

Державний торговельно-економічний університет
Кафедра світової економіки

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

СПІЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО В МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ
(на матеріалах СП «Полтавська газонафтова компанія», м. Полтава)

Студентки 5 курсу, 3 групи,
факультету міжнародної
торгівлі і права
спеціальності 292
«Міжнародні економічні
відносини» спеціалізації
«Міжнародний бізнес»

підпис

Корневої Ірини
Юріївни

Науковий керівник
Кандидат економічних наук,
доцент

підпис

Саркісян Лариса
Геворгівна

Гарант освітньої програми
Кандидат економічних наук,
доцент

підпис

Лежепьокова Вікторія
Геннадіївна

Київ 2023

Державний торговельно-економічний університет

Факультет міжнародної торгівлі та права Кафедра світової економіки
Спеціальність, 292 «Міжнародні економічні відносини», освітня програма
«Міжнародний бізнес»

Затверджую

Зав. кафедри _____

« _____ » _____ 20 ____ р.

Завдання

на випускню кваліфікаційну роботу (проект) студентів

Корнєвій Ірині Юріївні

1. Тема випускної кваліфікаційної роботи (проекту)

Спільне підприємництво в міжнародному бізнесі

(за матеріалами СП «Полтавська газонафтова компанія» , м. Полтава)

Затверджена наказом ректора від « _____ » _____ 20 ____ р. № _____

2. Строк здачі студентом закінченої роботи (проекту)

3. Цільова установка та вихідні дані до роботи (проекту)

Мета роботи (проекту)

Дослідження спільного підприємництва України в міжнародному бізнесі.

Об'єктом дослідження виступає спільне підприємництво як форма ведення бізнесу.

Предметом дослідження є теоретико-методичні та практичні аспекти здійснення міжнародної діяльності спільного підприємства в міжнародному бізнесі.

4. Перелік графічного матеріалу

Рисунків - 3

Таблиць - 6

5. Консультанти по роботі (проекту) із зазначенням розділів, за якими здійснюється консультування:

Розділ	Консультант (прізвище, ініціали)	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв

6. Зміст випускної кваліфікаційної роботи (проекту) (перелік питань за кожним розділом)

ВСТУП

РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СП «ПОЛТАВСЬКА ГАЗОНАФТОВА КОМПАНІЯ» В УМОВАХ СПІЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА.

- 1.1. Сутність та ключові характеристики спільного підприємництва в міжнародному бізнесі.
- 1.2. Аналіз діяльності СП «Полтавська газонафтова компанія» як суб'єкта міжнародного бізнесу.

Висновки до розділу 1

РОЗДІЛ 2. РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО РОЗВИТКУ СП «ПОЛТАВСЬКА ГАЗОНАФТОВА КОМПАНІЯ» НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ.

- 2.1. Оцінка сприятливості умов міжнародної економічної діяльності для СП «Полтавська газонафтова компанія».
- 2.2. Пропозиції щодо розвитку діяльності СП «Полтавська газонафтова компанія» в умовах спільного підприємництва.

Висновки до розділу 2

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

ДОДАТКИ

7. Календарний план виконання роботи (проекту)

№ пор.	Назва етапів випускної кваліфікаційної роботи (проекту)	Строк виконання етапів роботи	
		за планом	фактично
1	2	3	4
1	Визначення напрямку дослідження та затвердження теми ВКР	До 10.10.2022	05.10.2022
2	Узгодження плану ВКР з науковим керівником	До 06.11.2022	01.11.2022
3	Подача науковому керівнику на рецензування 1-го розділу ВКР	До 15.12.2022	10.12.2022
4	Подача науковому керівнику на рецензування 2-го розділу ВКР	До 30.12.2022	30.12.2022
5	Подача готової ВКР науковому керівнику	До 15.01.2023	14.01.2023
6	Подача готової ВКР на кафедру	До 20.01.2023	29.01.2023
7	Попередній захист ВКР	До 30.01.2023	Згідно графіку
8	Захист ВКР	Згідно графіку	Згідно графіку

8. Дата видачі завдання «___» _____ 20__ р.

9. Керівник випускної кваліфікаційної роботи (проекту)

Саркісян Л. Г. _____

10. Керівник освітньої програми

Лежєрьова В. Г. _____

11. Завдання прийняв до виконання студент

Корнєва І. Ю. _____

12. Відгук керівника випускної кваліфікаційної роботи (проєкту)

Випускна кваліфікаційна робота Корневої Ірини Юріївни на тему «Спільне підприємництво в міжнародному бізнесі» (на матеріалах СП «Полтавська газонафтова компанія»). написана на актуальну тему та відповідає затвердженим вимогам до освітньої програми «Міжнародний бізнес».

В першому розділі досліджено теоретичні аспекти спільного підприємництва в міжнародному бізнесі та проаналізована фінансова діяльність СП «Полтавська газонафтова компанія».

В другому розділі оцінено сприятливість середовище міжнародного бізнесу досліджуваного підприємства та здійснено вибір закордонних партнерів з метою розширення закордонного представництва.

В цілому, випускна кваліфікаційна робота Корневої Ірини Юріївни відповідає вимогам, які висуваються для рівня освіти «Бакалавр» освітньої програми «Міжнародний бізнес» та може бути допущена до публічного захисту.

Керівник випускної кваліфікаційної роботи (проєкту)

Саркісян Л. Г. _____

(підпис, дата)

13. Висновок про випускну кваліфікаційну роботу (проєкт)

Випускна кваліфікаційна робота (проєкт) студентки Корневої Ірини Юріївни може бути допущена до захисту екзаменаційній комісії.

Керівник освітньої програми _____

В. Г. Лежєпкокова

(підпис, прізвище, ініціали)

Завідувач кафедри _____

Г. В. Дугінець

(підпис, прізвище, ініціали)

«_____» _____ 2023 р.

АНОТАЦІЯ

Корнева Ірина Юріївна. Спільне підприємництво в міжнародному бізнесі (на матеріалах СП «Полтавська газонафтова компанія»).

Випускна кваліфікаційна робота присвячена актуальній темі спільного підприємництва в міжнародному бізнесі.

У роботі проведено комплексний аналіз діяльності СП «Полтавська газонафтова компанія», що включає аналіз фінансово-економічної та зовнішньоекономічної діяльності підприємства в умовах спільного підприємництва.

Визначено сутність та ключові характеристики спільного підприємництва як суб'єкта міжнародного бізнесу.

На основі аналізу економічної діяльності підприємства розроблено пропозиції щодо її удосконалення.

Було проведено дослідження, що базується на оцінюванні сприятливості умов економічної діяльності для СП «Полтавська газонафтова компанія».

Запропоновано програму розвитку міжнародної діяльності СП «Полтавська газонафтова компанія» з використанням стратегії диференційованого або концентрованого маркетингу.

Ключові слова: спільне підприємництво, міжнародний бізнес, економічна діяльність, спільне підприємство, видобуток нафти та газу.

ANNOTATION

Kornieva Iryna Yuriyivna. Joint venture in international business (based on the materials of JV Poltava Petroleum Company).

The final qualification work is devoted to the topical issue of joint entrepreneurship in international business.

The work provides a comprehensive analysis of the activities of JV Poltava Petroleum Company, including an analysis of the financial, economic and foreign economic activities of the enterprise in the context of joint venture.

The essence and key characteristics of a joint venture as a subject of international business are defined.

Based on the analysis of the economic activity of the enterprise, proposals for its improvement have been developed.

A study based on the assessment of the favorable conditions of economic activity for JV Poltava Petroleum Company was carried out.

The program of development of international activity of JV "Poltava Petroleum Company" using the strategy of differentiated or concentrated marketing is proposed.

Keywords: joint venture, international business, economic activity, joint venture, oil and gas production.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СП «ПОЛТАВСЬКА ГАЗОНАФТОВА КОМПАНІЯ» В УМОВАХ СПІЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА.....	5
1.1. Сутність та ключові характеристики спільного підприємства в міжнародному бізнесі.....	5
1.2. Аналіз діяльності СП «Полтавська газонафтова компанія» як суб'єкта міжнародного бізнесу.....	13
Висновки до розділу 1.....	20
РОЗДІЛ 2. РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО РОЗВИТКУ СП «ПОЛТАВСЬКА ГАЗОНАФТОВА КОМПАНІЯ» НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ.....	21
2.1. Сприятливості умов міжнародної економічної діяльності для СП «Полтавська газонафтова компанія».....	21
2.2. Пропозиції щодо розвитку діяльності СП «Полтавська газонафтова компанія» в умовах спільного підприємства.....	28
Висновки до розділу 2.....	35
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	36
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	38

ВСТУП

Актуальність теми. Інтеграція України до світової системи господарювання є важливою умовою виходу на нові ринки та зміцнення конкурентних переваг вітчизняних підприємств. Цей процес передбачає широке залучення й використання іноземного капіталу, що зумовлено недостатнім обсягом внутрішніх інвестицій. Перспективи успішної роботи багатьох вітчизняних підприємств та ефективність національної економіки загалом значною мірою залежать від рівня та якості управління процесом залучення іноземного капіталу, що проявляється у формах та методах залучення і використання іноземних інвестицій. Однією з таких форм, як свідчить досвід країн з перехідною економікою, є спільні підприємства.

На сьогодні, в умовах глобалізації, а також світової економічної кризи, дуже важливим моментом стає актуальність залучення прямих іноземних інвестицій. При цьому доцільним є використання таких механізмів, які передбачають залучення іноземного капіталу в значних обсягах. Перспективи успішної роботи багатьох вітчизняних підприємств та ефективність національної економіки загалом значною мірою залежать від рівня та якості управління процесом залучення іноземного капіталу, що проявляється у формах та методах залучення і використання іноземних інвестицій. Однією з таких форм, як свідчить досвід країн з перехідною економікою, є спільні підприємства. Створення спільних підприємств в Україні на сьогодні є актуальним, оскільки спільні підприємства дають значні інвестиції та нові технології управління, стимулюють процес виробництва в Україні конкурентоспроможної продукції, полегшують її вихід на міжнародні ринки.

Завданням дослідження є — розкриття переваг спільних підприємств як форми функціонування іноземного капіталу, вивчення проблеми створення спільних підприємств та шляхів поліпшення іноземної інвестиційної діяльності в Україні, визначення ефективності створення та діяльності спільних підприємств.

