до 76,41 % у 2025 році. Коефіцієнт рентабельності оборотних активів, навпаки, дещо зріс: із 9,37 % до 10,20 %.

На основі аналізу розглянутих коефіцієнтів можна констатувати, що протягом 2024-2025 років показники, пов'язані з основною операційною діяльністю (коефіцієнт рентабельності продажу, коефіцієнт валової рентабельності основної діяльності, коефіцієнт рентабельності операційної діяльності, коефіцієнт чистої рентабельності реалізованої продукції), демонструють стійке й рівномірне зниження, що вказує на системне зростання собівартості й операційних витрат щодо доходів. Водночас коефіцієнт рентабельності активів, коефіцієнт рентабельності власного капіталу та коефіцієнт рентабельності оборотних активів дещо зросли – переважно за рахунок збільшення обсягів реалізації у 2025 році, а не підвищення ефективності використання ресурсів. Отже, формальне покращення окремих показників не свідчить про реальне відновлення ефективності діяльності підприємства.

Обсяги імпорту ТОВ «Інгул-Плюс» протягом повномасштабної війни демонструють нестабільну, хвилюподібну динаміку без чіткого тренду (див. рис. 2.3). У 2022 році (перший рік повномасштабного вторгнення) обсяг імпорту знизився в порівнянні з 2021 роком. У 2023 р. відбулося суттєве зростання: до 45-50 млн грн, тобто майже вдвічі. У 2024 році обсяг імпорту знову скоротився: до 35-40 млн грн, після чого у 2025 році знову зріс до найвищого показника за

весь аналізований період (50-55 млн грн). У 2026 році (станом на травень) обсяг імпорту склав 15-20 млн грн.

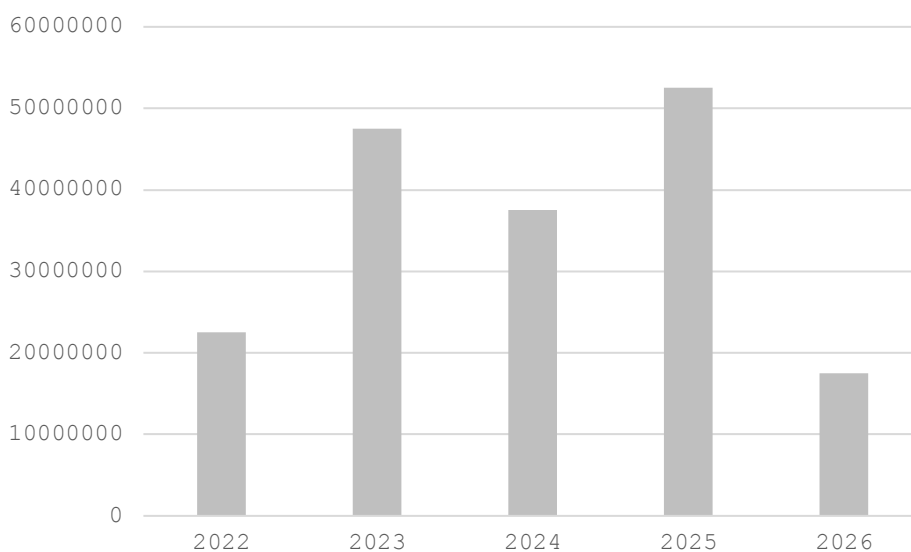


Рисунок 2.3 – Динаміка обсягів імпорту ТОВ «Інгул-Плюс» за 2022-2026 роки [21]

Таким чином, за період 2022-2026 років імпортна діяльність підприємства характеризується чергуванням фаз зростання і скорочення, без стійкої тенденції до постійного збільшення чи зменшення обсягів. Експортною діяльністю підприємство за цей період не займалося.

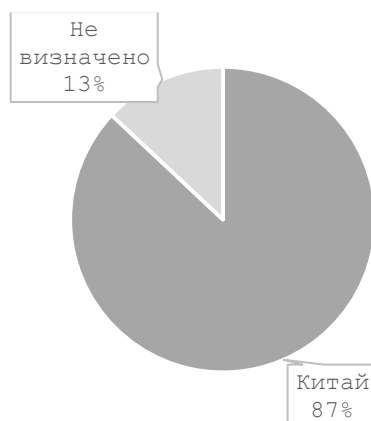


Рисунок 2.4 – Географічна структура імпорту ТОВ «Інгул-Плюс» у 2025 році [21]

Географічна структура імпорту ТОВ «Інгул-Плюс» демонструє критичну концентрацію на одній країні-постачальнику – Китаї, на який припадає переважна частка (близько 85-90 %) загального обсягу імпорту (див. рис. 2.4). Це створює високу залежність від одного географічного напрямку. Відсутність диверсифікації постачання означає, що будь-які зовнішні фактори, пов'язані саме з Китаєм (наприклад, зміни митної політики, логістичні збої, коливання курсу юаня, санкційні обмеження третіх країн щодо товарів китайського походження, торговельні конфлікти) безпосередньо позначаються на здатності підприємства забезпечувати поставки.

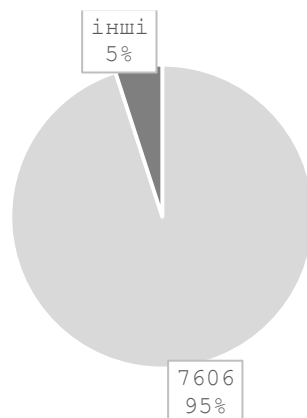


Рисунок 2.5 – Товарна структура імпорту ТОВ «Інгул-Плюс» у 2025 році [21]

Товарна структура імпорту ТОВ «Інгул-Плюс» демонструє надзвичайно високий рівень концентрації на одній товарній позиції, а саме: «Плити, листи та стрічки алюмінієві, товщина яких перевищує 0,2 мм» (код УКТЗЕД – 7606), на яку припадає понад 95 % усього обсягу імпорту (50-55 млн грн) – див. рис. 2.5. Це підтверджує вузьку товарну спеціалізацію підприємства, зосереджену на алюмінієвому прокаті, що узгоджується з раніше виявленою інформацією про основний КВЕД компанії (46.72 – оптова торгівля металами) та її контракти на постачання алюмінієвих плит/листів/прутка для оборонних і авіаційних підприємств. Водночас така концентрована товарна структура несе певні ризики: відсутність диверсифікації за товарними групами означає повну залежність фінансового результату підприємства від кон'юнктури саме цього сегмента

ринку (ціни на алюмінієвий прокат, попит з боку оборонно-промислового комплексу, доступність постачання з Китаю). Будь-які несприятливі зміни в цьому вузькому сегменті (наприклад, цінові, логістичні, кон'юнктурні) матимуть пряму дію на весь обсяг імпоротної діяльності компанії.

Проведений аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «Інгул-Плюс» свідчить, що підприємство протягом досліджуваного періоду залишалося прибутковим: основна діяльність забезпечувала позитивний фінансовий результат, а показники ліквідності відповідали нормативним значенням.

Водночас аналіз рентабельності виявив тенденцію до зниження ефективності діяльності підприємства, зумовлену переважно випереджальним зростанням собівартості реалізованої продукції порівняно з темпами зростання чистого доходу. Аналіз товарної та географічної структури імпорту показав, що сировинна складова собівартості пов'язана з постачанням алюмінієвого прокату з Китаю, що в умовах воєнного стану супроводжується додатковим митно-податковим навантаженням на імпортні операції.

Отже, одним із напрямів підвищення ефективності діяльності підприємства може бути оцінка можливостей застосування наявних фіскальних преференцій для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності з метою зниження витрат, пов'язаних з імпортом продукції.

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА-ІМПОРТЕРА НА ОСНОВІ
ВИКОРИСТАННЯ ФІСКАЛЬНИХ ПРЕФЕРЕНЦІЙ В УМОВАХ ВОЄННОГО
СТАНУ3.1 Фіскальні преференції для імпортерів в умовах воєнного стану в
Україні

Одним із найважливіших інструментів фіскальної підтримки імпортерів в умовах воєнного стану стало запровадження пільгового режиму ввезення енергетичного обладнання. Правовою основою цієї преференції є закони України № 3853-IX [14] та № 3854-IX [13] від 16 липня 2024 року, якими були внесені відповідні зміни до Податкового та Митного кодексів України. Закони набрали чинності 27 липня 2024 року і передбачили звільнення від сплати ввізного мита та податку на додану вартість при імпорті широкої номенклатури енергетичного обладнання. У грудні 2025 року Верховна Рада України прийняла закони № 4698-IX [15] та № 4710-IX [12], якими дію пільгового режиму продовжено до 1 січня 2029 року.

До переліку товарів, що підпадають під пільговий режим, включені електрогенераторне обладнання, акумулятори, обладнання для вітрової та сонячної генерації, а також інвертори. Конкретний перелік товарних позицій із відповідними кодами УКТ ЗЕД затверджується Кабінетом Міністрів України, що забезпечує гнучкість механізму та можливість його оперативного коригування залежно від потреб енергосистеми.

Запровадження зазначених пільг стало безпосередньою відповіддю держави на системні пошкодження енергетичної інфраструктури внаслідок масованих ракетних обстрілів. Реальні масштаби імпорту енергетичного обладнання наочно демонструють статистичні дані: якщо у 2021 році обсяг імпорту дизельних та напівдизельних генераторів становив 412 млн євро, то вже

у 2022 році він зріс до 498 млн євро, а у 2023 – 732 млн євро (див. табл. 3.1). Особливо показовим є грудень 2022 року, коли лише за один місяць було ввезено генераторів на 198 млн євро – у відповідь на масовані обстріли об'єктів енергетики напередодні зими. Аналогічну динаміку демонструє імпорту систем накопичення електроенергії: з 112 млн євро у 2021 році до 432 млн євро у 2023 році. Ця статистика переконливо свідчить про те, що бізнес і домогосподарства свідомо обирали автономні енергетичні рішення як відповідь на нестабільність централізованого постачання електроенергії.

