

**Державний торговельно-економічний університет**  
**Кафедра світової економіки**

**ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**

на тему:

**СПІЛЬНЕ ПІДРИЄМНИЦТВО В МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ**

*(за матеріалами Торгово-промислової палати України, м. Київ)*

Студента (ки) 4 курсу, 16 групи,  
спеціальності 292 «Міжнародні  
економічні відносини»  
освітньої програми «Міжнародний  
бізнес»

Стоцької Дарини  
Валентинівни

Науковий керівник  
кандидат економічних наук,  
доцент, доцент кафедри  
світової економіки

Лежєцькова Вікторія  
Геннадіївна

*підпис керівника*

Гарант освітньої програми  
кандидат економічних наук,  
доцент, доцент кафедри  
світової економіки

Лежєцькова Вікторія  
Геннадіївна

**Київ 2023**

Державний торговельно-економічний університет

Факультет міжнародної торгівлі та права Кафедра світової економіки  
Спеціальність, освітня програма  
Міжнародні економічні відносини, міжнародний бізнес

Затверджую

Зав. кафедри \_\_\_\_\_

«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ р

**Завдання**

**на випускню кваліфікаційну роботу (проект) студентові**

**Стоцькій Дарині Валентинівні**

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема випускної кваліфікаційної роботи (проекту)  
«Спільне підприємництво в міжнародному бізнесі»

Затверджена наказом ректора від «\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ р. № \_\_\_\_\_

2. Строк здачі студентом закінченого роботи (проекту)

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

*Мета роботи (проекту)* дослідження питань спільного підприємництва в міжнародному бізнесі та його активізації за участі Торгово-промислової палати України.

*Об'єкт дослідження* спільна підприємницька діяльність.

*Предмет дослідження* теоретичні та прикладні аспекти спільного підприємництва як форми міжнародного бізнесу.

4. Перелік графічного матеріалу 3 таблиці та 13 рисунків



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

| Розділ | Консультант<br>(прізвище, ініціали) | Підпис, дата   |                  |
|--------|-------------------------------------|----------------|------------------|
|        |                                     | Завдання видав | Завдання прийняв |
|        |                                     |                |                  |
|        |                                     |                |                  |

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

Розділ 1. Теоретичні та прикладні аспекти спільного підприємництва в міжнародному бізнесі.

1.1. Сутність та цілі спільного підприємництва як форми міжнародного бізнесу

1.2. Характеристика світового досвіду спільного підприємництва

Розділ 2. Напрями розвитку спільного підприємництва за участі торгово-промислової палати

2.1. Дослідження інвестиційної привабливості України

2.2. Активізація спільної підприємницької діяльності за участі Торгово-промислової палати

## 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 20.12.2022                         | 20.12.2022 |
| 2      | Узгодження плану ВКР з науковим керівником               | до 10.02.2023                         | 07.02.2023 |
| 3      | Подача науковому керівнику на рецензування 1-го розділу  | до 28.02.2023                         | 27.02.2023 |
| 4      | Подача науковому керівнику на рецензування 2-го розділу  | до 26.04.2023                         | 25.04.2023 |
| 5      | Подача готової ВКР на кафедрі                            | до 23.05.2023                         | 19.05.2023 |
| 6      | Попередній захист ВКР                                    | За графіком (30.05.2023 – 10.06.2023) |            |
| 7      | Захист ВКР                                               | За графіком (13.06.2023 – 24.06.2023) |            |
|        |                                                          |                                       |            |
|        |                                                          |                                       |            |
|        |                                                          |                                       |            |
|        |                                                          |                                       |            |
|        |                                                          |                                       |            |
|        |                                                          |                                       |            |
|        |                                                          |                                       |            |

8. Дата видачі завдання « \_\_\_\_\_ » 20\_\_ р.

9. Керівник випускної кваліфікаційної роботи (проекту)

\_\_\_\_\_ (прізвище, ініціали, підпис)

10. Керівник освітньої програми \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ (прізвище, ініціали, підпис)

11. Завдання прийняв до виконання студент

\_\_\_\_\_ (прізвище, ініціали, підпис)



## 12. Відгук керівника випускної кваліфікаційної роботи (проекту)

Випускна кваліфікаційна робота Стоцької Д.В. присвячена дослідженню спільного підприємництва як форми міжнародного бізнесу.

Роботу виконано за матеріалами Торгово-промислової палати України, м. Київ.

У першому розділі було визначено сутність та основні риси спільного підприємництва, виявлено мотиви кожного із партнерів та переваги для учасників. Цікавою частиною роботи є аналіз світового досвіду спільного підприємництва, включаючи основні тенденції та функціонування в умовах кризових ситуацій.

У другому розділі досліджено інвестиційний клімат та бізнес-середовище України. На основі проведеного дослідження запропоновано можливі варіанти активізації спільної підприємницької діяльності за сприяння Торгово-промислової палати України.

Випускна кваліфікаційна робота є комплексною, глибоко розкриває обрану тематику, відповідає встановленим вимогам та рекомендована до захисту.