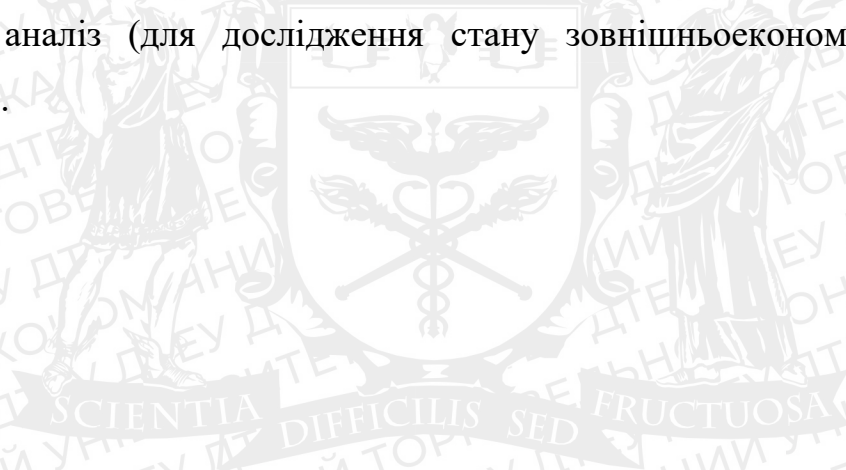
Метою дослідження є визначення сутності та ключових характеристик спільного підприємництва в умовах міжнародного бізнесу, аналіз економічної

діяльності СП «ПГНК», оцінка сприятливості середовища міжнародного бізнесу для СП «ПГНК».

Об'єктом дослідження виступають спільні підприємства як форма ведення бізнесу.

Предметом дослідження є теоретико-методичні та практичні аспекти здійснення міжнародної діяльності спільного підприємства в міжнародному бізнесі.

База дослідження – СП «Полтавська газонафтова компанія». **Методи дослідження.** У роботі для досягнення поставленої мети було використано такі методи дослідження: системний підхід (для дослідження проблем підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства); фінансово-економічний аналіз (для дослідження стану зовнішньоекономічної діяльності підприємства).



РОЗДІЛ 1

ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СП «ПОЛТАВСЬКА ГАЗОНАФТОВА КОМПАНІЯ» В УМОВАХ СПІЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА.

1.1. Сутність та ключові характеристики спільного підприємництва в міжнародному бізнесі.

Міжнародний бізнес — це частина загальної системи міжнародних економічних відносин, що відповідає стосункам, пов'язаним з діловою діяльністю промислового, комерційного, валютно-фінансового, перевізного типів. Найпоказовішим проявом міжнародного бізнесу є спільне підприємництво та транснаціональний бізнес.

Спільне підприємництво — це діяльність в якій бере участь спільний капітал, що утворився з пайових внесків партнерів двох, або більше країн, котрі спільно здійснюють господарську діяльність, керуючи створеним спільним підприємством і розподіляючи між собою отримані прибутки пропорційно до вкладених капіталів [8].

Загальною економічною основою розвитку спільного підприємництва насамперед є раціоналізація виробництва та обігу, глобалізація господарських процесів. Завдяки їм створюються необхідні економічні передумови, на ґрунті яких формуються соціально-економічні, організаційно-технічні та матеріально-речові елементи міжнародних структур, серед яких помітну роль починають відігравати спільні підприємства, інші форми спільної діяльності різних держав, підприємств, корпорацій, фірм. Транснаціоналізація та глобалізація втягують усі без винятку країни в систему всесвітнього поділу праці, поглиблюють процес їх взаємозалежності. Вони зумовлюють одночасний паралельний розвиток у просторі й часі різноманітних економічних форм: гомогенних і гетерогенних, тобто однорідних змішаних, перехідних, які відображають широке розмаїття світового економічного життя [9].

Економічна трансформація, що відбувається нині, пов'язана також із пошуком оптимальних форм реалізації власності у світогосподарській сфері, у створенні для цього відповідних економічних, організаційних і правових умов. Йдеться про інтенсивний розвиток змішаної, пайової, кооперативної та інших форм міждержавної власності, що становить основу поглиблення та диверсифікації світогосподарських контактів. Розмаїття форм власності відкриває шлях до створення сучасних міжнародних структур, здатних здійснити технічний і технологічний прорив, забезпечити якісні параметри продукції світового рівня, її конкурентоздатність на зовнішніх ринках. Зокрема спільні підприємства спроможні переростати в крупні транснаціональні корпорації регіонального і світового масштабу, що сприятиме істотному поглибленню міжнародному поділу і кооперації праці. Зрештою, можна говорити про становлення міжнародних форм виробництва у межах спільних підприємств шляхом об'єднання в єдиному виробничому процесі інтернаціональних за своїм характером факторів – робочої сили, засобів виробництва, інформаційних та інших ресурсів, які забезпечують процес відтворення [9].

Слід акцентувати увагу на тому, що реалізація форм міжнародного бізнесу можлива двома шляхами:

- 1) без створення нового підприємства (юридичної особи) у рамках міжнародної торгівлі товарами та послугами (експорт, управління контрактом, ліцензування, підрядне виробництво). У цих випадках відносини між партнерами регулюються відповідними угодами та контрактами;
- 2) із створенням нового суб'єкта господарювання, і саме – спільного підприємства або зарубіжної філії (при 100% прямому інвестуванні). Тому суттєвою ознакою створення спільного підприємства є те, що у більшості випадків виникає новий суб'єкт міжнародного бізнесу [9].

Особливу увагу поміж форм спільного підприємництва потрібно звернути на таку форму, як спільне підприємство (СП), тому що СП мають переваги порівняно з іншими видами спільного підприємництва, оскільки забезпечують довготривалість

угод, спільну відповідальність партнерів за ефективність діяльності підприємства, комплексність співробітництва, зменшують ризик, особливо політичний. Дуже часто СП — це єдина або найбільш заохочувана форма проникнення підприємницького капіталу в іншу країну.

Законодавство та інші нормативні джерела України трактують СП як самостійну форму міжнародної економічної діяльності, а утворення СП – як спосіб залучення іноземних інвестицій. Спільним може вважатися підприємство будь-якої правової форми, яке було створене відповідно до чинного законодавства країни.

Спільні підприємства – це такі господарські підприємницькі структури, які утворюються різнонаціональними засновниками та характеризуються наявністю спільного майна, спільним управлінням та спільним розподілом прибутку й ризику [7].

Стаття 3 Закону України "Про режим іноземного інвестування" визначає, що однією із форм здійснення іноземного інвестування в Україні є часткова участь іноземних інвесторів у підприємствах, що створюються спільно з українськими юридичними і фізичними особами, або придбання частки діючих підприємств [4].

Господарський кодекс України поділяє підприємства на види залежно від декількох критеріїв і взагалі не визначає статусу спільного підприємства. При цьому, Кодекс встановлює, що в Україні можуть діяти також інші види підприємств, передбачені законом [5].

Спільні підприємства є самостійними учасниками зовнішньоекономічних відносин і відповідно до статті 1 Закону України "Про зовнішньоекономічну діяльність" визначаються як підприємства, які базуються на спільному капіталі суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, на спільному управлінні та на спільному розподілі результатів та ризиків [1].

Таким чином, зміст поняття "спільне підприємств" в законодавстві України зазнав змін і на сьогодні спільними визначаються лише ті підприємства, які засновані за участю іноземних суб'єктів. Підприємства, які створені на основі поєднання майна, яке є власністю різних українських суб'єктів права власності,

належать до категорії підприємств, заснованих на змішаній формі власності [10].

Чинне законодавство України виділяє спільні підприємства в окрему групу підприємств, для яких передбачено певні особливості створення і діяльності. Зокрема, у випадках створення спільних підприємств на основі об'єктів державної та комунальної власності обов'язковим є проведення екологічного аудиту (стаття 12 Закону України "Про екологічний аудит") [3].

Законодавством про приватизацію встановлено відмінний порядок приватизації державної частки у спільних підприємствах: приватизація акцій (часток, паїв), що перебувають у державній власності, у майні спільних підприємств з іноземними інвестиціями, проводиться відповідно до установчих документів спільних підприємств. Для спільних підприємств, заснованих за участю іноземних юридичних і фізичних осіб, встановлено особливий порядок набуття права власності на земельні ділянки несільськогосподарського призначення (стаття 82 Земельного кодексу України) [2].

Українська держава здійснює регулювання порядку створення, діяльності та ліквідації СП відповідно до численних законів, які стосуються проблематики передусім іноземних інвестицій, взагалі зовнішньоекономічної діяльності, діяльності підприємств та господарських товариств. Особливістю вітчизняної нормативно-правової системи як у цьому аспекті, так і взагалі в господарському праві, є велике значення підзаконних, відомчих актів [15].

Іноземні капітали у виді капіталовкладень займають 80% експорту капіталу економіки розвинутих країн світу. Практика організації СП одержала розвиток у США, Японії й Англії. Останнім часом у Китаї і країнах ЦСЄ (Центр Східної Європи). У цілому на планеті близько 36 держав практикують створення СП. У структурі експорту України продукція СП – близько 6%. СП в Україні створюються в основному в переробній промисловості, у науково-технічній діяльності, у сфері інформаційних технологій. Основна частка в загальному обсязі експорту України СП – це наукомістка продукція:

- патенти, ліцензії, ноу-хау – 22%;
- сервіс – 22%;

- сировина й устаткування – 26%;
- будівельні матеріали – 11%;
- одяг, сувеніри – 11% і ін.

Основні мотиви, що спонукують до створення СП:

- скорочення обсягів капітальних витрат і ризику при створенні нових потужностей;
- придбання управлінського досвіду;
- придбання виробничої бази або джерел сировини;
- розширення діючих продуктивних напрямків;
- вивчення потреб нових ринків;
- використання переваг, зв'язаних з більш низькою вартістю факторів виробництва [14].

Можна виділити 5 основних ознак для характеристики спільних підприємств, а також їхньої класифікації:

- 1) Рух інвестиційного капіталу. У міжнародній практиці відомі чотири головні типи СП, які пов'язані з переміщенням інвестиційного капіталу, ними є:
 - a) акціонерне товариство (підприємство, капітал якого складається з внесків акціонерів; засновники такого товариства емітують акції);
 - b) товариство з обмеженою відповідальністю (об'єднання осіб, які беруть участь у діяльності фірми, причому відповідальність кожного з учасників за зобов'язаннями цієї фірми обмежуються його внеском до статутного фонду підприємства в однаковій для всіх учасників пропорції до суми внеску);
 - c) командитне товариство (різновид господарської організації у сфері виробництва та торгівлі, учасники якої поділяються на таких, що беруть на себе ризик щодо діяльності підприємства усім своїм майном та командитистів або вкладників, які відповідають за зобов'язаннями тільки внесеним ними капіталом та отримують відповідну частку прибутку;
 - d) холдинг (акціонерне товариство, яке володіє контрольним пакетом акцій юридично самостійних організацій з метою здійснення контролю над їхніми операціями).

- 2) Місцезнаходження спільного підприємства. При організації спільного підприємства хоча б один з партнерів є представником іноземної держави.

По ознаці приналежності учасників до різних країн спільні підприємства можна поділити на 4 типи:

- a) промислово розвинуті країни — промислово розвинуті чи країни відносини «Захід-Захід»;
- b) промислово розвинуті країни і країни, що розвиваються — відносини «Північ-Південь»;
- c) колишні країни соціалістичного табору і промислово розвинуті капіталістичні країни — відносини «Схід-Захід»;
- d) колишні країни соціалістичного табору і країни, що розвиваються.