Таблиця 3.1 – Статистика імпорту енергетичного обладнання [24]

Категорія обладнання	Категорія обладнання 2021 (млн євро)	Категорія обладнання 2022 (млн євро)	Категорія обладнання 2023 (млн євро)
Дизельні та напівдизельні генератори	412	498	732
Системи накопичення електроенергії	112	210	432
Сонячні панелі та фотоелектричне обладнання	193	52	77
Вітроенергетичне обладнання	79,2	0,5	15
Обладнання мережевих передач	137	175	232

Скасування ввізного мита та ПДВ, які у стандартному режимі нараховуються кумулятивно, суттєво знижує вартість імпортного енергетичного обладнання, що є відчутним фінансовим ефектом як для великого бізнесу, так і для малих та середніх підприємств. Пільговий режим поширюється як на товари, що безпосередньо ввозяться на митну територію України, так і на ті, що пересилаються у міжнародних поштових та експрес-відправленнях. Це істотно розширює коло фактичних користувачів преференції.

Разом з тим пільга має чіткі межі застосування. Під звільнення від митних платежів не підпадають електрогенераторні установки потужністю менше 7,5 кВА, а також установки зберігання енергії та зарядні станції потужністю менше 300 Вт. Митне оформлення цих товарів здійснюється у загальному порядку зі сплатою ввізного мита та ПДВ.

Паралельно з митно-податковими пільгами держава запровадила й додаткові фінансові інструменти підтримки. Зокрема, постановою Кабінету Міністрів України № 673 від 7 червня 2024 року запроваджено кредитування під 0 % річних для фізичних осіб, що купують та встановлюють генератори й сонячні панелі з системами накопичення; максимальна сума кредиту становить 480 000 гривень терміном до 10 років [17]. З 20 липня 2024 року для ОСББ та ЖБК діє програма «5-7-9%», що передбачає кредити до 5 млн гривень на 5 років під 7 % річних для фінансування генераторних установок та систем накопичення. Для великих проєктів 19 провідних банків пропонують кредити до 25 млн євро на 5-7 років із заставою у вигляді самого енергетичного обладнання, що суттєво спрощує доступ до фінансування.

Ключовою умовою для отримання пільги є правильна класифікація обладнання за кодами УКТ ЗЕД. Практика свідчить, що контролюючі органи нерідко розглядають компоненти енергетичних систем окремо, а не як єдиний комплекс, що може призводити до відмови у пільговому статусі для частини обладнання. Для уникнення таких ситуацій імпортерам рекомендується надавати довідки постачальника, технічні описи систем та договори постачання. Ще одним типовим ризиком є відмова у відшкодуванні ПДВ через неповний пакет документів або сумніви контролюючих органів у правомірності застосування пільг. Вирішення цієї проблеми полягає у зберіганні всіх первинних документів, актів перевірок та обґрунтувань.

Рішення про продовження пільгового режиму до 2029 року створює передбачуване регуляторне середовище для підприємств, що планують середньострокові інвестиції в енергетичну автономність, і дозволяє закладати

відповідні параметри у бізнес-плани без ризику раптової зміни умов оподаткування.

Одним із ключових інструментів фіскальної підтримки імпортерів в умовах воєнного стану є режим звільнення від митних платежів при ввезенні товарів оборонного призначення. Правовою основою цього механізму є комплекс нормативно-правових актів, у тому числі: пункт 32 підрозділу 2 розділу XX та пункт 197.23 Податкового кодексу України (звільнення від ПДВ) [10], а також пункти 9-27 розділу XXI Митного кодексу України (звільнення від ввізного мита) [8]. Ключовою подією у розвитку цього механізму стало прийняття 4 грудня 2025 року Верховною Радою законів № 4709-IX [14] та № 4710-IX [12], які набрали чинності 26 грудня 2025 року і суттєво розширили перелік товарів, що підпадають під пільговий режим.

Відповідно до чинного законодавства, звільненню від ввізного мита та ПДВ підлягають: безпілотні літальні апарати та комплектуючі до них, засоби радіоелектронної боротьби, оптичні та коліматорні приціли, прилади нічного бачення та тепловізори, переносні радіостанції, антидронові рушниці, машини механізованого розмінування, активні засоби протидії технічним розвідкам, а також симулятори бойових дій для навчання військових. Законами від 26 грудня 2025 року пільговий режим імпорту поширено не лише на готову техніку та запасні частини для її виробництва й ремонту, а й на компоненти для модернізації зазначених виробів, що раніше було суттєвою прогалиною у законодавстві. Як наголосив голова профільного комітету Верховної Ради Данило Гетманцев, ухвалені зміни спрямовані на зменшення собівартості виробництва та дозволяють підприємствам швидше отримувати необхідні деталі, одразу реінвестуючи вивільнені кошти в операційну діяльність [23]. Необхідно підкреслити також важливість закладення довгострокових гарантій для бізнесу: продовження пільг до 2027 року стосується, зокрема, виробників БпЛА, прицілів, тепловізорів та приладів нічного бачення.

Важливою новацією є також врегулювання питання неліквідних активів. Раніше виробники стикалися з правовою невизначеністю щодо деталей,

знищених під час випробувань: такі товари формально могли вважатися такими, що використовуються не за цільовим призначенням, і ставали підставою для донарахування платежів. Новий закон запроваджує чіткий механізм звільнення від оподаткування товарів, втрачених або знищених під час випробувань, аварій чи бойового застосування. Крім того, виробникам дозволено реалізовувати імпортовані, але невикористані товари без накладення штрафів, що суттєво спрощує управління запасами в умовах воєнного часу.

Принциповою умовою застосування пільги є статус кінцевого отримувача. За оцінкою співзасновника компанії DroneUA Валерія Яковенка, дрони та комплектуючі для них можна ввозити без сплати ПДВ та мита виключно за умови, що кінцевим користувачем є представник силових структур або Міністерства оборони. Якщо обладнання реалізується на вільному ринку – заощаджені податки підлягають донарахуванню у повному обсязі [1]. Але преференцією може скористатися виключно спеціалізоване підприємство, яке вже має укладений контракт на виготовлення або ремонт БПЛА від структур, пов'язаних з обороною, – пільга не поширюється на посередників.

Для отримання пільги імпортер зобов'язаний сформувати повний пакет документів. декларації додаються: витяг з Єдиного державного реєстру юридичних осіб із зазначенням відповідних видів діяльності, зобов'язання про цільове використання ввезених товарів, довідка про наявність виробничих потужностей і приміщень, а також креслення БПЛА з позначенням відповідних складових. Окрім того, підприємство зобов'язане щоквартально – до 15 числа місяця, що настає за звітним кварталом – подавати митному органу звіт про перелік ввезених комплектуючих, залишок невикористаних деталей та кількість вироблених і відремонтованих БПЛА. Неподання такого звіту є підставою для відмови у подальшому митному оформленні із застосуванням пільги.

Згідно зі статтею 255 Митного кодексу, митне оформлення має бути завершено протягом чотирьох робочих годин з моменту подання декларації та пред'явлення товарів [8]. Утім, на практиці, як свідчить досвід фахівців галузі, цей строк нерідко затягується до семи робочих днів через додаткові запити

контролюючих органів. Після винесення позитивного рішення митний орган засвідчує електронну декларацію шляхом накладення електронного підпису та проставлення відмітки «Випуск дозволено», у декларації фіксуються нульові суми ввізного мита та ПДВ.

Оцінюючи економічний ефект пільгового механізму, фахівці наводять конкретні результати його застосування: вартість обладнання, що надходить до державних структур після введення пільгових інструментів, зменшилася на 25–30 %, скоротився строк митного оформлення, а логістика та зовнішньоекономічна діяльність стали помітно ефективнішими [1]. Водночас вони застерігають від надмірно оптимістичних оцінок: наявність чи відсутність податкових пільг є далеко не вирішальним чинником, що впливає на обсяги виробництва безпілотників та їхню собівартість. Першочерговою проблемою залишається відсутність довгострокових контрактів від Міністерства оборони та єдиних уніфікованих стандартів до виробництва БПЛА, що перешкоджає підприємствам укладати стабільні угоди з постачальниками комплектуючих.

Практичне застосування пільгового механізму пов'язане з істотними ризиками. Наприклад, співзасновник компанії ISR Defense Вадим Юник вказує на проблему, пов'язану з вимогою наявності укладеного державного контракту: підприємство не може завезти комплектуючі на склад під майбутній контракт і у такому разі зобов'язане сплатити всі податки в повному обсязі [1]. За даними юридичної практики АО «Актум», у разі безпідставного застосування пільги підприємству донараховується ПДВ у розмірі 20% від вартості імпорту, а за статтею 485 Митного кодексу накладається штраф у розмірі до 300% несплачених митних платежів. Для унаочнення масштабу ризику: якщо підприємство заощадило 100 000 грн на митних платежах, штраф може становити 300 000 грн. У випадках особливо великого розміру несплачених платежів настає кримінальна відповідальність за статтями 212 та 191 Кримінального кодексу України. Для мінімізації зазначених ризиків підприємства зобов'язані зберігати повний пакет документів протягом щонайменше 1095 днів після митного оформлення, вести внутрішній облік руху

пільгових товарів та невідкладно повідомляти контролюючі органи у разі зміни цільового використання ввезених товарів [2].

Важливим елементом зовнішньоторговельного середовища, в якому діяли українські суб'єкти ЗЕД у період повномасштабного вторгнення, стали односторонні торговельні преференції Європейського Союзу, запроваджені як антикризовий захід на підтримку економіки України. Правовою основою цього механізму є Регламент ЄС № 2022/870 від 30 травня 2022 року [37], яким ЄС тимчасово призупинив застосування митних платежів для України, а також Регламент ЄС № 2023/1077, яким дію зазначених заходів було продовжено [38].