Керівник випускної кваліфікаційної роботи (проекту)

Лежепькова В.Г. \_\_\_\_\_

*(підпис, дата)*

## 13. Висновок про випускну кваліфікаційну роботу (проект)

Випускна кваліфікаційна робота (проект) студента

\_\_\_\_\_

*(прізвище, ініціали)*

може бути допущена до захисту екзаменаційній комісії.

Керівник освітньої програми \_\_\_\_\_

*(підпис, прізвище, ініціали)*

Завідувач кафедри \_\_\_\_\_

*(підпис, прізвище, ініціали)*

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20 \_\_\_\_\_ р.

## АНОТАЦІЯ

Стоцька Дарина Валентинівна. Спільне підприємництво в міжнародному бізнесі (за матеріалами Торгово-промислової палати України).

Випускна кваліфікаційна робота присвячена актуальному питанню спільного підприємництва як форми міжнародного бізнесу.

У роботі розглянуто сутність та основні риси спільного підприємництва, виявлено мотиви кожного із партнерів та переваги для учасників. Також проведено аналіз світового досвіду спільного підприємництва, включаючи основні тенденції та функціонування в умовах кризових ситуацій. Окрема увага приділена дослідженню інвестиційного клімату та бізнес-середовища України з метою залучення іноземних інвестицій. Досліджено вплив Торгово-промислової палати України на спільну підприємницьку діяльність та сприяння функціонуванню українському бізнесу.

На основі проведеного дослідження запропоновано можливі варіанти посилення спільної підприємницької діяльності за участі Торгово-промислової палати України.

**Ключові слова:** спільне підприємництво, міжнародний бізнес, іноземні інвестиції, інвестиційна привабливість, Торгово-промислова палата України.

## ANNOTATION

Stotska Daryna. Joint venture in international business (on the materials of the Ukrainian Chamber of Commerce and Industry).

The final qualifying work is devoted to the topical issue of joint venture as a form of international business.

The work examines the essence and main features of joint venture, reveals the motives of each of the partners and advantages for the participants. An analysis of the global experience of joint venture was also carried out, including the main trends and functioning in crisis situations. Special attention is paid to the study of the investment climate and business environment of Ukraine with the aim of attracting foreign investments. The influence of the Ukrainian Chamber of Commerce and Industry on joint venturing and promotion of functioning of Ukrainian business was studied.

On the basis of the conducted research, possible options for strengthening joint entrepreneurial activity with the participation of the Chamber of Commerce and Industry of Ukraine are proposed.

**Keywords:** joint venture, international business, foreign investments, investment attractiveness, Ukrainian Chamber of Commerce and Industry.



## ЗМІСТ

|                                                                                                       |           |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>ВСТУП.....</b>                                                                                     | <b>3</b>  |
| <b>РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ СПІЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ.....</b> | <b>5</b>  |
| 1.1. Сутність та цілі спільного підприємництва як форми міжнародного бізнесу.....                     | 5         |
| 1.2. Характеристика світового досвіду спільного підприємництва.....                                   | 12        |
| Висновки до розділу 1.....                                                                            | 18        |
| <b>РОЗДІЛ 2. НАПРЯМИ РОЗВИТКУ СПІЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ЗА УЧАСТІ ТОРГОВО-ПРОМИСЛОВОЇ ПАЛАТИ.....</b>  | <b>20</b> |
| 2.1. Дослідження інвестиційної привабливості України.....                                             | 20        |
| 2.2. Активізація спільної підприємницької діяльності за участі Торгово-промислової палати.....        | 29        |
| Висновки до розділу 2.....                                                                            | 33        |
| <b>ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....</b>                                                                    | <b>35</b> |
| <b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....</b>                                                                | <b>37</b> |
| <b>ДОДАТКИ.....</b>                                                                                   | <b>41</b> |

## ВСТУП

**Актуальність.** В сучасних умовах міжнародний бізнес є важливим фактором економічного розвитку країн. Спільне підприємництво як форма міжнародного бізнесу є одним з найбільш ефективних способів залучення іноземного капіталу та технологій для розвитку бізнесу. Ця форма дозволяє забезпечити ефективне використання ресурсів та зменшити ризики при виходу на зарубіжні ринки.

Науковий інтерес до цього питання постійно зростає: вітчизняні та зарубіжні вчені приділили чимало уваги питанням спільного підприємництва в міжнародному бізнесі. Серед них найбільш відомі такі вітчизняні науковці як О.М. Шпичак, В.Г. Андрійчук, О.Д. Гудзинський, Ю. Нестерчук та зарубіжні вчені економісти Бруно Кассіман, Роберто Ернан, Педро Марін та Джордж Сіотіс. В їхніх працях розглянуто різні аспекти спільного підприємництва, включаючи форми співпраці, управління підприємством, взаємовідносини між учасниками СП та особливості ведення такої діяльності.

Враховуючи останні події в Україні, варто дослідити питання спільного підприємництва як варіанту залучення іноземних інвестицій для відновлення економіки та зміцнення позицій на міжнародних ринках.