- 3) Структура партнерів. Можуть бути розглянуті 3 основних типи спільних підприємств:

- a) за участю лише приватного капіталу (переважно в розвинутих капіталістичних країнах);
- b) за участю приватних фірм і державних підприємств і організацій. Цей варіант розповсюджений при створенні СП у країнах що розвиваються;
- c) за участю національних і міжнародних організацій.

- 4) Частка участі партнерів у капіталі спільного підприємства. Тут також розглядаються 3 варіанти, що мають свої переваги і недоліки:

- a) Участь на паритетних засадах. Ця форма розповсюджена в промислово розвинутих країнах, коли СП створюється майже винятково з підприємницьких мотивів при участі рівних за значенням партнерів. Рівна частка участі в капіталі СП розглядається як доказ рівноправного співробітництва і взаємного визнання партнерів і тим самим представляється ідеальним рішенням організації СП. Однак таке співробітництво має і негативну сторону в тому випадку, коли одному з партнерів необхідно взяти на себе відповідальність за рішення якого-небудь питання (відсутність «лідера» у конфліктних ситуаціях).
- b) Більша участь іноземного капіталу. Ця форма має місце, коли іноземний партнер прагне забезпечити максимальний контроль за діяльністю СП. Більша

участь іноземного капіталу необхідно також у тому випадку, коли місцевий партнер не має у своєму розпорядженні фінансові засоби, щоб збільшити свою частку в підприємстві. Для таких СП негативним моментом є те, що місцеві влади розглядають подібне СП не як національне, а як іноземне підприємство, і можуть відмовити йому в наданні визначених пільг. Іноді для усунення цього недоліку іноземні підприємці намагаються перекласти на плечі місцевого партнера поточне керування СП, свою власну діяльність обмежуючи контролем. У цьому випадку в оперативні відносини з державними органами вступає тільки місцевий партнер;

- с) Менша частка участі іноземного партнера. Такого роду участь у СП, на думку деяких бізнесменів, є несприятливою формою, з огляду на прагнення західних фірм до контролю над діяльністю СП. При цьому іноземні інвестори встановлюють строгий взаємозв'язок між долею капіталу і правом контролю, щоправда, без обліку спеціальних застережень в угоді.

5) Вид діяльності. У залежності від цільових настанов партнерів розглядаються наступні типи СП:

- а) СП науково-дослідного характеру, створювані з метою об'єднання досвіду і результатів наукових, проектних розробок для створення нових продуктів, «ноу-хау», устаткування і т.п.;
- б) СГТ виробничого характеру, при створенні яких закордонний інвестор має на меті зниження витрат у процесі виробництва і збуту продукції. Можуть застосовуватися різні форми корпоративних зв'язків, наприклад, об'єднання окремих комплектуючих вузлів інвестора і місцевого партнера, технології, досвіду організації виробництва, наданих інвестором, і сировини, робочої сили місцевого походження і т.д.;
- с) закупівельні СП, створювані з метою закупівель на місцевому ринку більш дешевої сировини, напівфабрикатів, необхідних для виробництва кінцевого продукту на підприємствах закордонного партнера;
- д) збутові СП, створювані з метою освоєння нових ринків збуту як у країні місцезнаходження СП, так і в третіх країнах;

е) комплексні СП, при яких сполучаються різні види діяльності [11].

Окремі види СП відбивають розходження інтересів партнерів, а також формуються в рамках дуже складних і різноманітних законодавчих і нормативних регламентацій у країнах місцезнаходження СП.

СП можуть приймати різні організаційні форми, що залежить від різних факторів, у тому числі і від мети партнерів. Для багатьох західних корпорацій міжнародна господарська кооперація стала однією з провідних стратегій розвитку і вирішення проблем виходу на нові ринки, подолання протекціоністських бар'єрів, прискорення науково-технічного прогресу, зменшення ступеня ризику капіталомістких проектів виробництва нових продуктів, полегшення доступу до джерел сировини і матеріалів. У практиці світогосподарських зв'язків використовують чотири головні організаційні форми спільних підприємств: акціонерні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю, командитні товариства та холдинги [12].

Перевагами спільного підприємства є: спільні інвестиції, спільні витрати, технічний досвід і «ноу-хау», проникнення на нові ринки, нові потоки доходів, прибутки від інтелектуальної власності, переваги синергії, підвищення довіри, бар'єри для конкуренції та покращена економія на масштабах [18].

Більшість спільних підприємств створюються з головною метою – збільшити дохід коштів та активів. Це стосується як невеликих крамничок, які домовляються про спільну рекламу в щотижневій газеті, так і міжнародних нафтових компаній, які погоджуються працювати разом з метою розвідки чи видобутку нафти і газу. Спільні підприємства привабливі тим, що дозволяють компаніям розділити ризики та витрати [17].

Незалежно від мотивів, спільне підприємство представляє собою засіб досягнення ділових і економічних цілей, що виходять за рамки можливостей кожного учасника окремо. Це є головною відмінною рисою й основною перевагою такої форми співробітництва.

При організації спільного підприємства партнери надають внесок у вигляді матеріальних і нематеріальних цінностей у власність такого підприємства в обмін

на право участі в ньому. Звичайно цей внесок обкладається податком. Кожен партнер воліє зробити свій внесок у виді чи технології інших матеріальних і нематеріальних цінностей, що мають більш низький рівень їх податкового обкладення [6].

Спільне підприємство передбачає глибоку, в технологічному і в організаційному плані, міжнародну співпрацю комерційних структур. Така взаємодія поширюється на всі фази виробничого циклу “наука – техніка – виробництво – збут” та охоплює широкий набір інструментів маркетингу: від розроблення самої концепції господарсько-виробничої діяльності, окремих номенклатурних позицій товарів, що випускаються, до практичної реалізації продукції, продажу товарів (послуг) та післяпродажного обслуговування.

Спільне підприємство є найдоречнішим прикладом розгляду форм спільного підприємництва, оскільки саме ця форма є універсальною, тобто в процесі діяльності спільного підприємства можливе використання одночасно кількох форм спільного підприємництва, що надає переваги саме цьому виду міжнародної кооперації та привертає найбільший об’єм міжнародних інвестицій.

1.2. Аналіз діяльності СП «Полтавська газонафтова компанія» як суб’єкта міжнародного бізнесу

Об’єктом дослідження є спільне підприємство «Полтавська газонафтова компанія» (надалі - СП «ПГНК»). Основним видом діяльності підприємства є пошук, розвідка, видобуток та переробка нафти та газу.

СП «ПГНК» - спільне українсько-британське підприємство, що було створене у 1994 році. Засновниками підприємства є британська нафтогазова компанія «JP Kenny Exploration & Production Ltd.» і два українські підприємства – «Полтавагазпром» і «Полтаванафтогазгеологія». В 2003 році компанія «JP Kenny Exploration & Production Ltd.» - набула повного контролю над СП «ПГНК».

Материнською компанією СП «ПГНК» є «JKX Oil & Gas Plc.», яке в 2022 році перереєструвалося як приватна компанія у формі «JKX Oil & Gas Ltd.» з корпоративною формою управління за керуванням Ради Директорів. Основним

напрямок ЖК є розвиток українського активу – спільного підприємства «Полтавська газонафтова компанія» (табл. 1.1.) [13].

Таблиця 1.1.

Загальна характеристика СП «ПГНК»

Основні відомості	Інформація
1. Повна назва підприємства	Спільне підприємство «Полтавська газонафтова компанія»
2. Юридична адреса підприємства	36008, місто Полтава, вул. Європейська 124А, кв. 77
3. Код ЄДРПОУ	20041662
4. Вид діяльності (за КВЕД)	06.10 Добування сирої нафти 06.20 Добування природного газу
5. Форма власності	Приватна (100% власного капіталу)

Джерело: [13].

За час діяльності компанії:

- 150 свердловин відремонтовано і заново введено в експлуатацію;
- 80 свердловин пробурено.

Збудовано:

- виробничу базу;
- пункт первинної переробки нафти і газу;
- нафтоналивний термінал;
- парк резервуарів для зберігання нафти.

Встановлено:

- обладнання для додаткового видалення рідких складових з газу (установка з контролю за «точкою роси»);
- автоматизовану систему управління виробничими процесами на пункті первинної підготовки нафти і газу;
- сучасні потужні компресори для стиснення газу низького тиску;
- додаткові нафтові резервуари ємністю 4000 куб. м;

- нові факели з пристроєм автоматичного розпалювання;
- електровідцентрову насосну установку та високошвидкісні колони малого діаметру;
- здійснене підключення до газотранспортної системи «Союз».

Компанія володіє п'ятьма ліцензіями на видобуток вуглеводнів та однією ліцензією на геологічне вивчення (рис. 1.1.):

- Заплавське родовище;
- Руденківське родовище;
- Ігнатівське родовище;
- Новомиколаївське родовище;
- Мовчанівське родовище;
- Єлизаветівське родовище, Західно-Машівська площа [15].