Відповідно до зазначених регламентів, з 4 червня 2022 року були тимчасово призупинені: ввізне мито на промислову продукцію українського походження; система вхідних цін на фрукти та овочі; усі тарифні квоти на сільськогосподарську продукцію; антидемпінгові мита на імпорт товарів з України; глобальні захисні заходи щодо українських товарів. Таким чином, ЄС фактично запровадив повну односторонню лібералізацію торгівлі з Україною – без симетричних зобов'язань з українського боку. Це рішення мало підкреслено політичний та гуманітарний характер: воно було прийнято у відповідь на прохання України максимально полегшити умови експорту продукції в умовах збройної агресії та з метою поглиблення торговельних відносин з ЄС.

Практичний економічний ефект від запровадження односторонніх преференцій виявився нерівномірним залежно від галузі. Найбільшу вигоду отримала металургійна промисловість: до запровадження Регламенту Україна мала 11 індивідуальних тарифних квот, одну глобальну квоту, а мито понад квоту становило 25 %. Скасування антидемпінгових та спеціальних мит ЄС на вироби зі сталі та заліза відкрило безмитний доступ для товарів, що становили 40-45 % експорту чорних металів та виробів до ЄС і 10-13 % усього українського експорту до ЄС. Аграрний сектор також отримав суттєві переваги завдяки скасуванню тарифних квот, які раніше обмежували обсяги постачання сільськогосподарської продукції на ринок ЄС [7].

Водночас тимчасовий характер цих заходів створював для українських експортерів регуляторну невизначеність. Обидва регламенти мали чітко обмежений строк дії, і питання їх продовження щоразу ставало предметом окремих переговорів. Зокрема, у першій половині 2025 року існувала реальна загроза того, що після завершення дії тимчасових преференцій українські експортери повернуться до режиму торгівлі 2021 року – до запровадження воєнних пільг. Ця невизначеність ускладнювала середньострокове планування для підприємств, орієнтованих на експорт до країн ЄС.

Принциповим є те, що односторонні преференції ЄС стосувалися виключно експорту українських товарів до ЄС і не поширювалися на імпорту товарів з ЄС до України. Для підприємств-імпортерів, які ввозять товари з країн ЄС, зазначені регламенти не мали прямого фінансового значення.

Завершення дії тимчасових односторонніх преференцій у 2025 році збіглося з переходом до якісно нового етапу торговельних відносин між Україною та ЄС. 14 жовтня 2025 року Комітет асоціації Україна–ЄС у торговельному складі (КАТС) ухвалив Рішення № 3/2025 про зменшення та скасування ввізного мита відповідно до статті 29(4) Угоди про асоціацію [19]. Рішення набрало чинності 29 жовтня 2025 року. На відміну від попередніх тимчасових заходів, нове рішення є двостороннім і діє безстроково – воно фактично відкриває новий етап у функціонуванні Поглибленої і всеохопної зони вільної торгівлі (ПВЗВТ) між Україною та ЄС. Нова угода не є продовженням тимчасових односторонніх торговельних пільг і не повертає умови торгівлі до довоєнних обмежень – це якісно інший, постійний режим. При цьому рішення передбачає повторну оцінку у 2028 році з можливістю подальшого прискорення та розширення сфери скасування мит з урахуванням прогресу процесу вступу України до ЄС.

Попри те, що тимчасові односторонні преференції ЄС 2022-2025 років були орієнтовані насамперед на підтримку українських експортерів, Рішення КАТС № 3/2025 має принципово інший – двосторонній – характер і безпосередньо зачіпає інтереси українських імпортерів. Відповідно до статті 1

цього рішення, Україна повністю скасовує ставки ввізного мита на всі товари, що походять з ЄС, за винятком окремих чутливих позицій, визначених у додатку до рішення. Таким чином, підприємства, що здійснюють імпорт продукції з країн ЄС, отримують пряму фіскальну перевагу у вигляді зниження або повного скасування митного навантаження при ввезенні товарів на митну територію України.

Для підприємств-імпортерів це означає зниження собівартості ввезеної продукції та вивільнення обігових коштів, які раніше спрямовувалися на сплату ввізного мита. Практична величина економії залежить від конкретного коду УКТ ЗЕД та базової ставки мита, що застосовувалася до товару до набрання чинності рішенням. При цьому важливо враховувати, що преференційний режим поширюється виключно на товари, що підтверджено походять з ЄС – відповідно до Правил походження, закріплених в Угоді про асоціацію. Документальним підтвердженням є сертифікат з перевезення товарів EUR.1 або декларація про походження на інвойсі.

Слід також зазначити, що рішення передбачає поетапний графік зниження ставок для окремих товарних позицій: перше зниження відбулося з дати набрання чинності, кожне наступне – з 1 січня відповідного року. Це означає, що підприємства, які планують середньострокові імпортні операції з країнами ЄС, мають враховувати динаміку зміни ставок при формуванні цінової політики та укладанні довгострокових контрактів з постачальниками.

Окремим важливим інструментом фіскальної підтримки суб'єктів ЗЕД в умовах воєнного стану є режим звільнення від оподаткування операцій з ввезення гуманітарної допомоги. Правовою основою цього механізму є Закон України «Про гуманітарну допомогу» № 1192-XIV, яким встановлено, що гуманітарна допомога має адресний та безоплатний характер [16]. Істотні зміни до порядку обліку та оподаткування таких операцій внесено Законом України, що набрав чинності 23 січня 2024 року, – «Про внесення змін до деяких законів України щодо ввезення, обліку, розподілу гуманітарної допомоги, особливостей оподаткування відповідних операцій та подання звітності» [11]. Цим законом,

зокрема, розширено перелік суб'єктів, які можуть бути отримувачами гуманітарної допомоги, та запроваджено з 1 грудня 2023 року Єдиний реєстр отримувачів гуманітарної допомоги – централізований облік усіх вантажів, що ввозяться на територію України з відповідним статусом.

Станом на серпень 2025 року, за даними Автоматизованої системи реєстрації гуманітарної допомоги, яка функціонує у повноцінному електронному режимі з квітня 2024 року, через систему було зареєстровано понад 239 тисяч вантажів гуманітарної допомоги та подано більш як 227 тисяч відповідних декларацій. У Єдиному реєстрі отримувачів гуманітарної допомоги на той момент налічувалося близько 12,7 тисяч організацій, серед яких громадські та благодійні об'єднання, волонтерські ініціативи та реабілітаційні установи [5]. Аналіз товарної структури ввезених вантажів свідчить, що найчастіше в Україну завозять продукти харчування, медикаменти та медичні вироби, санітарно-гігієнічні засоби, одяг, взуття та технічні засоби — тобто переважна частина гуманітарної допомоги має соціально-побутове та медичне спрямування, що відрізняє її від комерційних товарних потоків, орієнтованих на виробничі чи промислові потреби.

Контроль за дотриманням законодавства про гуманітарну допомогу здійснює Міністерство соціальної політики України, до повноважень якого, відповідно до встановленого порядку, належить вжиття заходів із запобігання ввезенню комерційних вантажів під виглядом гуманітарної допомоги, ведення обліку та статистичної звітності, а також прийняття рішень про виключення з Єдиного реєстру отримувачів допомоги, які допустили порушення відповідного законодавства. Важливою умовою застосування пільгового режиму є дотримання встановленого строку: благодійні організації зобов'язані безоплатно передати ввезені товари кінцевим набувачам протягом 90 днів з моменту перетину митного кордону України.

Разом з тим практика застосування зазначеного пільгового режиму супроводжується значними ризиками зловживань, що набули в Україні системного характеру. Як засвідчує журналістське розслідування видання

NGL.media, проведене на основі офіційних даних Міністерства соціальної політики та бази даних спеціалізованого автомобільного маркетплейсу AUTO.RIA, поширеною є схема, за якою товари, задекларовані як гуманітарна допомога, фактично реалізуються на комерційному ринку [6]. У межах дослідження, що охопило період з 1 грудня 2023 року до 8 травня 2025 року, було виявлено принаймні 4 545 автомобільних транспортних засобів, ввезених під статусом гуманітарної допомоги, які згодом з'явилися в продажу на одному лише зазначеному маркетплейсі. Автори дослідження зазначають, що ця цифра є мінімальною оцінкою реальних масштабів проблеми, оскільки не враховує операції, здійснені поза використанням онлайн-платформ, а також випадки розбирання транспортних засобів на запасні частини.

Сукупні втрати державного бюджету України внаслідок недотримання режиму цільового використання гуманітарної допомоги, за мінімальною оцінкою дослідження NGL.media, що ґрунтується виключно на виявлених фактах перепродажу транспортних засобів за період у півтора року, перевищують 570 млн грн. При цьому встановлено, що переважна більшість суб'єктів, причетних до виявлених порушень, є благодійними організаціями, тоді як органи місцевого самоврядування та військові адміністрації становлять значно меншу частку випадків.

Чинне кримінальне законодавство передбачає спеціальну норму відповідальності за подібні діяння, а саме: продаж товарів гуманітарної допомоги, благодійних пожертв або безоплатної допомоги, а також укладення інших правочинів щодо розпорядження таким майном з метою отримання прибутку, вчинені у значному розмірі, тягнуть за собою штраф від двох до трьох тисяч неоподатковуваних мінімумів доходів громадян або обмеження волі на строк до чотирьох років. Кваліфікуючими ознаками, що обтяжують відповідальність, є вчинення зазначених дій повторно, за попередньою змовою групою осіб, службовою особою з використанням службового становища або у великому розмірі – у такому випадку санкція передбачає позбавлення волі на строк від трьох до п'яти років. Особливо суворою є відповідальність за діяння,

вчинені організованою групою, в особливо великому розмірі або під час дії воєнного стану: законодавець встановив мінімальне покарання у вигляді позбавлення волі на строк від п'яти до семи років з конфіскацією майна. Водночас, як зазначають автори згаданого дослідження, аналіз судового реєстру не виявив випадків застосування реально суворих вироків за цією статтею – переважна більшість засуджених отримують покарання у вигляді умовного позбавлення волі або штрафу, що ставить під сумнів превентивний ефект встановленої кримінальної відповідальності.