**Метою** випускної кваліфікаційної роботи є дослідження питань спільного підприємництва в міжнародному бізнесі та його активізації за участі Торгово-промислової палати України.

Для досягнення поставленої мети визначено наступні **завдання**:

- розглянути сутність та цілі спільного підприємництва як форми міжнародного бізнесу;
- охарактеризувати світовий досвід спільного підприємництва;
- оцінити інвестиційну привабливість України в розрізі залучення іноземних інвестицій для подальшого відновлення країни;
- дослідити вплив Торгово-промислової палати України на спільне підприємництво;



- запропонувати напрямки активізації спільної підприємницької діяльності за участі ТПП України.

**Об'єктом** дослідження є спільна підприємницька діяльність.

**Предметом** дослідження є теоретичні та прикладні аспекти спільного підприємництва як форми міжнародного бізнесу.

**Методи дослідження:** індексний метод, SWOT-аналіз, аналіз наукової літератури та статистичних даних.

**Інформаційна база дослідження** складається з наукової літератури, законодавчих та нормативних актів, журнальних статей, методичних рекомендацій, статистичних даних з офіційних сайтів та електронних ресурсів.

За результатами дослідження опубліковано тези на тему "Спільне підприємництво як інструмент залучення іноземних інвестицій в економіку України".

## РОЗДІЛ 1

### ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ СПІЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ

#### 1.1. Сутність та цілі спільного підприємництва як форми міжнародного бізнесу.

Серед різноманітних видів та форм міжнародного бізнесу за масштабами та ефективністю впливу на нього варто виокремити спільне підприємництво. Швидкий технологічний розвиток, зростання глобалізації та конкуренції на ринку призвели до того, що компанії почали шукати нові способи для досягнення успіху на міжнародному ринку, тому спільне підприємництво набуло особливого значення і стало важливим інструментом в міжнародному бізнесі.

Сучасні тенденції розвитку спільної підприємницької діяльності свідчать про те, що компанії все частіше використовують спільні підприємства, як інструмент зниження ризиків та підвищення ефективності в глобальному конкурентоспроможному середовищі. Зокрема, спостерігається зростання кількості підприємств, що створюються з метою спільного використання новітніх технологій та інтелектуальної власності.

Під поняттям «спільне підприємництво» слід розуміти діяльність, що базується на співпраці юридичних та фізичних осіб різних країн, спільному розподілі прибутків та ризиків від її здійснення [11, ст. 20].

В українській термінології на практиці досить часто з терміном «спільне підприємництво» застосовують поняття «спільне підприємство», де друге використовують для опису інституту, що включає в собі ті структури, механізми та цілі, що впливають з першого. В англійському середовищі обидва терміни можуть бути перекладені, як «joint venture», проте з уточненням, що наші спільні підприємства на Заході могли б сприйматися просто як підприємства з іноземними інвестиціями [13, ст. 468]. Згідно з Законом України «Про режим іноземного інвестування», підприємство з іноземними інвестиціями – це підприємство (організація) будь-якої організаційно-правової форми, створене відповідно до законодавства України, іноземна інвестиція в статутному капіталі якого, за його наявності, становить не менше 10 відсотків та набуває статусу з дня



зарахування іноземної інвестиції на його баланс [9]. Проте загальна сутність всіх термінів полягає у співпраці між партнерами з метою створення нового бізнесу та поділу відповідальності за ризики та прибуток.

В межах спільного підприємництва передбачається об'єднання зусиль, засобів виробництва, факторів робочої сили та інформаційних ресурсів для досягнення спільних цілей. Ця форма співпраці стає все більш популярною, оскільки дозволяє уникнути проблем при вході на зовнішні ринки. Крім того, наявність місцевих фірм допомагає міжнародним компаніям інтегруватися в іноземне середовище та отримати доступ до нових технологій та знань.

Можна виокремити основні риси спільного підприємництва (Рис. 1.1):