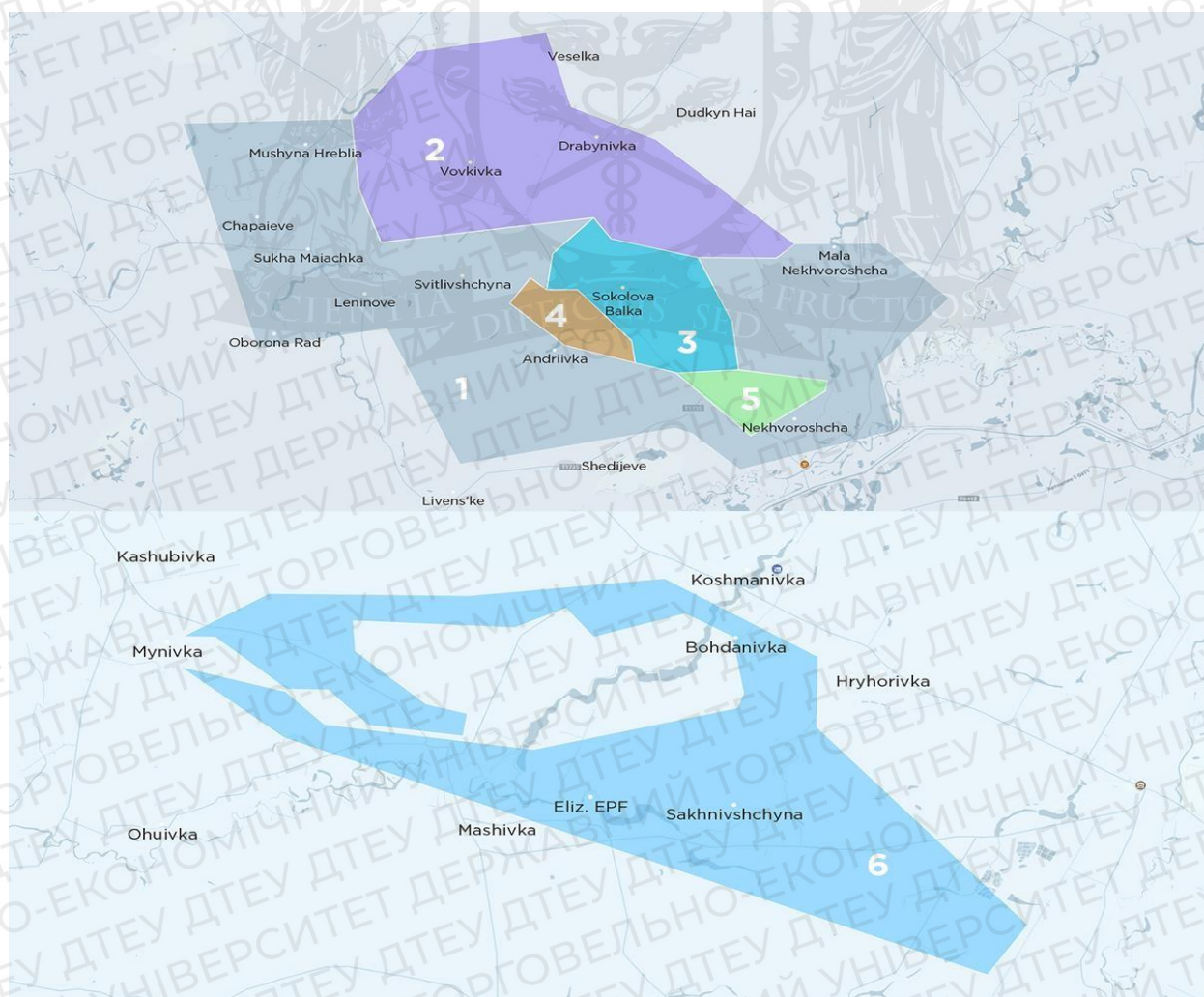


Рис. 1.1. Ліцензії на видобування СП «ПГНК»

Джерело: [15].

СП «ПНГК» першими в Україні експортували газ в Європу та першими на ринку уклали угоду на поставку природного газу через ОТС-платформу (позабіржова торгівля криптовалютами). СП «ПНГК» успішно співпрацює з великими українськими компаніями з видобування сировини, такими як: НАК «Надра України», ПАТ «Укргазвидобування», ПАТ «Укрнафта» та інші.

Для аналізу діяльності компанії, варто дослідити окремі показники за останні роки (2018-2021), такі як ліквідність, виробничі та фінансові показники (табл. 1.2.) [16].

Таблиця 1.2.

Фінансові показники СП «ПНГК» за 2018-2021 роки

Показник, у млн грн	Роки			
	2018	2019	2020	2021
Чистий дохід від реалізації продукту	2027,70	2144,77	1408,3 1	3025,53
Фінансовий результат до оподаткування	605,53	857,25	755,99	879,55
Валовий прибуток	1010,27	805,55	610,10	1693,52
Чистий прибуток	496,50	693,17	569,40	649,73
Чистий грошовий потік	850,86	851,71	589,95	1889,96
Чистий рух грошових коштів	2,45	135,08	217,12	502,26
Операційні витрати	1428,83	1650,60	984,24	2079,99
Залишок грошових коштів	89,98	218,68	461,50	954,00

Джерело: складено автором на основі [16].

У 2018 році виробничі показники компанії показали зростання. Уперше з 2015 року компанія пробурила нову свердловину. У 2018 році чистий дохід від реалізації продукції СП «ПНГК» склав 2027,7 млн грн. Цей показник на 499,6млн грн більше, ніж у 2017 році. Такому зростанню сприяло як збільшення видобутку, так і

збільшення цін на вуглеводні на світових ринках, що мало вплив на ціни на внутрішньо-українському ринку.

За рік видобуток газу зріс на 5% (181,45 млн м3) порівняно з минулим роком, видобуток нафти та конденсату також збільшився на 4%, (33,64 тис. тонн).

Компанія змогла забезпечити ліквідність протягом 2018 року. Це підтверджується збільшеними операційними грошовими потоками. СП «ПГНК» відновила та збільшила кредитну лінію на суму понад 280 млн грн (\$10,1 млн) та овердрафт на суму 50 млн грн від ТАСКОМБАНК.

Стратегія розвитку СП ПГНК на середньострокову перспективу була затверджена у «П'ятирічному плані розвитку». Він був затверджений Радою Директорів «JKX Oil & Gas Plc.» у вересні 2018 року і включав всі п'ять ліцензій на видобування, якими володіє ПГНК. Впровадження плану розпочалося вже у грудні і завершило рік обнадійливими результатами. Перші три місяці 2019 року вже відзначилися збільшенням виробництва на 47.5% у порівнянні з аналогічними місяцями в 2018 році.

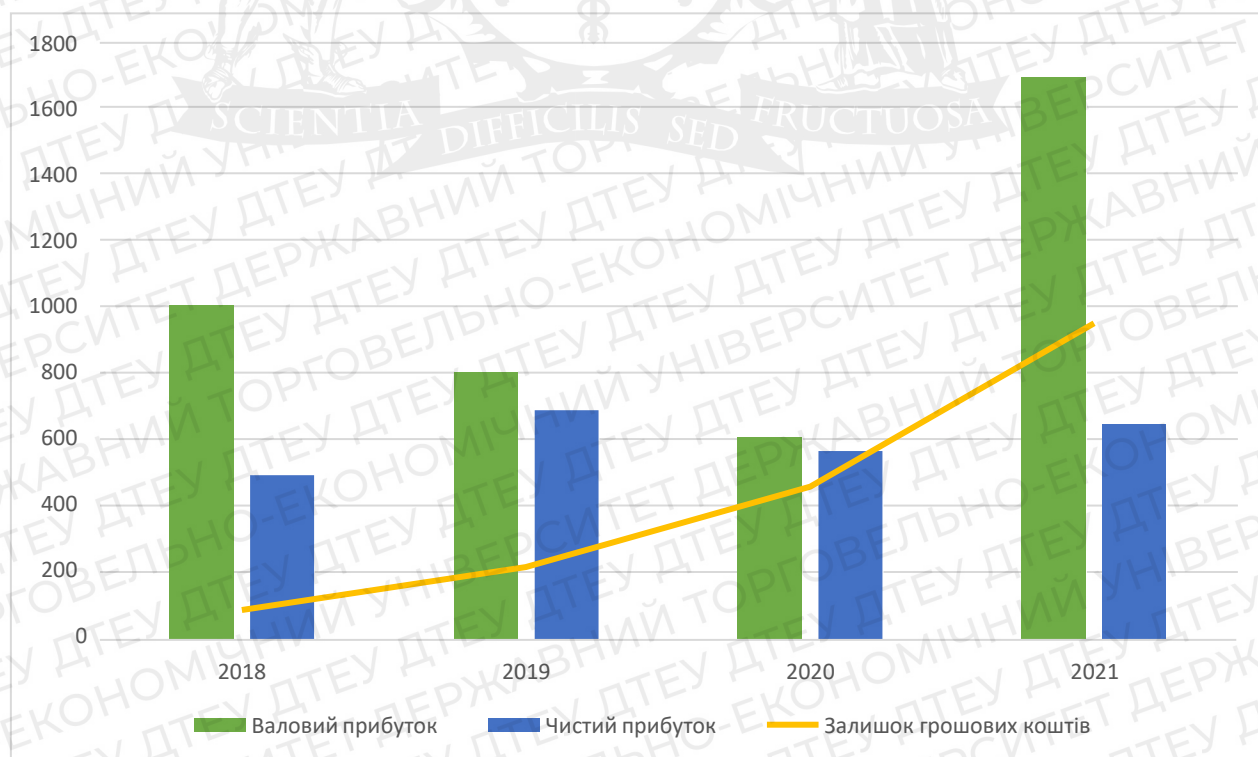


Рис. 1.2. Основні фінансові показники СП «ПГНК» в 2018-2021 роках

Джерело: складено автором на основі [16].

У 2019 році СП «ПГНК» досягла найкращих виробничих показників з 2011 року, успішно пробуривши 4 нові свердловини. Чистий прибуток за рік склав 693,17 млн грн. що на 39,5% більше порівняно з минулим роком (рис. 1.2.). Компанія збільшила видобуток газу на 55 % (280,7 млн м3), а нафти та конденсату на 41% (47,4 тис. тонн).

Компанія змогла забезпечити ліквідність протягом 2019 року, продовживши кредитну лінію на понад 280 млн грн та овердрафт на 50 млн грн. Також, JKH Oil & Gas здійснила остаточну виплату у розмірі \$5,82 млн за конвертованими облігаціями 2013 року, в тому числі \$5,44 млн основного боргу. Вперше за 10 років JKH Oil & Gas не має боргу.

У 2020 році СП ПГНК зіткнулася з наслідками пандемії COVID-19. Так, обсяги видобутку газу за дванадцять місяців 2020 року склали 238,9 млн м3, нафти та конденсату – 45,6 тис. тонн, що відповідно менше на 15% видобутку газу та на 4% – видобутку нафти та конденсату у порівнянні з минулим роком (див. рис. 1.3.).