З метою посилення контролю за цільовим використанням гуманітарної допомоги у вересні 2025 року Верховна Рада України прийняла зміни до Закону «Про гуманітарну допомогу», які набирають чинності 2 січня 2026 року. Передбачене цими змінами запровадження статусу «верифікованої гуманітарної організації» покликане диференціювати правовий режим залежно від ступеня прозорості діяльності благодійної організації: статус надаватиметься за умови підтвердження джерел фінансування протягом попереднього календарного року, наявності необхідної кількості найманих працівників, внутрішніх стандартів діяльності, а також публічних і фінансових звітів за останні два роки.

Таким чином, режим пільгового ввезення гуманітарної допомоги, попри його очевидну соціальну значущість в умовах війни, демонструє суттєвий розрив між нормативно встановленими вимогами цільового використання та практикою їх дотримання. Це дозволяє кваліфікувати даний інструмент фіскальної підтримки як такий, що поєднує реальну пільгову функцію з підвищеним ризиком зловживань, контроль за якими станом на момент дослідження залишається недостатньо ефективним.

Перш ніж перейти до аналізу ризиків, доцільно здійснити короткий ретроспективний огляд кількох преференцій, які вже втратили чинність або суттєво трансформувалися протягом 2022-2025 років, – на відміну від розглянутих вище пільг для енергетичного обладнання, оборонної продукції та гуманітарної допомоги, що залишаються чинними. Першим таким кейсом є

режим безмитного імпорту автомобілів, запроваджений на самому початку повномасштабного вторгнення.

З 1 квітня 2022 року в Україні діяла нульова ставка ввізного мита, акцизного податку та ПДВ при ввезенні громадянами легкових автомобілів, мотоциклів та транспортних засобів для перевезення вантажів і пасажирів. Безпосередньою причиною запровадження цієї пільги стали масштабні втрати автопарку населення внаслідок бойових дій: за оцінками, на які посилається аналітичний центр «Інститут законодавчих ідей», кількість знищених чи втрачених автомобілів українців оцінювалася від 90 тисяч (за даними Київської школи економіки) до півмільйона одиниць [9]. Пільга мала на меті дозволити громадянам оперативно відновити власний автопарк, а також забезпечити транспортом потреби армії.

Режим діяв до 1 липня 2022 року, коли набрав чинності Закон № 7418, що скасував зазначені звільнення без будь-яких перехідних положень чи винятків: з моменту ухвалення закону 21 червня платникам залишалося лише 9 днів на ввезення транспортних засобів на пільгових умовах. За цей короткий період, за наведеними у статті даними, в Україну було ввезено близько 119 тисяч автомобілів. Офіційною причиною скасування пільги було названо втрати державного бюджету, оцінені у пояснювальній записці до законопроекту в 13 млрд грн. Автори аналізу, однак, ставлять цю оцінку під сумнів: на їхню думку, без пільгового режиму такої кількості автомобілів громадяни попросту не імпортували б, а отже й розрахунок втрачених надходжень, побудований на фактичному обсязі пільгового імпорту, є методологічно необґрунтованим [9].

Ще одним прикладом нестійкої преференції є режим пільгового оподаткування пального. Законом, що набрав чинності 18 березня 2022 року, на період воєнного стану було встановлено нульову ставку акцизного податку та знижено ПДВ на моторне паливо з 20 % до 7 % [3]. Метою цього кроку, за поясненням тогочасного уряду, було стримування зростання цін на пальне в умовах різкого порушення логістичних ланцюгів постачання після початку повномасштабного вторгнення та переорієнтації імпорту з Білорусі й росії на

західний кордон країни. Пільга мала загальний, не цільовий характер і поширювалася на весь обсяг пального, що постачалося чи ввозилося на митну територію України.

Скасування пільги відбувалося поетапно, у два кроки. Перший крок зроблено 21 вересня 2022 року, коли Верховна Рада повернула акцизний податок у розмірі 100 євро за 1 000 літрів бензину та дизельного пального та 52 євро за 1 000 літрів скрапленого газу, тоді як пільгова ставка ПДВ 7 % на цьому етапі залишалася незмінною. Принципово важливо, що відповідний закон передбачив виняток для пального, яке використовується військовими: для нього нульовий акциз зберігався на весь період дії воєнного або надзвичайного стану. Другий крок здійснено 1 липня 2023 року: ставку ПДВ підвищено до довоєнного рівня 20 %, а акцизи – до 213 євро за 1 000 літрів бензину та 139,5 євро за дизельне паливо. Таким чином, повне повернення до довоєнного режиму оподаткування зайняло понад рік від моменту першого кроку скасування пільги.

Розглянуті кейси пільгового імпорту автомобілів та пального дозволяють сформулювати узагальнений висновок щодо характеру фіскального регулювання зовнішньоекономічної діяльності в перші роки повномасштабного вторгнення. В обох випадках держава запроваджувала широкі, нецільові преференції в умовах гострої кризи – втрати автопарку населення та дефіциту паливного ринку відповідно, – а згодом скасовувала їх, щойно проявився відчутний фіскальний тиск на дохідну частину бюджету. Принципово важливим є те, що механізм такого скасування виявився непередбачуваним і не уніфікованим: у випадку автомобільної пільги воно відбулося різко, без перехідного періоду, тоді як скасування пільгового режиму оподаткування пального розтягнулося на два етапи протягом понад року. Додатковими ілюстраціями цієї ж закономірності слугують розглянуті вище зміни граничного строку розрахунків за ЗЕД-операціями, мораторію на проведення податкових перевірок та порядку зупинення перебігу строків позовної давності, кожен із яких зазнав неодноразового перегляду в бік або послаблення, або посилення регуляторного навантаження.

Таким чином, емпіричний матеріал засвідчує, що фіскальні преференції воєнного часу не є стабільною інституційною характеристикою регуляторного середовища, а становлять інструмент ситуативного антикризового реагування держави, чутливий до зміни бюджетних пріоритетів. Слід зазначити, що практичні наслідки такої мінливості законодавства є нерівномірними для різних категорій суб'єктів ЗЕД і залежать від тривалості їхнього виробничо-логістичного циклу. Підприємства, що здійснюють імпорتنі операції з коротким циклом постачання, здатні порівняно швидко адаптуватися до зміни регуляторних умов, тоді як імпортери, що працюють за контрактами з тривалим циклом виконання – зокрема із постачальниками з країн Азії, де період від укладення контракту до фактичного митного оформлення товару нерідко перевищує кілька місяців, – наражаються на суттєвий ризик укладення угод за одних фіскальних умов із фактичним виконанням за умов, що вже істотно змінилися. З огляду на цей досвід, суб'єктам ЗЕД, що здійснюють імпорتنі операції в умовах воєнного стану, доцільно розглядати чинні преференції не як сталу умову довгострокового бізнес-планування, а як тимчасовий регуляторний режим, що підлягає постійному моніторингу. Це передбачає необхідність систематичного відстеження законопроектів на стадії розгляду у Верховній Раді, врахування ризику зміни умов оподаткування при укладанні контрактів з тривалим строком виконання, а також формування фінансового запасу стійкості на випадок раптового скасування пільгового режиму.

3.2 Рекомендації щодо підвищення ефективності діяльності ТОВ «Інгул-Плюс» у зв'язку із застосуванням фіскальних преференцій при імпорті та уникненням ризиків в умовах воєнного стану

Проведений у підрозділі 2.2 фінансово-економічний аналіз ТОВ «Інгул-Плюс» виявив низку проблем, що формують передумови для пошуку резервів підвищення ефективності ЗЕД. По-перше, стабільно низький рівень

рентабельності, який не забезпечує достатнього запасу фінансової стійкості. По-друге, хвилеподібна, нестабільна динаміка фінансових результатів протягом 2023-2025 років: різке падіння чистого прибутку у 2024 році (-46,77 %) з неповним відновленням у 2025-му (рівня 2023 року так і не досягнуто). По-третє, випереджаюче зростання собівартості порівняно з темпами зростання доходу, що систематично стискає маржинальність основної діяльності та свідчить про обмежену здатність підприємства перекладати зростання витрат на ціну реалізації.

Ці проблеми набувають особливої гостроти з огляду на специфіку ЗЕД підприємства. Основним і практично єдиним напрямом імпорту ТОВ «Інгул-Плюс» є товарна позиція «Плити, листи та стрічки алюмінієві, товщина яких перевищує 0,2 мм» (код УКТ ЗЕД 7606) – понад 95 % обсягу імпорту, при цьому 85-90 % постачання географічно сконцентровано на Китаї. Така структура означає, що фінансовий результат підприємства напряму й майже без диверсифікації залежить від динаміки закупівельної ціни алюмінієвого прокату та умов митного оподаткування цієї конкретної товарної групи.

Як було показано у підрозділі 2.1, очікувати найближчим часом полегшення цінового тиску на цьому напрямі підприємству не доведеться. Збройний конфлікт навколо Ірану та закриття Ормузької протоки на початку 2026 року вивели з ринку приблизно 3 % світової пропозиції алюмінію, що спричинило зростання ціни металу на Лондонській біржі металів більш ніж на 13 % одразу після ударів і приблизно на 19 % із початку року – до максимальних значень з 2022 року. Структурний характер цього шоку (пошкодження виробничих потужностей регіону, що забезпечує близько 7 % світового видобутку) дає підстави прогнозувати, що цінова динаміка найближчим часом залишатиметься висхідною, а не коригувальною: ринок алюмінію не отримав компенсаційного приросту пропозиції з інших регіонів, здатного швидко заповнити утворений дефіцит. Для ТОВ «Інгул-Плюс» це означає, що закупівельна ціна основної імпортованої сировини з високою ймовірністю продовжить зростати, а не знижуватися, що додатково посилює тиск на

собівартість і, відповідно, на рентабельність підприємства, виявлену у підрозділі 2.2.