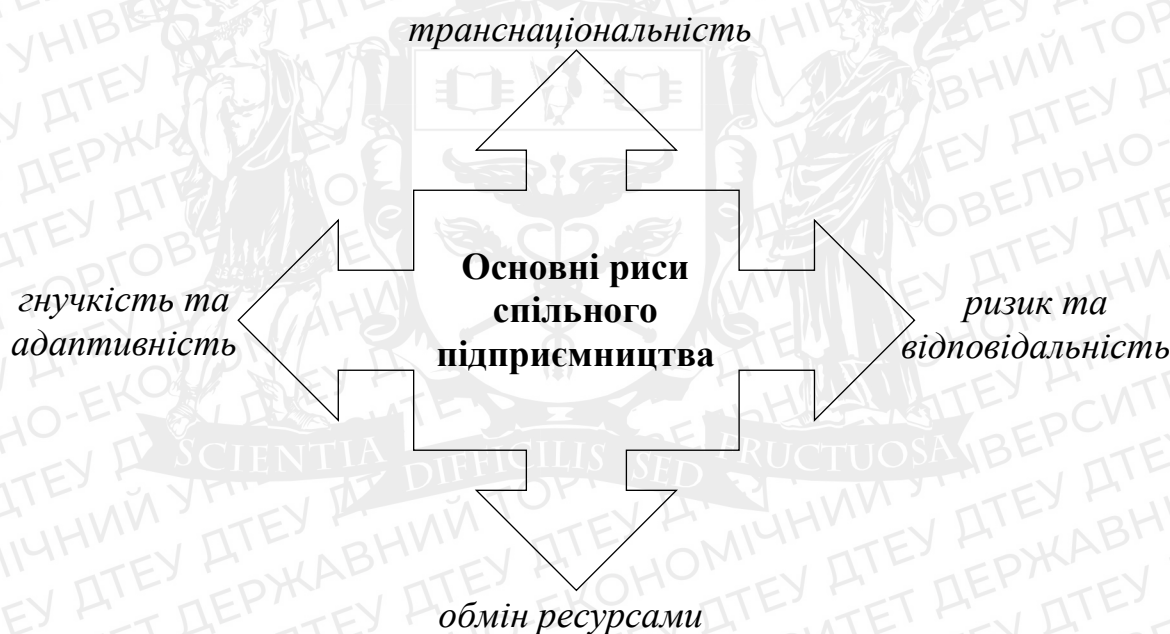


Рис. 1.1. Основні риси спільного підприємництва

Джерело: складено автором на основі даних [29]

*Транснаціональність (міжнародний характер)* – спільне підприємство діє на міжнародному рівні, включає учасників з різних країн та має більш складну структуру управління; *ризик та відповідальність* – кожен з партнерів несе відповідальність за дії та результати СП, частку ризику від спільного бізнесу, яка може бути поділена порівну або відповідно до внеску кожного партнера (залежить від угоди); *обмін ресурсами*, які не були б доступні для компаній окремо, сюди можна віднести фінансові та технологічні ресурси кожного з партнерів, які

допоможуть забезпечити успіх проєкту; *гнучкість та адаптивність* – можливість змінювати стратегії діяльності та адаптація до змін у міжнародному бізнес-середовищі.

Специфіка спільного підприємництва полягає у різноманітті культур, оскільки компанії, що беруть участь в такій формі діяльності, зазвичай з різних країн. Враховуючи цей аспект, необхідно дотримуватися законів, вимог та стандартів тих країн, де планується ведення спільної підприємницької діяльності. Варто звертати увагу на механізм управління, який буде побудовано та адаптовано на основі відмінних цінностей культур.

Існують різні підходи щодо організаційно-правових форм спільної підприємницької діяльності, класифікація яких залежить від багатьох факторів: галузь, країни-учасниці, мета і обсяг співпраці, фінансові та правові обмеження, рух іноземного капіталу тощо.

Такі автори, як Т. В. Князева, Ю. П. Колбушкін, С. В. Петровська, зазначають, що спільне підприємництво може бути в таких формах, як ліцензування (або ліцензійне виробництво), управління за контрактом, підрядне виробництво (або контракт на виробництво) та спільне володіння [14, ст. 70]. Н. Болквадзе та І. Лібич у своїй роботі також виділяють ліцензування, підрядне виробництво, підприємства спільного володіння та управління за контрактом [2, ст. 5]. Погляди О. А. Спориша, І. В. Юрка, К. М. Крауса, Л. В. Іржавської дещо відрізняються від попередніх авторів. До основних форм вони відносять концесію, консорціуми, акціонерні товариства та спільні підприємства [17, ст. 76]. А. Р. Дунська, К. О. Кузнєцова виокремлюють створення і функціонування спільних підприємств [11, ст. 20].

Відповідно до нашого законодавства, створене українсько-іноземне спільне підприємство, може набувати будь-яку організаційно-правову форму, наприклад, товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ), акціонерне товариство (АТ), повне товариство (ПТ), командитне товариство (КТ) [6].

Часто держави надають пільги та преференції у регулюванні спільного підприємництва, що стимулює його розвиток. Такі заходи можуть включати



звільнення від податків протягом початкових років діяльності або від оподаткування прибутку, використання знижених ставок оподаткування, звільнення від оподаткування коштів, що спрямовуються на розвиток виробництва та інші можливі заохочення, які можна назвати мотивами, що спонукають до створення спільних підприємств. На Рис. 1.2. Зображено мотиви кожного з учасників, а саме: що хоче отримати іноземний партнер, вклавши кошти; до чого прагне місцевий партнер в такому союзі та спільні мотиви участі обох сторін.