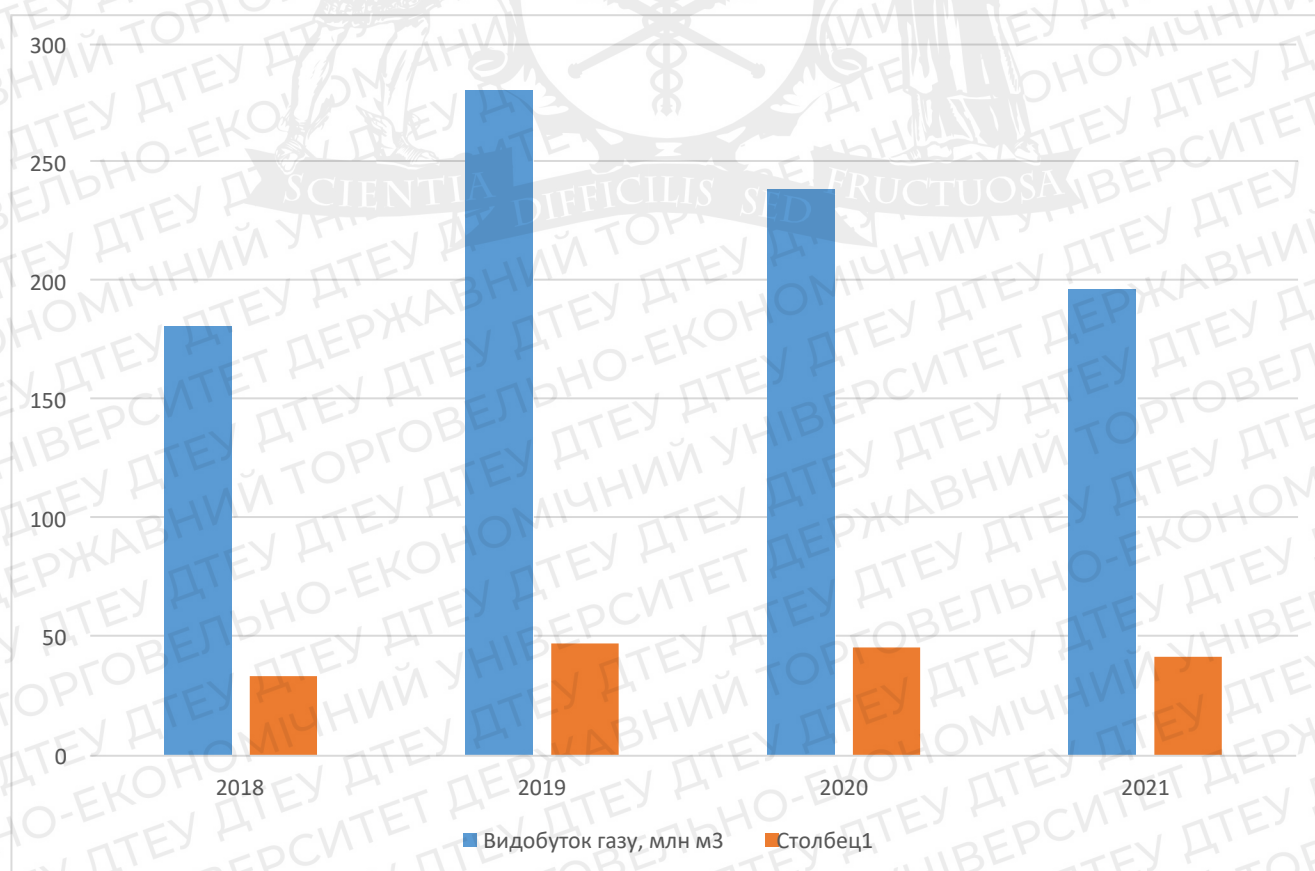


Рис. 1.3. Обсяги видобутку СП «ПГНК» в 2018-2021 роках

Джерело: складено автором на основі [16].

Не дивлячись на складні умови у 2020 році, СП ПГНК пробурила 3 нові свердловини. Незважаючи на колапс цін на нафту та газ у 2020 році, компанія змогла забезпечити управління та контроль над грошовими потоками протягом року, не звертаючись до зовнішнього фінансування та не припускаючи критично низького рівня залишків грошових коштів.

Компанія завершила 2020 рік із залишком грошових коштів у сумі 461,5 млн грн без необхідності запозичення грошових коштів та продовжила кредитну лінію із Таскомбанк на 280 млн гривень та овердрафт на 50 млн гривень, а також відкрила додаткову мультивалютну кредитну лінію в Альфа-Банк на суму, еквівалентну \$5 млн.

2021 рік став успішним з точки зору реалізації вуглеводнів за рекордними цінами, тому компанія завершила рік з високими фінансовими показниками (див. табл. 1.2.). Обсяги видобутку природного газу за 2021 рік склали 196,9 млн м³, нафти та конденсату – 41,8 тис тон, що менше на 17,5% видобутку газу та на 8,5% - видобутку нафти та конденсату у порівнянні з минулим роком. У 2021 році валовий прибуток склав 1 693,5 млн грн, що на 178% вище валового прибутку за 2020 рік (див. рис. 1.2.). З початку 2021 року СП ПГНК пробурила 2 нові свердловини. Компанія сплатила 1,4 млрд гривень податків до державного бюджету України протягом 2021 року, що майже вдвічі більше за показник аналогічного періоду 2020 року.

Станом на 31 грудня 2021 року оборотні активи перевищували поточні зобов'язання на 135,6 млн грн. В складі поточних зобов'язань 275,7 млн грн складали зобов'язання по одержаним авансам за реалізацію нафти та газу, які були виконані в повному обсязі в першому кварталі 2022 року. В 2021 році компанія виплатила дивіденди в сумі 1 012,4 млн грн.

Протягом 2021 року компанія самостійно забезпечила управління та контроль над грошовими потоками, не звертаючись до зовнішнього фінансування.

В 2022 році Рада Директорів JKH Oil & Gas, в рамках затвердженої стратегії розвитку, прийняла рішення щодо продажу 100% частки непрофільних угорського та російського активів. Кошти від реалізації були спрямовані на інвестиції в

Україну. Україна залишається основним напрямком діяльності та розвитку Групи JKC Oil & Gas.

Висновки до розділу 1

Проаналізувавши діяльність СП «ПГНК» на протязі останніх років можна чітко побачити, як зовнішні фактори впливають на економіку та бізнес.

Після затвердження в 2018 році «П'ятирічного плану розвитку», результати діяльності компанії в 2019 значно зросли. Так, показник фінансової успішності склав 78%, що на 28% краще ніж у середньому в галузі. Саме завдяки успішній реалізації програми показник видобутку в день був збільшений на 52% у порівнянні з 2018 роком.

Проте у 2020 році СП «ПГНК», як і економіка в цілому, зіштовхнулася з серйозними викликами: низький попит та екстремальне падіння цін на вуглеводні як наслідки пандемії COVID-19 внесли свої корективи в інвестиційні програми буріння Компанії. В умовах колапсу цін на нафту та газ менеджмент СП «ПГНК» оперативно застосував антикризову стратегію, завдяки чому вдалось втримати контроль над грошовими потоками компанії та продовжувати фінансування діяльності без використання запозичених коштів. У першу чергу, компанія зменшила операційні та адміністративні витрати, що дозволило отримати докризовий рівень прибутковості.

В 2021 році Україні вдалося зберегти макроекономічну стабільність та загальмувати поширення пандемії COVID-19, запустити державні програми підтримки економіки та відновити економічне зростання. Менеджмент «ПГНК» продовжив реалізовувати затверджений «План капітальних інвестицій». Так валовий прибуток перевищив показники минулих років, а показник фінансової успішності склав 75% відповідно до стратегії розвитку.

24 лютого 2022 року російська федерація розпочала повномасштабне військове вторгнення в Україну. Ситуація в Україні залишається важкою і продовжує динамічно змінюватися щодня. Керівництво компанії докладає зусилля щодо реорганізації всіх бізнес-процесів, щоб пристосуватись до існуючих проблем і забезпечити безперервну діяльність компанії.

РОЗДІЛ 2

РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО РОЗВИТКУ СП «ПОЛТАВСЬКА ГАЗОНАФТОВА КОМПАНІЯ» НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ.

2.1. Оцінка сприятливості умов міжнародної економічної діяльності для СП «Полтавська газонафтова компанія».

До повномасштабного вторгнення росії на територію України експорт газу (газ, який поступає в газотранспортну систему) та нафти у СП ПГНК постійно зростав. Проте, у зв'язку із збройною агресією російської федерації проти України та введенням в Україні воєнного стану, 10.06.2022 року Кабінет Міністрів України заборонив вивіз з України кількох видів палива, включаючи природний газ []. Щодо експорту нафтопродуктів, то після ударів російської федерації по паливній інфраструктурі України, весь обсяг видобутої нафти ледь задовольняє потреби України, через що експорт нафти припинився.

Не зважаючи на ці фактори, потрібно дослідити потенційні країни для експорту газу/нафти у майбутньому - після перемоги України. З цією метою необхідно здійснити ретельне оцінювання стану бізнес середовища приймаючої країни, визначити ступінь його сприятливості та джерела ризиків для діяльності суб'єктів міжнародного бізнесу. Ефективним інструментом оцінювання стану бізнес-середовища є індексний метод, який ґрунтується на узагальненні результатів експертно-аналітичних досліджень міжнародних економічних процесів та є підставою для формування рейтингів країн за відповідними критеріями порівняння.

Підґрунтям для вибору оптимального закордонного ринку є результати аналізу позиції кожної з країн у поширених рейтингових системах: індекс економічної свободи (Index of Economic Freedom); індекс легкості ведення бізнесу (Doing Business); індекс глобальної конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Index);

Індекс економічної свободи (Index of Economic Freedom) – показник, котрий щорічно розраховується Wall Street Journal і Heritage Foundation для більшості країн світу. В основі розрахунку Індексу – 12 факторів, котрі є основою економічної

свободи країн світу, згрупованих у 4 категорії: ефективність права (права власності, ефективність судочинства та цілісність уряду); діяльність влади (податковий тягар, державні витрати та фінансове здоров'я); регуляторна ефективність (свобода бізнесу, свобода праці та монетарна свобода); відкритість ринку (свобода торгівлі, свобода інвестування та фінансова свобода) [20].

Економічна свобода – це фундаментальне право кожної людини управляти її власною працею та майном. В економічно вільних суспільствах особи вільні у виборі роботи, виробництві товарів, витратах та інвестиціях будь-яким шляхом, яким забажають. Усі ці свободи підтримуються та захищаються державою. Також в економічно вільних суспільствах уряд дозволяє праці, капіталу і товарам вільно пересуватися й утримується від примусу і тиску на свободи, втручається лише в разі необхідності збереження та функціонування самого себе [26].

Індекс економічної свободи доцільно аналізувати через розкриття його категорій: ефективність права, діяльність влади, регуляторна ефективність, відкритість ринку та підкатегорій. Розкриваючи їхній зміст, детально розглянуто категорію «Свобода торгівлі», що безпосередньо стосується дослідження. Оцінка свободи торгівлі базується на двох вхідних даних: середньозважена тарифна ставка та нетарифні бар'єри в торгівлі. Категорії нетарифних бар'єрів, що враховуються під час розрахунку категорії «Свобода торгівлі» включають: кількісні обмеження – квоти на імпорту; обмеження експорту; добровільні обмеження експорту; імпорту-експорт ембарго та заборон; зустрічна торгівля тощо; цінові обмеження – антидемпінгові мита; компенсаційні мита; коригування податку на кордон; змінні збори / квотні ставки; нормативні обмеження – ліцензування; побутовий вміст та вимоги до змішування; санітарні та фітосанітарні стандарти; норми безпеки та промислові стандарти; правила упаковки, маркування та товарних знаків; правила реклами та засобів масової інформації; інвестиційні обмеження – обмін та інші фінансові засоби контролю; митні обмеження – вимоги щодо попереднього депозиту; процедури митної оцінки; процедури митної класифікації; процедури митного оформлення; пряме державне втручання - субсидії та інша допомога; урядова промислова політика та заходи регіонального розвитку; державна фінансова

науково-дослідна та інша технологічна політика; національні податки та соціальне страхування; політика конкуренції; імміграційна політика; політика державних закупівель; державна торгівля, урядові монополії та ексклюзивні франшизи [21].