У ситуації, коли підприємство практично не має ринкового впливу на світову ціну сировини, а можливості підвищення відпускної ціни обмежені конкуренцією та платоспроможністю кінцевих споживачів (державних оборонних і авіаційних підприємств), пошук резервів зниження витрат доцільно зосередити на тій складовій вартості імпорту, на яку підприємство теоретично може впливати через законні інструменти державної митно-податкової політики, – а саме на митних платежах. На відміну від світової ціни металу, ставки ввізного мита та механізм справляння ПДВ при імпорті є предметом національного регулювання, а отже існування чи запровадження фіскальних преференцій щодо відповідної товарної групи здатне частково компенсувати негативний ефект зростання цін на алюміній і знизити фінансове навантаження на підприємство без необхідності перегляду відпускних цін чи зміни постачальника.

Світова практика показує, що розвинені країни активно використовують митно-податкові преференції як інструмент підтримки конкурентоспроможності підприємств, що залежать від імпортової сировини. У Європейському Союзі це режим автономних тарифних призупинень: тимчасове звільнення від ввізного мита сировини й компонентів, що не виробляються (або виробляються в недостатній кількості) у Союзі. У США – механізм повернення сплаченого мита для окремих підприємств, якщо їм вдасться обґрунтувати доцільність цього. У Туреччині – зниження або скасування мита, а також Режим внутрішньої обробки (DİR): звільнення від мита на сировину за умови подальшого експорту продукту її переробки, або розміщення виробництва у вільній економічній зоні. Спільна риса цих механізмів – пільга обумовлюється або відсутністю вітчизняного виробництва сировини (ЄС, або наступним експортом продукту переробки, тобто переслідує підтримку доданої вартості, створеної в національній економіці, а не субсидування внутрішнього споживання.

Зіставлення наведеної міжнародної практики з переліком фіскальних преференцій, що нині діють в Україні для імпортерів в умовах воєнного стану

(розглянутих у підрозділі 3.1), дозволяє оцінити, які з них потенційно застосовні до ТОВ «Інгул-Плюс».

Режим пільгового імпорту легкових автомобілів для відновлення автопарку діяв лише з 1 квітня до 1 липня 2022 року, мав вузьку товарну спрямованість (транспортні засоби) і станом на сьогодні не функціонує; до товарної номенклатури, що імпортує ТОВ «Інгул-Плюс» (алюмінієвий прокат), він не мав і не міг мати застосування. Режим звільнення від оподаткування операцій з ввезення гуманітарної допомоги також не може бути застосований: ТОВ «Інгул-Плюс» є комерційним підприємством, що здійснює прибуткову торговельну діяльність, а не благодійною чи неприбутковою організацією, внесеною до Єдиного реєстру отримувачів гуманітарної допомоги; крім того, імпортований товар не передається безоплатно кінцевим набувачам, а реалізується на договірних комерційних умовах, що апріорі виключає підприємство з кола суб'єктів, на яких поширюється цей режим.

Найбільш змістовного аналізу потребує режим звільнення від митних платежів при ввезенні товарів оборонного призначення, оскільки кінцевими споживачами продукції ТОВ «Інгул-Плюс» є саме оборонні та авіаційні підприємства – ДП «Орізон-Навігація», ДАХК «Артем» та ДП «Жулянський машинобудівний завод «Візар». Однак умови застосування цього режиму, наведені у підрозділі 3.1, показують, що скористатися ним практично неможливо в межах чинної бізнес-моделі підприємства. Право на пільгу мають виключно спеціалізовані підприємства з укладеним державним контрактом на виготовлення чи ремонт визначеної законом продукції (БПЛА, засоби РЕБ, тепловізори тощо); перелік пільгових товарів не включає алюмінієвий прокат як сировину загального призначення, а законодавець прямо виключив із кола пільговиків посередників. ТОВ «Інгул-Плюс» (КВЕД 46.72 – оптова торгівля металами) є саме торговельним посередником: купує прокат у Китаї та перепродає кінцевим виробникам, не маючи власного державного контракту на виготовлення оборонної продукції. Відповідно, прямого правового шляху для застосування цього режиму підприємство не має.

Разом з тим, з огляду на стабільність господарських зв'язків підприємства з оборонними виробниками, доцільно розглянути не пряме, а опосередковане використання логіки цієї преференції через перегляд договірної архітектури постачання. Якщо контракт із кінцевим споживачем (наприклад, з ДП «Орізон-Навігація») передбачає виготовлення чи ремонт продукції оборонного призначення, сторони можуть структурувати постачання за давальницькою схемою: оборонне підприємство як держатель пільги самостійно імпортує сировину (або є вигодонабувачем за зовнішньоекономічним контрактом), тоді як ТОВ «Інгул-Плюс» виконує функції постачальника послуг із пошуку постачальника, логістики чи митного брокера на підставі окремого договору підряду. У такому разі імпортером-декларантом, що формально користується пільгою, є профільне оборонне підприємство, а ТОВ «Інгул-Плюс» отримує економічний ефект опосередковано – через збереження обсягу замовлень і винагороду за послуги, які не оподатковуються ввізним митом та ПДВ, бо самого імпорту з його боку не відбувається. Реалізація моделі потребує переговорів щодо готовності партнера взяти на себе додаткові звітні обов'язки імпортера-пільговика (розглянуті у підрозділі 3.1), тому її доцільно пропонувати насамперед у межах найбільших і найстабільніших контрактів.

Окремої уваги заслуговує можливість застосування митних режимів, аналогічних за логікою турецькому DİR. Митний кодекс України передбачає режим переробки на митній території з умовним повним звільненням від митних платежів за умови подальшого реекспорту продуктів переробки, а також режим вільної митної зони комерційного, сервісного та промислового типів, у межах якого товари не оподатковуються митними платежами, доки залишаються в межах зони чи вивозяться за кордон без випуску у вільний обіг.

Застосування цих режимів до ТОВ «Інгул-Плюс» виглядає малоперспективним. По-перше, обидва режими обумовлюють пільгу наступним вивезенням товару (або продукту переробки) за межі України, тоді як кінцевим напрямом руху алюмінієвого прокату є внутрішній ринок – постачання українським оборонним і авіаційним підприємствам; умова експортної орієнтації

кінцевого продукту не виконується. По-друге, ТОВ «Інгул-Плюс» є оптовим торговцем, а не виробником, і не здійснює власної переробки металу, що ускладнює формальне поміщення товару в режим переробки, який передбачає встановлений технологічний процес і дозвіл митного органу. По-третє, відкриття вільних митних зон промислового типу відповідно до частини 8 статті 430 Митного кодексу здійснюється окремими законами для кожної конкретної зони, а реально функціонуючих промислових ВМЗ, доступних для підприємств подібного профілю, в Україні станом на сьогодні немає. Отже, хоча законодавча конструкція теоретично допускає аналоги турецького DİR в Україні, для ТОВ «Інгул-Плюс» їх практичне використання недоцільне – і через невідповідність експортної умови фактичній моделі збуту, і через відсутність відповідної інфраструктури.

Насамкінець, оцінюючи перспективи фіскального регулювання імпоротної діяльності ТОВ «Інгул-Плюс», необхідно враховувати ризик протилежного – обтяжувального – характеру. 85-90 % імпорту алюмінієвого прокату підприємство здійснює з Китаю, що створює критичну залежність від одного напрямку постачання. У контексті позиції Китаю щодо повномасштабного вторгнення росії в Україну існує суттєвий ризик того, що Україна, синхронізуючи зовнішньоторговельну політику з західними партнерами або з власних фіскальних міркувань, у середньостроковій перспективі переглядатиме тарифний режим щодо товарів китайського походження в бік підвищення ставок ввізного мита або запровадження додаткових нетарифних обмежень. Це матиме для підприємства подвійний негативний ефект: до вже наявного зростання світової ціни на алюміній додасться зростання вартості імпорту через підвищення митного навантаження саме на основний напрямок постачання. З огляду на це, географічну диверсифікацію постачальників (зокрема опрацювання альтернативних постачальників з ЄС у межах преференційного режиму) доцільно розглядати не як другорядний, а як стратегічний пріоритет.

У межах дослідження впливу податково-митного навантаження на імпорт алюмінію було сформовано три сценарії: поточний, оптимістичний та

песимістичний (див. табл. 3.2). Вони відображають альтернативні режими фіскального регулювання імпорту алюмінію (7606) в Україні з урахуванням можливих змін торговельної політики та спеціальних режимів імпорту.

Поточний сценарій відображає чинний режим оподаткування імпорту алюмінію. Для товарної позиції HS 7606 застосовується: ввізне мито – 0 %; акцизний податок – не застосовується; податок на додану вартість – 20%. Таким чином, загальне податкове навантаження формується виключно за рахунок ПДВ, що відповідає стандартному режиму імпорту оподаткування в Україні.

Таблиця 3.2 – Сценарії динаміки митних платежів ТОВ «Інгул-Плюс» при імпорті товарної позиції 7606 «Плити, листи та стрічки алюмінієві, товщина яких перевищує 0,2 мм» [Сформовано автором за джерелами 8, 10, 36]

Сценарій	Ставка мита, %	Ставка акцизного податку, %	Ставка ПДВ, %	Разом, %
Поточний	0	-	20	20
Оптимістичний	0	-	0	0
Песимістичний	25	-	20	50

Оптимістичний сценарій передбачає застосування режиму податкового стимулювання імпорту, зокрема у випадку визнання поставок алюмінію такими, що здійснюються для потреб оборонного сектору або пов'язаних із забезпеченням військових потреб. У цьому випадку передбачається: ввізне мито – 0 %; акцизний податок – не застосовується; ПДВ – 0 %. Такий режим фактично означає повне фіскальне звільнення імпорту, що відповідає практиці застосування пільг для товарів оборонного або гуманітарного призначення.