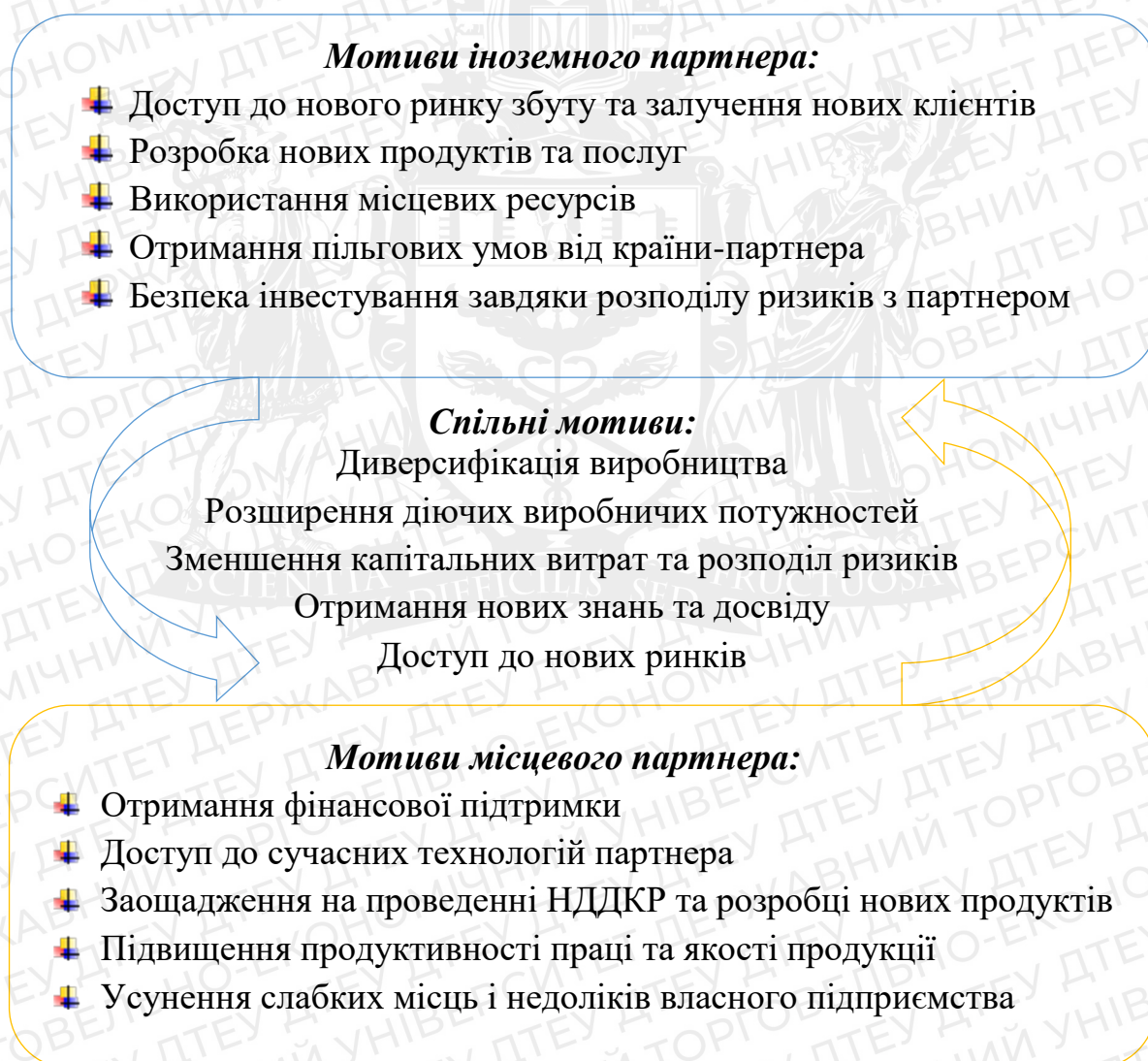


Рис. 1.2. Мотиви учасників спільного підприємництва

Джерело: складено автором на основі даних [13, 14]

Опираючись на розглянуті мотиви створення СП, можна виділити наступні переваги у табл. 1.1 безпосередньо для учасників спільної підприємницької діяльності:

### Переваги для учасників спільної підприємницької діяльності

|                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Залучення ресурсів     | Можливість використовувати ресурси та виробничі процеси обох компаній, що призведе до збільшення обсягів виробництва та збуту.                                                                                                                                                                                                                                |
| Розподіл ризиків       | Кожен з партнерів несе свою частку відповідальності за ризики, які можуть виникнути в ході діяльності підприємства.                                                                                                                                                                                                                                           |
| Зменшення витрат       | Збільшення обсягів виробництва за більш низької собівартості одиниці продукції завдяки використанню ефекту масштабу, що важливо для впровадження технологічних досягнень, в які вкладається багато затрат. Спільне використання реклами або витрати на робочу силу є ще однією економією коштів, яка буде досягнута завдяки створенню спільного підприємства. |
| Обмін досвідом         | Шляхом створення СП, компанії-партнери можуть поєднати свій досвід і знання, що дає значні переваги для створеної організації.                                                                                                                                                                                                                                |
| Залучення інвестицій   | Фінансова стабільність СП та здійснення необхідних інвестицій в нові технології, матеріали та обладнання.                                                                                                                                                                                                                                                     |
| Доступ до нового ринку | Співпраця з партнерською компанією дозволяє вийти на нові ринки, до яких раніше не було доступу через обмеження. Таке партнерство надає швидкий доступ до вже налагоджених каналів розподілу та клієнтських баз.                                                                                                                                              |