Індекс глобальної конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index) відображає рівень конкурентоспроможності 141 економіки країн світу через 103 показники, структуровані в 12 тем. Кожен показник, використовуючи шкалу від 0 до 100, показує, наскільки економіка наближена до ідеального стану чи «межі» конкурентоспроможності. Показниками, які охоплюють широкі соціально-економічні елементи, є: інститути, інфраструктура, прийняття ІКТ, охорона здоров'я, макроекономічна стабільність, кваліфікація, ринок товарів, ринок праці, фінансова система, розмір ринку, динамізм бізнесу та інноваційні можливості [24].

Всі складові досліджуваного індексу об'єднані в 12 контрольних показників, що визначають національну конкурентоспроможність: якість інститутів, інфраструктура, макроекономічна стабільність, здоров'я і початкова освіта, вища освіта і професійна підготовка, ефективність на ринку товарів і послуг, ефективність на ринку праці, конкурентоспроможність компаній, інноваційний потенціал, рівень технологічного розвитку, розмір внутрішнього ринку, розвиненість фінансового ринку [21].

Індекс легкості ведення бізнесу (Doing Business) – це рейтинг інвестиційної привабливості країн світу, який складається кожного року Світовим банком. Основу Індeksu складають показники, які оцінюють ключові сфери розвитку економіки в розрізі реформ та їх ефективності. Рейтинг надає кількісні показники щодо: регулювання започаткування бізнесу, роботи з дозволами на будівництво, отримання електроенергії, реєстрації власності, отримання кредиту, захисту інвесторів, сплати податків, зовнішньої торгівлі, забезпечення виконання контрактів та врегулювання неплатоспроможності, а також характеризує особливості працевлаштування [23].

На відміну від подібних досліджень, Індекс легкості ведення бізнесу засновується лише на вивченні та квантифікації законів, постанов та правил, що стосуються ведення підприємницької діяльності. Індекс не враховує загальніші

умови, такі як інфраструктура, інфляція та злочинність.

Визначимо країни, які є кращими для потенційного експорту газу/нафти. В нашому випадку перелік потенційних приймаючих країн визначається на основі міжнародних даних про видобуток та споживання природного газу/нафти, виходячи зі конкурентного середовища потенційних приймаючих країн. Найперспективнішим ринком для України є Європейський Союз, з яким країна має не лише Зону вільної торгівлі, а й тісні ділові стосунки. Не зважаючи на це, основа вибору країни експорту має залежати від попиту і пропозиції цільового ринку. Для цього потрібно визначити країни Європи, які не видобувають газ та нафту, та є постійними імпортерами цих продуктів.

Згідно «Всесвітній книзі фактів» (The World Factbook) ЦРУ [32] газ у Європі не видобувають: Молдова, Литва, Латвія, Естонія, Швеція, Фінляндія, Швейцарія, Бельгія; нафту не видобувають: Швеція, Фінляндія, Литва, Латвія, Естонія, Швейцарія, Словаччина, Болгарія, Молдова, Португалія. За споживанням газу/нафти: Швейцарія, Литва, Португалія, Бельгія, Польща, Швеція, Молдова, Фінляндія, Франція, Німеччина, Італія, Іспанія, Велика Британія, Норвегія, Данія.

Виходячи з цих даних маємо такі країни: Литва, Швейцарія, Швеція, Фінляндія, Португалія, Молдова.

Проаналізувавши кожну з них, для подальшого аналізу залишаємо Литву, так як попит на нафту/газ у цієї країни високий, а також Швейцарію, так як ця країна увійшла до списку 10 найбільших донорів України, системно й перманентно надаючи фінансову та експертну допомогу нашій державі.

Також доречно було б обрати країну близьку за економічним рівнем та конкурентоспроможністю. За рівнем і розвитком економіки найближча до України – Молдова. Згідно Світового рейтингу конкурентоспроможності, Україна у 2019 році посідала 85 місце, в той час як Молдова посідала 86 місце [24].

Отже, потенційними приймаючими країнами будуть Литва, Молдова та Швейцарія.

Для оцінки сприятливості умов бізнес-середовища приймаючої країни, потрібно визначити місце потенційної приймаючої країни у міжнародних

економічних рейтингах на основі: індексу економічної свободи, індексу залучення у світову торгівлю, індексу конкурентоспроможності та індексу легкості ведення бізнесу (табл. 2.1.).

Таблиця 2.1.

Основні рейтингові системи, що є результатом глобальних досліджень бізнес-середовища країн за 2020 рік

Назва індексу	Країна, значення індексу		
	Литва	Молдова	Швейцарія
Індекс глобальної конкурентоспроможності GCI	68,35	57,0	82,33
Індекс економічної свободи IEF	76,7	62,0	82,0
Індекс легкості ведення бізнесу DB	81,6	74,4	76,6

Джерело: [24], [22], [23].

Показників міжнародних рейтингів не достатньо для повного аналізу потенційного ринку, тому необхідно провести ранжування приймаючих країн за агрегованим показником, що дозволяє оцінити сприятливість національного середовища для міжнародного бізнесу за окремими його складовими.

Для початку потрібно провести аналіз структури агрегованого показника оцінювання бізнес-середовища країни (табл. 2.2.).

Таблиця 2.2.

Структура агрегованого показника оцінювання бізнес-середовища країни

Складова бізнес-середовища	Індикатор	Країна. значення		
		Литва	Молдова	Швейцарія
S1 Макроекономічне середовище	1. макроекономічна стабільність GCI: Macroeconomic environment	100	73,4	100
	2. розмір ринку GCI: Market size	50,5	36,1	66,2
	3. монетарна свобода IEF: Monetary Freedom	79,7	72,0	84,4
S2 Ступінь економічного лібералізму	1. ефективність ринку товарів GCI: Goods market efficiency	56,3	55,0	63,8
	2. фіскальна свобода IEF: Fiscal Freedom (Health)	97,4	96,2	96,7

Продовження таблиці 2.2.

S3 Інституціональне середовище	1. ефективність урядової політики GCI: Public-sector performance 2. прозорість GCI: Transparency 3. система стримувань і противаг GCI: Checks and balances 4. право власності IEF: Property Rights	56,1 59,0 57,8 67,4	51,8 33,0 43,9 37,2	76,0 85,0 78,8 90,1
S4 Підприємницьке середовище	1. динамічність бізнесу GCI: Business dynamism 2. реєстрація підприємства DB: Starting a Business 3. реєстрація власності DB: Registering Property 4. оподаткування DB: Paying Taxes 5. забезпечення виконання контрактів DB: Enforcing Contracts	65,6 93,3 93,0 88,8 78,8	60,1 95,7 82,8 85,2 63,6	71,5 76,6 86,1 87,7 64,1
S5 Фінансово- інвестиційне середовище	1. розвиненість фінансового ринку GCI: Financial market development 2. отримання кредитів DB: Getting Credit 3. захист інвесторів (міноритарних) DB: Protecting Minority Investors 4. свобода інвестицій IEF : Investment Freedom	58,3 70,0 70,0 80,0	46,8 70,0 68,0 55,0	89,7 65,0 50,0 85,0
S6 Інфраструктурне середовище	1. інфраструктура електрики та телефонії GCI: Electricity and telephony infrastructure 2. транспортна інфраструктура GCI: Transport infrastructure 3. комунальна інфраструктура GCI: Utility infrastructure	81,5 59,2 94,8	66,8 52,2 80,2	78,6 87,5 98,8
S7 Ринок праці	1. ефективність ринку праці GCI: Labor market efficiency 2. гнучкість визначення заробітної плати GCI: Flexibility of wage determination 3. свобода праці (трудових відносин) IEF: Labor Freedom	68,8 83,1 59,5	61,9 75,8 46,4	79,5 79,0 60,0

Джерело: [22], [23], [24].

Агрегований показник стану бізнес-середовища приймаючої країни розраховується за формулою:

$$I = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N \frac{1}{M_i} \sum_{j=1}^{M_i} k_{ij},$$

де I – агрегований показник стану бізнес-середовища приймаючої країни;

S_i – оцінка i -тої складової бізнес-середовища країни ($i=1, \dots, N$);

N – кількість складових бізнес середовища країни;

k_{ij} – оцінка j -го індикатору i -тої складової бізнес-середовища країни ($j=1, \dots, M_i$);

M_i – кількість індикаторів оцінювання стану i -тої складової бізнес-середовища приймаючої країни [25].

Після розрахунку середнього значення за кожною складовою бізнес середовища, можемо розрахувати значення агрегованого показника:

- Литва – $(76,7+76,8+60+83,9+69,5+78,5+70,4)/7 = 73,6$
- Молдова – $(60,5+75,6+41,4+77,48+59,9+66,4+61,3)/7 = 63,2$
- Швейцарія – $(83,5+80,25+82,4+77,2+72,4+88,3+72,8)/7 = 79,5$

Результати здійсненого дослідження сприятливості бізнес-середовища потенційно приймаючої країни наведено в таблиці 2.3.

Таблиця 2.3.

Агрегований показник стану бізнес-середовища країни

Складова бізнес-середовища	Середнє значення складової бізнес-середовища		
	Литва	Молдова	Швейцарія
S1 Макроекономічне середовище	76,7	60,5	83,5
S2 Ступінь економічного лібералізму	76,85	75,6	80,25
S3 Інституціональне середовище	60,0	41,4	82,4
S4 Підприємницьке середовище	83,9	77,48	77,2
S5 Фінансово-інвестиційне середовище	69,5	59,9	72,4
S6 Інфраструктурне середовище	78,5	66,4	88,3
S7 Ринок праці	70,4	61,3	72,8
Агрегований показник стану бізнес-середовища країни	73,6	63,2	79,5

Джерело: складено автором на основі проведених розрахунків

Отже, згідно проведеного дослідження, Швейцарія є найбільш оптимальною приймаючою країною для СП «ПГНК». Швейцарія — одна з найрозвиненіших

країн світу, яка має найвище номінальне багатство на одну дорослу людину та восьмий найвищий валовий внутрішній продукт на душу населення. Країна займає позицію на вершині чи біля неї за низкою міжнародних показників, серед яких економічну конкурентоспроможність та людський розвиток. За результатами 2021 року обсяг торгівлі послугами між Україною та Швейцарією склав 1469,5 млн дол. США, що на 47,6% більше обсягу торгівлі послугами за відповідний період 2020 року. Зокрема, експорт України до Швейцарії склав 830,5 млн дол. США, 11,9 млн з яких за нафту і продукти її перегонки[30].

За період Незалежності України налагоджено відносини зі Швейцарією у політичній, торговельно-економічній, науково-технічній, освітній, культурній, гуманітарній, правоохоронній, військовій і військово-технічній та інших сферах, сформовано належну договірно-правову базу співробітництва, отримано значну фінансову та технічну допомогу від швейцарської сторони в рамках відповідних проектів тощо[31].