Песимістичний сценарій моделює посилення торговельного протекціонізму за зразком політики США, зокрема через запровадження підвищених тарифних бар'єрів на імпорту алюмінію. У рамках цього сценарію передбачається: ввізне мито – 25 % (умовно прирівняне до рівня Section 232 у

США [36]); акцизний податок – не застосовується; ПДВ – 20%. Такий підхід дозволяє оцінити потенційне зростання фіскального навантаження на імпорт та його вплив на кінцеву вартість продукції.

Запропоновані сценарії дозволяють оцінити чутливість імпортової вартості алюмінію до змін у податково-митній політиці. Зокрема, перехід від поточного до песимістичного сценарію демонструє істотне зростання сукупного фіскального навантаження, тоді як оптимістичний сценарій відображає умови максимальної торговельної лібералізації.

Узагальнюючи викладене, можна констатувати, що можливості ТОВ «Інгул-Плюс» щодо прямого використання чинних в Україні фіскальних преференцій воєнного часу є вкрай обмеженими: жоден із розглянутих пільгових режимів (автомобільний, гуманітарний, оборонний, переробний) не застосовний до підприємства у його поточній операційній конфігурації торговельного посередника. Водночас наявні стійкі господарські зв'язки з кінцевими оборонними споживачами створюють реальну, хоча й опосередковану, можливість часткового використання логіки пільгового режиму для товарів оборонного призначення через перегляд договірної архітектури постачання. У підсумку, ключовим напрямом підвищення фінансової стійкості підприємства в умовах продовження воєнного стану та очікуваного зростання світових цін на алюміній залишається не стільки пошук прямих митних пільг, скільки поєднання диверсифікації джерел постачання та переговорної роботи з кінцевими споживачами щодо оптимізації структури зовнішньоекономічних операцій.

ВИСНОВКИ

У результаті проведеного дослідження було встановлено, що фіскальні преференції є інструментом вибіркового пільгового оподаткування, спрямованим на стимулювання визначених державою пріоритетних напрямів зовнішньоекономічної діяльності, тоді як ризики є об'єктивним наслідком нестабільності зовнішнього середовища, що в умовах воєнного стану посилюється через законодавчу волатильність, валютні коливання та порушення логістичних ланцюгів постачання. Систематизовано підходи до класифікації фіскальних преференцій за критеріями цільового призначення, строку дії та суб'єктного складу отримувачів, а також доведено, що преференції та ризики перебувають у тісному діалектичному взаємозв'язку: будь-яка пільга одночасно створює потенціал для зловживання нею, а отже об'єктивно потребує супровідного механізму контролю за цільовим використанням. Отримані теоретичні висновки дозволяють по-новому розглянути взаємозв'язок між державною фіскальною політикою воєнного часу та фінансовою стійкістю конкретного підприємства-імпортера, а також слугують методичною основою для подальшого прикладного аналізу.

Дослідження фіскальних преференцій, що надаються суб'єктам ЗЕД в Україні в умовах воєнного стану, показало їх вузьку й чітко окреслену цільову спрямованість: звільнення поширюються переважно на імпорт енергетичного обладнання, товарів оборонного призначення та гуманітарної допомоги, тоді як преференції загального характеру (зокрема пільговий імпорт легкових автомобілів, знижені ставки оподаткування пального) мали короткостроковий характер і станом на сьогодні втратили чинність. Установлено, що перехід України від односторонніх торговельних преференцій ЄС до двосторонніх змінює умови доступу вітчизняних виробників до ринку Союзу, проте безпосередньо не впливає на імпортні операції підприємств. Водночас усім розглянутим пільговим режимам притаманний спільний фіскальний ризик –

можливість зловживання преференційним статусом за відсутності належного цільового та звітного контролю з боку держави.

Аналіз сучасного стану світового ринку алюмінію засвідчив структурний, а не кон'юнктурний характер цінового шоку 2026 року, спричиненого збройним конфліктом навколо Ірану: вибуття з ринку близько 3 % світової пропозиції металу зумовило зростання ціни алюмінію на Лондонській біржі металів майже на 19 % з початку року до максимальних значень з 2022 року. Це дає підстави прогнозувати подальше зростання закупівельних цін для підприємств-імпортерів алюмінієвої продукції, а не їх стабілізацію чи зниження у короткостроковій перспективі.

Здійснений фінансово-економічний аналіз діяльності ТОВ «Інгул-Плюс» виявив відносно низький рівень рентабельності, нестабільну, хвилеподібну динаміку чистого прибутку протягом 2023-2025 років та випереджаюче зростання собівартості порівняно з темпами зростання доходу, що систематично стискає маржинальність основної діяльності підприємства. Визначальним чинником фінансової вразливості підприємства є висока концентрація імпорту алюмінієвого прокату на одному географічному напрямку постачання – Китаї (85-90 % обсягу), що в поєднанні зі структурним зростанням світових цін на сировину формує суттєвий і практично не диверсифікований ризик для фінансового результату підприємства.

Узагальнення вітчизняної практики застосування фіскальних преференцій до суб'єктів імпортової діяльності дозволило встановити, що жоден із чинних пільгових режимів воєнного часу не може бути застосований до ТОВ «Інгул-Плюс» у його поточній операційній моделі торговельного посередника: режим для товарів оборонного призначення прямо виключає з кола пільговиків посередників, а гуманітарні й автомобільні преференції не відповідають профілю підприємства за самим визначенням сфери їх застосування.

На основі проведеного аналізу обґрунтовано конкретні напрями підвищення ефективності діяльності ТОВ «Інгул-Плюс». По-перше, запропоновано модель опосередкованого використання логіки оборонної пільги

через перегляд договірної архітектури постачання з кінцевими споживачами – оборонними та авіаційними підприємствами, зокрема за давальницькою схемою, за якої імпортером-пільговиком виступає кінцевий виробник, а підприємство отримує економічний ефект через збереження обсягу замовлень. По-друге, доведено недоцільність застосування для підприємства митних режимів переробки на митній території та вільної митної зони через невідповідність умови подальшого реекспорту фактичній моделі збуту продукції на внутрішньому ринку та відсутність функціонуючої інфраструктури промислових вільних митних зон в Україні. По-третє, обґрунтовано необхідність географічної диверсифікації постачальників алюмінієвого прокату як стратегічного, а не другорядного пріоритету, що дозволить знизити чутливість фінансового результату підприємства до ризику підвищення ставок ввізного мита на товари китайського походження.

На основі побудованої сценарної моделі обґрунтовано три можливі варіанти подальшої динаміки митних платежів ТОВ «Інгул-Плюс» при імпорті алюмінієвого прокату. Перший – сценарій збереження статус-кво, за якого чинні ставки ввізного мита та механізм оподаткування ПДВ залишаються незмінними, а зростання митних платежів зумовлюється виключно подальшим підвищенням світової ціни на алюміній; це найбільш імовірний сценарій у короткостроковій перспективі. Другий – сценарій погіршення умов імпорту, пов'язаний з підвищенням ставок ввізного мита на товари походженням з Китаю з геополітичних мотивів, що в поєднанні зі зростанням ціни сировини здатне суттєво збільшити частку митних платежів у структурі виручки підприємства. Третій – сценарій отримання фіскальних преференцій при імпорті продукції.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бабенко М. Пільги в пакеті з бюрократією – як діє звільнення від ПДВ та мита імпорту запчастин для дронів. *The Page*. 19.02.2024. URL: <https://thepage.ua/ua/economy/yak-pracyuyut-podatkovy-pilgi-na-import-zapchastin-dlya-bpla> (дата звернення: 13.06.2026).
2. Березин С. Особливості застосування пільг при імпорті товарів оборонного призначення. *Actum Law Firm*. 23.12.2025. URL: <https://www.actum.com.ua/blog-3-1/osoblivosti-zastosuvannya-pilg-pri-importi-tovariv-oboronnogo-priznachennya> (дата звернення: 13.06.2026).
3. В Україні хочуть скасувати акцизи на пальне та значно зменшити ПДВ. *Економічна правда*. 12.03.2022. URL: <https://epravda.com.ua/news/2022/03/12/683857/> (дата звернення: 13.06.2026).
4. Герчаківський С. Д., Сідляр В. В. Фіскальне регулювання зовнішньоекономічної діяльності : навч. посіб. Тернопіль, 2020. 250 с. URL: <https://dspace.wunu.edu.ua/items/a06f4c7f-1993-4012-9442-e17f453ad46d> (дата звернення: 13.06.2026)
5. Гуманітарна допомога в Україні: що варто знати про good.gov.ua. НМН News. 20.08.2025. URL: <https://hmn.news/16325/gumanitarna-dopomoga-v-ukrayini-shho-varto-znaty-pro-good-gov-ua/> (дата звернення: 13.06.2026).
6. Гуманітарна контрабанда. Тисячі авто, що ввозять в Україну під виглядом допомоги для ЗСУ, потрапляють на комерційний ринок. *NV.ua*. 11.12.2025. URL: <https://nv.ua/ukr/ukraine/events/gumanitarna-dopomoga-2025-yak-i-hto-torguye-avto-yaki-zavezli-dlya-zsu-rozsliduvannya-ngl-media-50567431.html> (дата звернення: 13.06.2026).
7. Кінах М. Торговельні преференції ЄС для України: час нових можливостей для експорту в умовах війни. *Юридична газета*. 13.08.2022. URL: <https://yur-gazeta.com/golovna/torgovelni-preferenciyi-es-dlya-ukrayini-chas-novih-mozhливостей-dlya-eksportu-v-umovah-viyni.html> (дата звернення: 13.06.2026).