Джерело: складено автором на основі даних [36, 37]

Окрім того, діяльність спільних підприємств може приносити користь не лише для учасників, але й для країни, на території якої знаходиться головне підприємство, або для країни, де є його філії. Для перших, створення СП має багато позитивних наслідків, зокрема підвищення конкурентоспроможності та розвиток економічних зв'язків на міжнародних ринках. Однак країна базування не може безпосередньо впливати на функціонування підприємства, яке діє відповідно до законів приймаючої держави. Тим не менше, це дає можливість отримати доступ до нових технологій та знань ринку. Приймаюча країна може збільшувати свої ресурси, розвивати власну науково-дослідну базу, залучати іноземний капітал, який сприяє розвитку економіки країни та збільшенню конкурентоспроможності, а також підвищувати кваліфікацію своїх працівників [13, ст. 490].

Досліджуючи спільну підприємницьку діяльність, варто звернути увагу не тільки на економічний, а на юридичний аспект, який є важливим для регулювання



відносин між учасниками СП та взаємовідносини СП з третіми особами. У цьому контексті важливі питання, пов'язані з формою та правовим статусом спільного підприємства, сферою його оподаткування, а також обов'язками сторін та підписанням договору.

Прикладом форми спільного підприємництва є створення підприємства з іноземним капіталом. Можливий варіант спільного підприємства, в якому місцеві компанії та іноземні інвестори володіють певною часткою цього підприємства або ж дочірня компанія, заснована іноземним інвестором. В кожному випадку необхідний договір, що регулюватиме права та обов'язки учасників, а також способи вирішення конфліктних ситуацій в разі їх виникнення. Укладаючи договір необхідно зазначити: права та обов'язки сторін, зокрема щодо розподілу прибутку, власності та управління компанією, забезпечення прав та інтересів кожної зі сторін тощо; механізми розв'язання конфліктів між учасниками, вирішення спорів за допомогою позову, арбітражного розгляду або медіації.

Правовий статус спільного підприємництва залежить від форми його організації та буде регулюватися законодавством країн, в яких він діє. Наприклад, статус окремої юридичної особи дозволяє мати власні права та обов'язки, здійснювати угоди та брати участь в судових процесах. Внаслідок статусу партнерства або об'єднання осіб без статусу юридичної особи, підприємство буде мати обмежені права на управління, залежно від законодавства країни, де воно діє. В деяких країнах існує спеціальне законодавство стосовно спільного підприємництва, тому правовий статус визначатиметься цими нормами. До того ж, можуть існувати різні вимоги стосовно звітності та оподаткування, тому важливо заздалегідь ознайомлюватися з такими питаннями та враховувати їх при плануванні діяльності СП. [30, ст. 370].

Нормативне регулювання спільного підприємництва, як в Україні, так і в світі, включає в себе різні законодавчі акти та правові норми. У світовій практиці існує велика кількість міжнародних договорів, актів та угод, які регулюють співпрацю між країнами у сфері бізнесу, проте часто країни мають свої закони та норми, що регулюють спільну підприємницьку діяльність.

В Україні спільна підприємницька діяльність регулюється наступними законодавчими актами Рис. 1.3.:

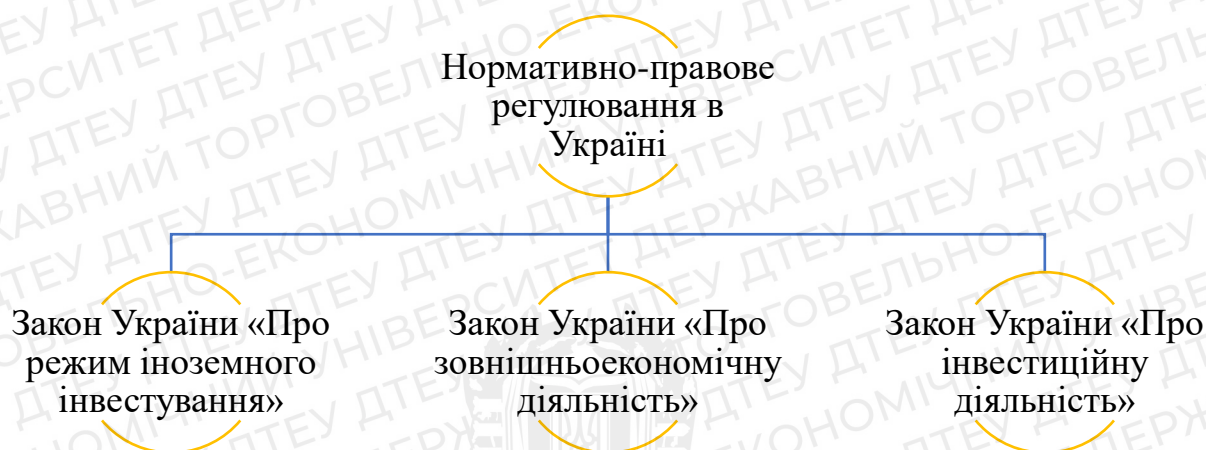


Рис. 1.3. Нормативно-правове регулювання спільного підприємництва в Україні

Джерело: складено автором на основі даних [7, 8, 9]