2.2 Пропозиції щодо розвитку діяльності СП «Полтавська газонафтова компанія» в умовах спільного підприємництва.

Питання особливостей розвитку спільних підприємств в Україні є актуальним, тому що на сучасному етапі розвитку наша країна внаслідок трансформаційних процесів у минулому переживає період нестабільності та встановлення економічної, правової та соціальних структур. Будь які зміни подібного характеру не проходять без значних затрат ресурсів, а зміни в масштабі цілої країни потребують залучення капіталів колосального масштабу[19].

Комплексний аналіз діяльності підприємства СП «ПГНК», проведений в попередньому розділі, показав, що проблем пов'язаних з економічною складовою на підприємстві немає. Це добре, оскільки показує, що компанія розвивається, нарощує свій прибуток, запускає щороку багато проектів та стрімко розвивається.

Для повної оцінки діяльності СП «ПГНК» доцільно було б приділити увагу визначенню показників ефективності діяльності підприємства. Дослідження проводилося на матеріалах та фінансових звітах компанії.

Аналітична оцінка економічної й соціальної ефективності виробництва має базуватися на результатах комплексного аналізу діяльності господарства за певний період господарської діяльності. Такий комплексний аналіз охоплює моніторинг, фіксування фактичних (очікуваних) значень у динаміці й аналітичну оцінку певної сукупності показників діяльності. Таким чином, ефективність діяльності підприємства – це категорія, яка виражає відповідність результатів і витрат підприємства цілям діяльності та інтересам власників. Поняття «ефективність» передбачає оцінювання та порівняння отриманих результатів діяльності з величиною витрачених ресурсів [29].

Для аналізу майнового стану підприємства розраховуються коефіцієнти: зносу, оновлення та вибуття основних засобів.

Коефіцієнт зносу основних засобів вказує на рівень фізичного та морального зносу основних засобів. Позитивним є зменшення значення показника, що свідчить про інтенсифікацію процесів оновлення необоротних виробничих активів, що підвищує конкурентоспроможність підприємства. Як бачимо, цей показник має тенденцію до зростання (табл. 2.4.), що є негативною тенденцією для СП «ПГНК».

Коефіцієнт оновлення основних засобів компанії вказує на рівень фізичного та морального оновлення основних засобів підприємства. Позитивною тенденцією буде збільшення показника (за умови неврахування інфляційного фактору) [27]. Коефіцієнт оновлення компанії СП «ПГНК» має позитивну динаміку за 2019-2020 роки в порівнянні з попередніми роками, але у 2021 році цей показник зменшився.

В ринкових умовах питанню платоспроможності приділяють особливу увагу. Аналіз платоспроможності полягає в абсолютному та відносному порівнянні активів та платіжних засобів з фінансовими ресурсами, за рахунок яких і відбувається їх формування. Для оцінки платоспроможності розраховуються коефіцієнти: покриття, ліквідності, абсолютної ліквідності [27]. Ці показники розраховуються на підставі даних фінансових звітів компанії шляхом зіставлення поточних активів і поточних зобов'язань підприємства.

Таблиця 2.4.

Показники ефективності діяльності СП «ПГНК» у 2018-2021 роках

Показник	2018	2019	2020	2021
Оцінка майнового стану				
Знос	0,56	0,69	0,7	0,7
Оновлення	0,94	1,01	1,01	0,95
Вибуття	0	0	0	0
Оцінка платоспроможності СП «ПГНК»				
Коефіцієнт покриття	2,9	6,3	10,8	3,06
Коефіцієнт ліквідності	2,5	5,9	10,5	2,9
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,15	0,61	2,13	0,94
Оцінка фінансової стійкості				
Коефіцієнт платоспроможності	0,05	0,41	0,63	0,36
Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами	-0,22	0,07	1,69	0,13
Коефіцієнт фінансування	3,11	1,4	0,56	1,7
Коефіцієнт маневреності	0,95	0,23	0,3	0,83
Оцінка ділової активності				
Коефіцієнт оборотності активів	1,21	0,97	0,61	1,11
Коефіцієнт оборотності кредитної заборгованості	2,36	4,33	4,9	4,9
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	23,3	42	51,7	112,4
Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	4	10,4	8,1	24
Фондовіддача	2,31	1,46	0,97	2,06
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	5,9	3,6	1,15	2,3

Джерело: складено автором на основі [16], [27].

Коефіцієнт покриття СП «ПГНК» за кожен досліджуваний період перевищує норму, так як є більшим за 1,5 (коливається від 2,9 до 10,8). Тобто вартість активів компанії в 3–10 разів покриває зобов'язання. Це свідчить про те, що активи

компанії зростали, а зобов'язання зменшувалися, що є досить позитивним явищем.

Коефіцієнт ліквідності дозволяє виявити скільки грошових одиниць ліквідних оборотних активів припадає на кожну грошову одиницю зобов'язань [27]. Показник ліквідності СП «ПГНК» також більший за норму, коливаючись протягом 2018–2021 рр. в межах від 2,5 до 10,5 при оптимальному значенні в 0,5 і вище. Однак слід зазначити, що показник 2021 року значно погіршився у порівнянні з минулими роками.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності характеризує негайну готовність підприємства ліквідувати короткострокову заборгованість. [27]. Як видно з розрахунків показник абсолютної ліквідності має тенденцію до зростання, що є позитивним явищем, оскільки за проаналізований період грошові кошти у 2019 році порівняно з 2018 роком збільшились на 406 %, а у 2021 році порівняно з 2020 р. зменшилося на 66 %.

Для оцінки фінансової стійкості розраховуються коефіцієнти платоспроможності, фінансування, забезпеченості власними оборотними засобами, маневреності власного капіталу. Коефіцієнт платоспроможності відображає залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування [27]. Як бачимо з дослідження в 2020 році показник досяг найвищого за 3 роки значення – 0,63.

Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами показує, яка частина матеріальних оборотних активів фінансується за рахунок засобів чистого оборотного капіталу компанії. Значення коефіцієнта у 2020 році значно більший за попередні роки, що є позитивним для підприємства. Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами є індикатором здатності компанії фінансувати оборотний капітал за рахунок власних оборотних коштів [27].

Коефіцієнт фінансування показує можливість розвиватися за рахунок власних коштів. Коефіцієнт є меншим одиниці лише у 2020 році всі інші роки фінансування більше одиниці, що свідчить про те, що зобов'язання підприємства перевищують рівень власного капіталу, що являється негативним фактором.

Показник маневреності за 2019-2020 роках зменшується, але у 2021 році росте, що є не досить хорошим явищем для підприємства. Це означає, що частина

капіталу, вкладена в оборотні засоби зростає. А, отже, меншає частка, яка капіталізується, що зменшує вартість підприємства і робить його менш привабливим для інвесторів.

Для оцінки ділової активності розраховуються коефіцієнти: оборотності, строк погашення заборгованостей та фондівддача.

Коефіцієнт оборотності активів характеризує ефективність використання підприємством всіх наявних ресурсів незалежно від джерел їх залучення. Коефіцієнт має тенденцію до спадання, що означає зменшення ефективності використання наявних у підприємства ресурсів [27].

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості показує швидкість обертання кредиторської заборгованості (КЗ) підприємства за період.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості показує швидкість обертання дебіторської заборгованості (ДЗ) підприємства за період.

Коефіцієнти кредиторської заборгованості СП «ПГНК» має позитивну тенденцію до зростання за весь досліджуваний період. Коефіцієнт дебіторської заборгованості також має тенденцію до зростання, це означає про збільшення швидкості обороту дебіторської заборгованості [28].

Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів характеризує швидкість реалізації товарно-матеріальних запасів (ТМЗ) підприємства. За отриманими даними бачимо, що коефіцієнт оборотності матеріальних запасів у 2019 р. має тенденцію до зростання, що є позитивним явищем для компанії і свідчить про збільшення ефективності використання наявних у підприємства ресурсів. Проте, у 2020 р. цей показник зменшився до 8,1 – це пов'язано зі зменшенням собівартості продукції, а також вартості матеріальних запасів, що є позитивним для компанії оскільки зменшуються витрати і на створення продукції і утримання запасів.

Коефіцієнт фондівддачі показує ефективність використання основних засобів підприємства і розраховується як відношення чистої виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) до середньорічної вартості основних засобів (ОЗ) [27]. Показники фондівддачі у 2019-2020 роках зменшуються, що може означати про зменшення обсягу надання послуг СП «ПГНК».

Коефіцієнт оборотності власного капіталу показує ефективність використання власного капіталу (ВК) підприємства і розраховується як відношення чистої виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) до середньорічної величини власного капіталу підприємства. Коефіцієнт оборотності власного капіталу за досліджуваний період також зменшувався [27].

Визначення ефективності господарської діяльності має важливе як наукове, так і практичне значення. За її допомогою можна не тільки оцінити ефективність роботи підприємства, проаналізувати сумарний ефект різних її структурних підрозділів та напрямків діяльності, а й визначити стратегію розвитку, розробити прогноз та план дій на перспективу, встановити результати використання витрачених ресурсів: засобів виробництва, робочої сили, інформації і т. п. [28].

Виходячи з результатів даної таблиці (табл. 2.4.), можна зробити висновки, що у останньому році показники компанії значно погіршилися, а у 2020 році показники ефективності були найкращі за досліджувані роки. Отже, потрібно розглянути кроки, що привели до стрімкого розвитку підприємства у 2020 році, та застосувати ці, а також нові кроки у плані розвитку на поточний/наступний роки.

На основі результатів дослідження розроблено ряд загальних рекомендацій стосовно розвитку діяльності СП «ПГНК»:

- 1) Дотримуватися Антикризової стратегії, яка дозволила б мінімізувати негативні наслідки ризиків;
- 2) Продовжити реалізовувати свій 5-річний план (затверджений у 2019 році), адаптований відповідно до сучасних викликів;
- 3) Збільшити запаси ліквідності за рахунок максимізації грошового потоку та доступу до зовнішнього фінансування, зосередитись на інвестиціях з низьким рівнем ризику та використанням перевірених технологій, а також, вигідного приросту виробництва;
- 4) Для підвищення ефективності управлінських рішень СП «ПГНК» слід більш широко вивчати та аналізувати світовий досвід (організація тренінгів, семінарів, стажувань, тощо), удосконалити контроль за результатами діяльності СП (активніше залучати до процесу контролю іноземних

засновників), що дозволить вчасно виявляти негативні тенденції та вживати заходи щодо попередження банкрутства;

- 5) Компанії слід надавати перевагу реалізації проєктів з найменшим терміном окупності та позитивним дисконтованим грошовим потоком та низькими рівнями геологічного та технічного ризиків;
- 6) Впровадження передових практик і технологій у видобувній галузі та у сфері управління компанією і персоналом, щоб досягти стабільних показників як у видобутку, так і у фінансовому секторі;
- 7) Відповідно до визначеного напрямку розвитку, продовжувати бурити нові свердловини на існуючих ліцензіях СП ПГНК та проводити КРС (капітальний ремонт свердловин);
- 8) Придбання нових ліцензій на видобування, а також розвиток поточних ліцензій в Україні.