8. Митний кодекс України : Закон України. Відомості Верховної Ради України. 2012. № 44–45, № 46–47, № 48. Ст. 552. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17#Text> (дата звернення: 13.06.2026).

9. Пільги на ввезення автомобілів скасовані. Що буде далі? *Економічна правда*. 22.06.2022. URL: <https://epravda.com.ua/columns/2022/06/22/688417/> (дата звернення: 13.06.2026).

10. Податковий кодекс України : Закон України. Відомості Верховної Ради України. 2011. № 13–14, № 15–16, № 17. Ст. 112. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text> (дата звернення: 13.06.2026).

11. Про внесення змін до деяких законів України щодо ввезення, обліку, розподілу гуманітарної допомоги, особливостей оподаткування відповідних операцій та подання звітності : Закон України. Відомості Верховної Ради України. 2023. № 134. Ст. 780. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3448-20#Text> (дата звернення: 13.06.2026).

12. Про внесення змін до Митного кодексу України щодо вдосконалення процедури справляння митних платежів та виконання окремих митних формальностей щодо товарів, які ввозяться на митну територію України для потреб безпеки і оборони : Закон України. *Відомості Верховної Ради України*. 2026. № 9. Ст. 23. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4710-20#Text> (дата звернення: 13.06.2026).

13. Про внесення змін до Митного кодексу України щодо звільнення від оподаткування ввізним митом товарів для потреб виробництва та/або ремонту машин механізованого розмінування, товарів, які сприяють відновленню енергетичної інфраструктури України, та щодо окремих особливостей митного оформлення товарів, призначених для потреб безпеки і оборони : Закон України. *Відомості Верховної Ради України*. 2024. № 47. Ст. 268. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3854-20#Text> (дата звернення: 20.06.2026).

14. Про внесення змін до підрозділу 2 розділу XX «Перехідні положення» Податкового кодексу України щодо звільнення від оподаткування податком на додану вартість операцій з ввезення товарів для потреб виробництва та/або

ремонту машин механізованого розмінування : Закон України. *Відомості Верховної Ради України*. 2024. № 47. Ст. 267. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3853-20#Text> (дата звернення: 20.06.2026).

15. Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законів України щодо особливостей оподаткування банків податком на прибуток підприємств у 2026 році та перенесення строків введення в дію Електронної системи обігу алкогольних напоїв, тютюнових виробів та рідин, що використовуються в електронних сигаретах : Закон України. *Відомості Верховної Ради України*. 2026. № 9. Ст. 19. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4698-20#Text> (дата звернення: 13.06.2026).

16. Про гуманітарну допомогу : Закон України. *Відомості Верховної Ради України*. 1999. № 51. Ст. 451. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1192-14#Text> (дата звернення: 13.06.2026).

17. Про надання фінансової державної підтримки фізичним особам для впровадження у власних домогосподарствах систем автономного та резервного електропостачання, у тому числі з використанням генеруючих установок, що виробляють електричну енергію з альтернативних джерел енергії, та генераторів (дизельних, бензинових, газових або двопаливних) : Постанова Кабінету Міністрів України від 7 червня 2024 р. № 673. *Відомості Верховної Ради України*. 2024. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/673-2024-%D0%BF#Text> (дата звернення: 13.06.2026).

18. Рибак Г. І., Федотова Ю. В., Наумов М. С. Методичні рекомендації до написання кваліфікаційної роботи. Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2023. 38 с. URL: <https://eprints.kname.edu.ua/63437/> (дата звернення: 15.05.2026).

19. Рішення № 3/2025 Комітету асоціації Україна–ЄС у торговельному складі від 14.10.2025 про зменшення та скасування ввізного мита відповідно до статті 29(4) Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони. 2025. URL:

https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/845_003-25#Text (дата звернення: 13.06.2026).

20. Світлична О. Є. Економічні особливості ввезення та використання гуманітарної допомоги, отриманої від міжнародних партнерів: фіскальні преференції та ризики цільового використання. *Сталий розвиток міст: поствоєнний період* : Матеріали XIX всеукраїнської наук.-техн. конф. здобувачів вищої освіти . Харків, 2026. Ч. 4. С. 69-71. URL: https://science.kname.edu.ua/images/dok/konferentsii/2026/Tezi%20konferencij/C.4%20Ekonomika%20i%20menedzment_26.pdf (дата звернення: 15.05.2026).

21. ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС» (код ЄДРПОУ 32919595) : досьє компанії. *YouControl*. URL: https://youcontrol.com.ua/catalog/company_details/32919595/ (дата звернення: 15.05.2026).

22. Федотова Ю. В. Методичні рекомендації до виконання курсової роботи «Аналітична діяльність фірм на міжнародних ринках». Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2024. 40 с. URL: <https://eprints.kname.edu.ua/66223/> (дата звернення: 15.05.2026).

23. Шевченко І. Рада скасувала ПДВ та мито на комплектуючі для дронів, РЕБ та симулятори бойових дій. *Finteco*. 04.12.2025. URL: <https://finteco.com.ua/article/28386-rada-skasuvala-pdv-ta-myto-na-komplektuiuchi-dlia-droniv-reb-ta-symuliatory-boyovykh-diy/> (дата звернення: 13.06.2026).

24. Як організувати імпорт енергетичного обладнання в Україну: покрокова інструкція. *Juscutum*. URL: <https://www.juscutum.com/news/yak-organizuvati-import-energetichnogo-obladnannya-v-ukrayinu> (дата звернення: 13.06.2026).

25. American Manufacturing Competitiveness Act of 2016. *United States Congress*. Washington, DC. URL: <https://www.congress.gov/bill/114th-congress/house-bill/4923> (accessed: 13.06.2026).

26. Autonomous Tariff Suspensions and Quotas. *European Commission*. Brussels. URL: https://taxation-customs.ec.europa.eu/customs/common-customs-tariff-cct/autonomous-tariff-suspensions-and-quotas_en (accessed: 13.06.2026).

27. Catalogue of Encouraged Industries for Foreign Investment (2022 Version). National Development and Reform Commission of the People's Republic of China; Ministry of Commerce of the People's Republic of China. Beijing, 2022. URL: https://english.beijing.gov.cn/government/policytoolkittwo/INV_Policy_Text/202411/t20241129_3952971.html (accessed: 13.06.2026).

28. Consolidated Version of the Treaty on the Functioning of the European Union. *Official Journal of the European Union*. C 326, 26.10.2012. P. 1-390. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:12012E/TXT> (accessed: 20.06.2026).

29. Council Regulation (EU) 2018/581 of 16 April 2018 temporarily suspending the autonomous Common Customs Tariff duties on certain goods of a kind to be incorporated in or used for aircraft, and repealing Regulation (EC) No 1147/2002. *Official Journal of the European Union*. L 98, 18.04.2018. P. 1-3. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32018R0581> (accessed: 13.06.2026).

30. Council Regulation (EC) No 150/2003 of 21 January 2003 suspending import duties on certain weapons and military equipment. *Official Journal of the European Union*. L 25, 30.01.2003. P. 1–6. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32003R0150> (accessed: 13.06.2026).

31. Harring A. Aluminum Prices Are Surging. Here's How Companies Are Handling the Costs. *CNBC*. Published 05 May 2026. URL: <https://www.cnbc.com/2026/05/05/aluminum-prices-hormuz-ford-molson-coors.html> (accessed: 13.06.2026).

32. Hidayat M. World Bank Aluminium Price Forecast 2026: Beyond the \$3,200/mt Projection. *Discovery Alert*. 01 May 2026. URL: <https://discoveryalert.com.au/aluminium-price-forecast-2026-world-bank-lme-inventory/> (accessed: 13.06.2026).

33. Interpretation of China's Catalogue of Encouraged Industries for Foreign Investment & Tax Exemption Policies. *Acclime China*. 20 January 2023. URL:

<https://china.acclime.com/news-insights/encouraged-industries-foreign-investment/> (accessed: 13.06.2026).

34. Inward Processing. *Ministry of Trade of the Republic of Türkiye*. Ankara. URL: <https://www.trade.gov.tr/customs-formalities/frequently-asked-questions/inward-processing> (accessed: 20.06.2026).

35. Miscellaneous Tariff Bill. *International Trade Administration*. U.S. Department of Commerce. Washington, DC. URL: <https://www.trade.gov/feature-article/miscellaneous-tariff-bill> (accessed: 13.06.2026).

36. Presidential Proclamation on Adjusting Imports of Aluminum into the United States. Economy & Jobs. 08.03.2018. URL: <https://trumpwhitehouse.archives.gov/presidential-actions/presidential-proclamation-adjusting-imports-aluminum-united-states/> (accessed: 13.06.2026).

37. Regulation (EU) 2022/870 of the European Parliament and of the Council of 30 May 2022 on Temporary Trade-Liberalisation Measures Supplementing Trade Concessions Applicable to Ukrainian Products under the Association Agreement between the European Union and the European Atomic Energy Community and Their Member States, of the One Part, and Ukraine, of the Other Part. *Official Journal of the European Union*. 2022. URL: <https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2022/870/oj/eng> (accessed: 13.06.2026).

38. Regulation (EU) 2023/1077 of the European Parliament and of the Council of 31 May 2023 on Temporary Trade-Liberalisation Measures Supplementing Trade Concessions Applicable to Ukrainian Products under the Association Agreement between the European Union and the European Atomic Energy Community and Their Member States, of the One Part, and Ukraine, of the Other Part. *Official Journal of the European Union*. 2023. URL: <https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2023/1077/oj/eng> (accessed: 13.06.2026).

39. Subsidies and Countervailing Measures: Overview of the WTO Agreement. *World Trade Organization*. Geneva, 2024. URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/scm_e/scm_e.htm (accessed: 13.06.2026).