1. Закон України «Про режим іноземного інвестування», який встановлює порядок здійснення інвестицій та особливості режиму іноземного інвестування в Україні [9];
2. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність», який регулює зовнішньоекономічну діяльність підприємств та яким визначено поняття і статус спільного підприємства [7];
3. Закон України «Про інвестиційну діяльність» визначає правові засади залучення інвестицій в економіку України, включаючи спільне інвестування, що здійснюється юридичними особами та громадянами України, юридичними особами та громадянами іноземних держав [8].

Окрім цього, існують інші нормативні акти, які також регулюють питання створення та діяльності підприємств з іноземним капіталом, зокрема податковий та митний кодекси, законодавство щодо забезпечення права інтелектуальної власності тощо.

В результаті детального вивчення законодавства та правил країн-партнерів простіше буде підготувати та реалізувати бізнес-проекти, які забезпечать успішну співпрацю та дозволять мінімізувати ризики для кожної зі сторін.



## 1.2. Характеристика світового досвіду спільного підприємництва

Завдяки глобалізації економіки та лібералізації торгівлі світ стає все більш інтегрованим, що призводить до збільшення кількості міжнародних операцій та співробітництва компаній з різних країн. Спільне підприємництво має значний вплив на світову економіку і з точки зору міжнародного аспекту демонструє, що такий вид бізнесу є ефективним інструментом досягнення різних економічних та стратегічних цілей. За останні роки спостерігається зростання кількості спільних підприємств не тільки в розвинутих країнах, а й в країнах, що розвиваються.

В розвинених країнах спільне підприємництво частіше всього зумовлюється такими причинами, як жорстка конкуренція на світових ринках та об'єднання ресурсів для спільних науково-дослідницьких та науково-виробничих проєктів [1, ст. 79].

Спільне підприємництво має широке застосування і може функціонувати в різних галузях, таких як виробництво, енергетика, фінанси, транспорт, телекомунікації та інші. Воно може допомогти компаніям покращити свою конкурентоспроможність на ринку та підвищити ефективність діяльності шляхом зниження витрат та покращення якості продукції.

Протягом останніх років простежуються ключові тенденції, які впливають на розвиток спільного підприємництва у світі: зростає популярність СП в країнах з низьким рівнем економічного розвитку з метою отримання максимальної вигоди від іноземного партнера; зростання інтересу до технологічних СП задля впровадження нових технологій; розвиток «зелених» СП із застосуванням екологічно чистих технологій та природної енергетики; розширення зони впливу для отримання нових можливостей у суміжних галузях [31].

Для більшості країн спільне підприємництво є одним із засобів залучення іноземного капіталу, а спільне підприємство є найбільш поширеною формою такої діяльності. Залучення іноземного капіталу потребує інвестиційно привабливої ситуації в країні і цьому безпосередньо сприяють самі держави, оскільки вони працюють над зменшенням бар'єрів для інвестицій, що в результаті приваблює іноземних інвесторів.

У світовій практиці існують різні заходи, які можуть використовуватися для залучення іноземного капіталу. Серед них певні методи є більш сприятливими: податкові, фінансові, нефінансові стимули та забезпечення необхідними факторами виробництва та іншими послугами. Податкові стимули включають зменшення податкових ставок, відстрочку сплати податків за інвестований капітал, «податкові канікули», а також звільнення від митних процедур на імпорتنе обладнання. Фінансові стимули, у свою чергу, можуть включати різні види субсидій, позик, кредитів і гарантій їх надання. Нефінансові стимули спрямовані на створення загальних умов ефективного функціонування іноземного капіталу, а забезпечення необхідними факторами виробництва, інформацією та службами управління можуть допомогти стимулювати іноземні капіталовкладення [15].

Найбільше зосередження спільних підприємств з іноземними інвестиціями спостерігається в країнах з розвинутою економікою, високими технологіями та стабільною політичною ситуацією. Насамперед це країни Європейського Союзу, США та Китай (Рис.1.3.):



Рис. 1.3. Обсяг прямих іноземних інвестицій в США, ЄС та Китаї

Джерело: складено автором на основі даних [38]

Прямі іноземні інвестиції в США та ЄС значно коливаються в різні роки. У 2018 році спостерігається значний спад інвестицій в обидві економіки, порівняно з попереднім роком. В 2020 році спостерігається падіння інвестування через пандемію, але вже в наступному інвестиції відновлюються і досягають нових



максимумів у 2021 році. Щодо Китаю, то тут також спостерігається зростання від 2017 по 2018. А в період пандемії, порівняно з іншими країнами, в Китаї збільшується обсяг інвестицій і тримає темп в 2021 році. Основними причинами коливань можуть бути зміни в економічній ситуації країн-одержувачів інвестицій, зміни в політичних чи правових умовах та пандемією COVID-19, яка суттєво вплинула на глобальну економіку.