Для того, щоб підприємство і надалі зростало та розвивалося, потрібно постійно удосконалювати бізнес-процеси компанії та розширювати асортимент послуг і продуктів. Саме через налагоджені механізми роботи, звичайно і з врахуванням фінансових показників, можливе зміцнення організаційно-економічного механізму компанії та якісне підвищення ефективності діяльності СП «ПГНК», що підвищить міцність на конкурентоспроможність її на ринку.

З моменту вторгнення 24 лютого 2022 року російських військ на територію України та послідувочої повномасштабної війни, компанія зіштовхнулась з суттєвими ризиками невизначеності, включаючи ризик військових дій.

На більшість цих ризиків керівництво компанії не може вплинути, проте було запроваджено ряд заходів для мінімізації впливу вище вказаних факторів ризику. Компанія намагається максимально швидко реалізувати весь об'єм нафти з виробництва та мінімізувати запаси продукції на кінець кожного дня. В разі накопичення незначних залишків нафти, продукція зберігається в максимально віддалених локаціях від виробництва. Всі розрахунки із покупцями продовжать проводитись за умови 100% передплати. Компанія перевела активи із ліквідністю більше 3 місяців в високоліквідні в вигляді розірвання депозиту. На період

проведення дослідження, активи компанії не були пошкодженні, продовжується стабільний видобуток природного газу та нафти.

Висновки до розділу 2

Українські газовидобувні компанії і, зокрема, СП «ПГНК», сьогодні працюють переважно на виснажених родовищах, і це головний чинник сьогоденної стагнації галузі. Щоб перейти до активного зростання, необхідно відкривати нові родовища. Для цього треба дивитися на нові перспективні напрями, шукати нові можливості на великих глибинах, розробляти нетрадиційні поклади газу. Це потребує значного ресурсу – і наукового, і технічного, і інвестиційного.

Для того, щоб забезпечити ефективну діяльність компанії СП «ПГНК» потрібно, щоб відбувався постійний запуск нових послуг або продуктів. Основною рушійною силою, що впливає на це – є бізнес-процеси компанії. Саме за допомогою технологічних, організаційних, економічних та соціальних засобів і відбуваються зміни як в середині компанії так і ззовні. Для того, щоб ці заходи були успішними потрібно підґрунтя для їх реалізації, а саме ресурсна складова. Саме завдяки наявності необхідної кількості ресурсів та швидкості взаємодії елементів і залежить наскільки швидко відбуваються зміни та який ефект вони принесуть.

На сьогодні, СП «Полтавська газонафтова компанія» є найуспішнішим українсько-британським інвестиційним проектом у нафтогазовій галузі України.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Вивчаючи стан міжнародного спільного підприємництва на Україні, можна зробити висновки про те, що у цієї сфери міжнародного співробітництва все попереду. До такого результату підводять нас як широкомасштабні інтеграційні процеси в межах всього світу, так і наші нагальні внутрішні потреби у припливі іноземних капіталів.

Співробітництво у межах спільних підприємств передбачає не тільки залучення капітальних вкладень, матеріально-технічних та фінансових вкладень, але й сучасних форм організації та управління даними капіталами. Переймаючи досвід зарубіжних підприємств, вітчизняні фірми стають на шляху у напрямку до стабілізації. За подібних умов фірма в питаннях управління та координації виробничо-комерційної діяльності може використовувати не лише оперативне, а й стратегічне планування.

Основні висновки та результати полягають у наступному:

- 1) Було досліджено сферу міжнародних економічних відносин та міжнародного бізнесу в умовах спільно підприємництва;
- 2) Визначено суть поняття «спільне підприємництво», основних гравців цього процесу, а також визначено головні риси та ознаки спільного підприємництва;
- 3) Проведено аналіз діяльності СП «ПГНК» на протязі останніх років. Досліджено фінансові та видобудкові показники підприємства за 2018-2021 роки;
- 4) Була проведена оцінка сприятливості умов бізнес-середовища приймаючої країни. Було проаналізовано міжнародні рейтинги та індекси і визначено агрегований показник бізнес-середовища країни;
- 5) Досліджено показники ефективності діяльності СП «ПГНК»;
- 6) Запропоновано загальні рекомендації стосовно розвитку діяльності СП «ПГНК».

Таким чином, шляхом створення спільних підприємств Україна мала б змогу

подолати технологічне відставання, одержати нові технології та ноу-хау. В даний час в Україні кількість підприємств з іноземними інвестиціями значно зростає. Однак масштаби залученого іноземного капіталу, галузева структура далекі від потенційних можливостей держави загалом.



СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Закон України "Про зовнішньоекономічну діяльність" [Електронний ресурс]. - режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12#Text>
2. Земельний кодекс України [Електронний ресурс]. - режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2768-14#Text>
3. Закон України "Про екологічний аудит" [Електронний ресурс]. - режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1862-15#Text>
4. Закон України "Про режими іноземного інвестування" [Електронний ресурс]. - режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/93/96-%D0%B2%D1%80#Text>
5. Господарський кодекс України від 16.01.2003 // Відомості Верховної Ради України. – 2003 р. – № 18. – ст. 144.
6. Олександренко І. Спільні підприємства як форма залучення іноземного капіталу // Економічний аналіз. - 2008.- №2(18).- С.168-172.
7. Новицький В. Є. Міжнародна економічна діяльність України: Підручник. – К.: КНЕУ, 2003. – ст. 468-469.
8. І. М. Школа В. М. Косенко «Міжнародні економічні відносини». – Чернівці «Рута». – 1996. – ст 176
9. Міжекономічні відносини – Спільне підприємництво. - 2014 [Електронний ресурс]. - режим доступу: <http://www.ukrainereferat.org/uaref-3433-1.html>
10. В. В. Скриль, А. В. Шикіло Мета та особливості створення підприємств з іноземними інвестиціями // Ефективна економіка. - № 12. - 2012. [Електронний ресурс]. - режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3649>
11. Варналій З. С., Сизоненко В. О. Основи підприємницької діяльності: Підруч. для учнів 10-11 кл. загальноосвіт. шк., ліцеїв та гімназій / З. С. Варналій, В. О. Сизоненко. – К.: Знання України, 2004. – 404 с.
12. Андрющенко А. М., Бурляй А. П., Костюк В. С. та ін. Економічна теорія: Навч. посіб. — К.: Центр учбової літератури, 2009. — 462-464 с.

13. Система YouControl [Електронний ресурс]. – режим доступу: https://youcontrol.com.ua/catalog/company_details/20041662/
14. Скриль В. В. Оцінка діяльності спільних підприємств у вітчизняній економіці // Ефективна економіка. - №11. - 2014
15. Офіційний сайт СП «Полтавська газонафтова компанія» [Електронний ресурс]. – режим доступу: <https://www.ppc.net.ua>
16. Фінансовий звіт та звіт про управління СП «Полтавська газонафтова компанія» [Електронний ресурс]. – режим доступу: <https://www.ppc.net.ua/ru/articles/finansovyj-zvit-ta-zvit-pro-upravlinnya-2020/>
17. Inc: Joint Ventures. – 2020 [Електронний ресурс]. – режим доступу: <https://www.inc.com/encyclopedia/joint-ventures.html>
18. CFI Team Joint Venture (JV): A commercial enterprise between two or more businesses for tactical and strategic purposes. – 2022 [Електронний ресурс]. – режим доступу: <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/valuation/what-is-joint-venture-jv/>
19. Плакида С. І. Проблеми та перспективи розвитку спільних підприємств в Україні [Електронний ресурс]. – режим доступу: http://www.rusnauka.com/17_AND_2010/Economics/69229.doc.htm
20. Пісна О. М. Ключові показники розвитку бізнес-діяльності в Україні // Світове господарство і міжнародні економічні відносини. - № 3. - 2018
21. В. В. Ксендзук, Т. П. Назаренко, І. В. Супрунова Вплив зміни позицій України в міжнародних рейтингових показниках розвитку зовнішньої торгівлі на систему державного управління в контексті тінізації національної економіки як загрози державній безпеці // Економічний вісник. - № 1. - 2021
22. Фонд “Спадщина” (Heritage Foundation), Індекс економічної свободи (ETI) [Електронний ресурс]. – режим доступу: <https://www.heritage.org/index/>
23. Всесвітній банк, Індекс легкості ведення бізнесу (DB) [Електронний ресурс]. – режим доступу: <https://archive.doingbusiness.org/en/doingbusiness>

24. Всесвітній економічний форум, Рейтинг глобальної конкурентоспроможності Global Competitiveness Index (GCI) [Електронний ресурс]. – режим доступу: <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2020/>
25. Калюжна Н. Г., Лежєцьокова В. Г. Рейтингові системи оцінювання бізнес-середовища приймаючої країни // БІЗНЕСІНФОРМ. - № 5. - 2020
26. Дмитренко А.В. Роль спільних підприємств з іноземними інвестиціями у розвитку економіки України // Економічний форум. – №3. - 2011
27. Савицька О. М., Салабай В. О. Ефективність діяльності та управління підприємством: особливості використання теорії, методології та результативності аналітичних досліджень // Електронне наукове фахове видання “Ефективна економіка”. - № 6. - 2019
28. Левченко Ю. Г., Шекмар Н. А. Методичні підходи до визначення ефективності господарської діяльності підприємства // Науковий вісник УжНУ Серія: Економіка. Випуск 32. - 2011
29. Гречко А. В. Гречухін А. С. Оцінка ефективності виробничої діяльності підприємства // Ефективна економіка. - № 1. -2016
30. Посольство України в Швейцарській Конфедерації та в Князівстві Ліхтенштейн: Торговельно-економічне співробітництво між Україною і Швейцарією. – 2021 [Електронний ресурс]. – режим доступу: <https://switzerland.mfa.gov.ua/spivrobitnictvo/367-torgovelyno-jekonomichne-spivrobitnictvo-mizh-ukrajinoju-ta-shvejcarijeju/torgovelnno-ekonomichne-spivrobitnictvo>
31. Посольство України в Швейцарській Конфедерації та в Князівстві Ліхтенштейн: Політичні відносини між Україною та Швейцарією. – 2021 [Електронний ресурс]. – режим доступу: <https://switzerland.mfa.gov.ua/spivrobitnictvo/366-politichni-vidnosini-mizh-ukrajinoju-ta-shvejcarijeju>
32. «Всесвітня книга фактів» (The World Factbook) ЦРУ [Електронний ресурс]. – режим доступу: <https://www.cia.gov/the-world-factbook/>