40. Yagci F. Improving Export Incentives and the Free Zone System in Syria. Washington, DC: World Bank, 2010. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/server/api/core/bitstreams/1b36d7b3-4318-54cb-861a-8e3454d5a748/content> (дата звернення: 15.06.2026).

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А

Таблиця А.1 – Баланс (Форма №1-м) ТОВ «Інгул Плюс» за 2024 рік

Актив	Код	На початок року, тис.грн	На кінець року, тис.грн
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	12.9	10.3
Первісна вартість	1001	19.0	19.0
Накопичена амортизація	1002	6.1	8.7
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0.0	-
Основні засоби	1010	3837.7	7114.7
Первісна вартість	1011	5687.0	10715.5
Знос	1012	1849.3	3600.8
Довгострокові біологічні активи	1020	0.0	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	0.0	-
Інші необоротні активи	1090	0.0	-
Усього за розділом I "Необоротні активи"	1095	3850.6	7125.0
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	31981.3	28132.9
У тому числі готова продукція	1103	31777.9	27820.8
Поточні біологічні активи	1110	0.0	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	951.1	1419.3
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	428.8	-
У тому числі з податку на прибуток	1136	0.0	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	13646.6	12420.5
Поточні фінансові інвестиції	1160	0.0	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	173.5	4966.2
Витрати майбутніх періодів	1170	141.4	211.7
Інші оборотні активи	1190	23.7	357.4
Усього за розділом II "Оборотні активи"	1195	7346.4	47508.0
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0.0	-
Баланс (Усього активів)	1300	51197.0	54633.0

Продовження таблиці А.1

1	2	3	4
Пасив	Код	На початок року, тис.грн	На кінець року, тис.грн
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1397.0	1397.0
Додатковий капітал	1410	0.0	-
Резервний капітал	1415	209.6	209.6
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	45889.9	49720.9
Неоплачений капітал	1425	0.0	-
Усього за розділом I "Власний капітал"	1495	47496.5	51327.5
Усього за розділом II "Довгострокові зобов'язання і забезпечення"	1595	208.5	260.4
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	0.0	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
Довгостроковими зобов'язаннями	1610	0.0	-
Товари, роботи, послуги	1615	999.5	36.3
Розрахунками з бюджетом	1620	316.6	886.3
У тому числі з податку на прибуток	1621	316.6	231.5
Розрахунками зі страхування	1625	0.0	-
Розрахунками з оплати праці	1630	0.0	-
Доходи майбутніх періодів	1665	0.0	-
Інші поточні зобов'язання	1690	2175.9	2122.5
Усього за розділом III "Поточні зобов'язання і забезпечення"	1695	3492.0	3045.1
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0.0	-
Баланс (Усього пасивів)	1900	51197.0	54633.0

Таблиця А.2 – Баланс (Форма №1-м) ТОВ «Інгул Плюс» за 2025 рік

Актив	Код	На початок року, тис.грн	На кінець року, тис.грн
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	10.3	7.7
Первісна вартість	1001	19.0	19.0
Накопичена амортизація	1002	8.7	11.3
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0.0	-
Основні засоби	1010	7114.7	5836.4
Первісна вартість	1011	10715.5	11479.1
Знос	1012	3600.8	5642.7
Довгострокові біологічні активи	1020	0.0	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	0.0	-
Інші необоротні активи	1090	0.0	-
Усього за розділом I "Необоротні активи"	1095	7125.0	5844.1
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	28132.9	29036.2
У тому числі готова продукція	1103	27820.8	28609.7
Поточні біологічні активи	1110	0.0	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	1419.3	1103.6
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	0.0	-
У тому числі з податку на прибуток	1136	0.0	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	12420.5	11538.5
Поточні фінансові інвестиції	1160	0.0	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	4966.2	7539.7
Витрати майбутніх періодів	1170	211.7	225.8
Інші оборотні активи	1190	357.4	215.8
Усього за розділом II "Оборотні активи"	1195	47508.0	49659.6
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0.0	-
Баланс (Усього активів)	1300	54633.0	55503.7

Продовження таблиці А.2

1	2	3	4
Пасив	Код	На початок року, тис.грн	На кінець року, тис.грн
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1397.0	1397.0
Додатковий капітал	1410	0.0	-
Резервний капітал	1415	209.6	209.6
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	49720.9	51306.0
Неоплачений капітал	1425	0.0	-
Усього за розділом I "Власний капітал"	1495	51327.5	52912.6
Усього за розділом II "Довгострокові зобов'язання і забезпечення"	1595	260.4	331.2
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	0.0	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
Довгостроковими зобов'язаннями	1610	0.0	-
Товари, роботи, послуги	1615	36.3	41.9
Розрахунками з бюджетом	1620	886.3	1086.9
У тому числі з податку на прибуток	1621	231.5	273.1
Розрахунками зі страхування	1625	0.0	-
Розрахунками з оплати праці	1630	0.0	-
Доходи майбутніх періодів	1665	0.0	-
Інші поточні зобов'язання	1690	2122.5	1131.1
Усього за розділом III "Поточні зобов'язання і забезпечення"	1695	3045.1	2259.9
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0.0	-
Баланс (Усього пасивів)	1900	54633.0	55503.7

ДОДАТОК Б

Таблиця Б.1 – Звіт про фінансові результати (Форма №2-м) ТОВ «Інгул Плюс»
за 2024 рік

Стаття	Код	За поточний рік, тис.грн	За попередній рік, тис.грн
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	66299.5	70273.5
Інші операційні доходи	2120	18.6	309.5
Інші доходи	2240	512.3	1109.5
Разом доходи	2280	66830.4	71692.5
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	52549.1	53441.5
Інші операційні витрати	2180	8732.3	7983.2
Інші витрати	2270	128.3	84.0
Разом витрати	2285	61409.7	61508.7
Фінансовий результат до оподаткування	2290	5420.7	10183.8
Податок на прибуток	2300	975.7	1833.2
Чистий прибуток (збиток)	2350	4445.0	8350.6

Таблиця Б.2 – Звіт про фінансові результати (Форма №2-м) ТОВ «Інгул Плюс»
за 2025 рік

Стаття	Код	За поточний рік, тис.грн	За попередній рік, тис.грн
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	88007.7	66299.5
Інші операційні доходи	2120	25.4	18.6
Інші доходи	2240	1110.0	512.3
Разом доходи	2280	89143.1	66830.4
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	71867.1	52549.1
Інші операційні витрати	2180	11233.4	8732.3
Інші витрати	2270	-	128.3
Разом витрати	2285	83100.5	61409.7
Фінансовий результат до оподаткування	2290	6042.6	5420.7
Податок на прибуток	2300	1087.7	975.7
Чистий прибуток (збиток)	2350	4954.9	4445.0

ДОДАТОК В

Апробація результатів кваліфікаційної роботи

1. Світлична О. Є. Економічні особливості ввезення та використання гуманітарної допомоги, отриманої від міжнародних партнерів: фіскальні преференції та ризики цільового використання. Сталий розвиток міст: поствоєнний період : матеріали ХІХ всеукраїнської наук.-техн. конф. здобувачів вищої освіти . Харків, 2026. Ч. 4. С. 69-71. URL: https://science.kname.edu.ua/images/dok/konferentsii/2026/Tezi%20konferencij/C.4%20Ekonomika%20i%20menedzment_26.pdf

**ЕКОНОМІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ВВЕЗЕННЯ ТА
ВИКОРИСТАННЯ ГУМАНІТАРНОЇ ДОПОМОГИ, ОТРИМАНОЇ
ВІД МІЖНАРОДНИХ ПАРТНЕРІВ: ФІСКАЛЬНІ ПРЕФЕРЕНЦІЇ
ТА РИЗИКИ ЦІЛЬОВОГО ВИКОРИСТАННЯ**

Світлична О.Є.

Науковий керівник – Наумов М.С., канд. екон. наук, доцент

Повномасштабне збройне вторгнення 2022 року спричинило безпрецедентне зростання потреб у гуманітарних поставках в Україну. Обсяг іноземної гуманітарної допомоги, що надійшла в країну з початку воєнних дій, склав мільярди доларів США у товарному еквіваленті. В умовах масштабної руйнації інфраструктури, вимушеного переміщення населення та розриву виробничих ланцюгів питання ефективного митного, фіскального та логістичного супроводу гуманітарних вантажів набуло стратегічного економічного значення. У зв'язку з цим нагальним стає аналіз чинного механізму ввезення гуманітарної допомоги крізь призму його економічних наслідків для одержувачів, держави та транспортного сектору.

Ключовим економічним інструментом стимулювання гуманітарних поставок є система фіскальних преференцій. Відповідно до Закону України «Про гуманітарну допомогу», товари, що ввозяться в цій якості, звільняються від імпортного мита, ПДВ та акцизного податку. Це безпосередньо знижує вартість поставок і дозволяє донорам та організаціям-одержувачам спрямовувати більший обсяг

ПЕРЕЛІК ГРАФІЧНОГО МАТЕРІАЛУ

Назва аркушів	Кількість, шт.
1. Титульний слайд.	1
2. Мета, предмет, об'єкт і основні завдання кваліфікаційної роботи.	1
3. Фіскальні інструменти регулювання ЗЕД та фіскальні преференції.	1
4. Порівняльний аналіз фіскальних преференцій при імпорті в країнах світу.	1
5. Динаміка цін на алюміній у 2026 році та її вплив на розвиток підприємств.	1
6. Порівняння прогнозів цін на алюміній у 2026 р. за різними установами	1
7. Фінансові результати, показники ліквідності та рентабельності ТОВ «Інгул-Плюс»	1
8. Показники імпорту ТОВ "Інгул-Плюс"	1
9. Перелік фіскальних преференцій для імпортерів в умовах воєнного стану в Україні	1
10. Сценарії динаміки митних платежів ТОВ «Інгул-Плюс».	1
11. Апробація результатів кваліфікаційної роботи.	1
12. Завершальний слайд	1