Щоб зрозуміти, як працює спільне підприємство, пропонується розглянути приклад єгипетської компанії Vitrac. Мунір Фахрі Абдель Нур заснував свою компанію з виробництва джему, щоб використовувати надлишки фруктів в країні. Уклавши угоду з французькою компанією Vitrac, було створено СП VitracEgyurt, де Абдель Нур постачав фрукти, а Vitrac надавав свої технології та ноу-хау для виробництва джемів. Окрім експорту в різні країни, Vitrac вийшла на японський ринок, де великим попитом користувався джем з чорниці. Щоб задовольнити попит, Vitrac імпортувала чорницю з Канади, виробляла джем в Єгипті та експортувала його до Японії. Завдяки ноу-хау Vitrac та співпраці з французькою компанією, Абдель Нур зміг розширити свій бізнес та вийти на нові ринки. Після трьох років успішного функціонування французький партнер продав свої акції Абдель Нуру, а компанія Vitrac стала 100-відсотковою єгипетською компанією. На єгипетському ринку компанія Vitrac була лідером, її продажі досягли 22 мільйонів доларів, після чого її придбала більша швейцарська компанія Него [34, ст. 221].

Ще одним вдалим прикладом є створення спільного підприємства New United Motor Manufacturing Inc. (NUMMI) між японським автовиробником Toyota та американським General Motors (GM). Підприємство було створено в 1984 році і функціонувало 25 років. У результаті співпраці NUMMI обидві компанії отримали значні переваги. Для Toyota NUMMI став важливим кроком для розширення її присутності на ринку США та збільшення її виробничих масштабів. Компанія отримала доступ до нових ринків та покупців, а також дізналася про специфіку виробництва автомобілів в США, особливостей місцевих законів та регулювань. Toyota налагодила зв'язки з постачальниками та дистриб'юторами на

американському ринку, що відобразилося на позиції компанії в сьогоднішні. За даними 2020 року, компанія Toyota є другим за обсягом продажів автовиробником в США з часткою ринку 14,4%. Першим за обсягом продажів залишається General Motors з часткою 16,2%. В свою чергу для General Motors NUMMI було можливістю зменшення витрат на виробництво та покращення якості автомобілів. Компанія вивчала та перенесла методи виробництва Toyota у свої заводи США, одним з яких був закритий завод в Фрімонті через зниження продажів. Тому General Motors взяла від Toyota технології та знання в області виробництва автомобілів, а також покращила свої виробничі процеси. NUMMI також вплинуло на розвиток автомобільної промисловості в штаті Каліфорнія та забезпечило роботу близько 6000 осіб [30, ст. 301].

Спільні підприємства в міжнародному бізнесі стикаються з непередбачуваними викликами під час кризових ситуацій. Розглянемо COVID-19: пандемія значно вплинула на світову економіку, в тому числі і на спільне підприємництво. Через неї постраждали різні галузі в усьому світі, зіткнувшись з операційними та фінансовими проблемами. Унікальна структура спільних підприємств робить їх особливо вразливими до збоїв у зв'язку з COVID-19, внаслідок чого можуть виникати наступні проблеми: збитки і фінансова нестабільність, дефолт, добровільна ліквідація та банкрутство.

Особливо постраждали компанії в галузі авіації та туризму, вони зіткнулися з фінансовими труднощами через падіння попиту на авіаперельоти, що призвело до скорочення доходів та звільнення працівників. Автомобільна галузь також постраждала від пандемії – перебої в ланцюжку поставок призвели до затримок у виробництві, а під час посилення локдауну виробництво взагалі було зупинено на кілька тижнів, внаслідок чого значно впали продажі.

Проте більшість спільних підприємств продемонстрували стійкість у відповідь на пандемію і продовжують надалі успішно функціонувати. Наприклад, СП в галузі інформаційних технологій та електроніки продовжували працювати під час пандемії, зосереджуючись на збільшенні попиту на технологічні продукти, оскільки все більше компаній переходили на дистанційну роботу та



забезпечували продуктивність в умовах дистанційної роботи та навчання. Пандемія та жорсткі обмеження суттєво вплинули на поведінку споживачів, внаслідок чого збільшився попит на приготування кави вдома. Тому різні СП, які відповідають за виробництво та розповсюдження кавових продуктів у всьому світі, адаптували свою стратегію до змін у споживчому ринку та збільшили виробництво кавових продуктів для продажу у магазинах та онлайн-форматі. Завдяки цьому вони і надалі функціонували та забезпечували реалізацію продуктів у складний період. СП, зосереджені на електронній комерції, враховуючи збільшення попиту на онлайн-покупки через локдаун, продовжували розширювати та вдосконалювати свій онлайн-ринок, пропонуючи безконтактну доставку та інші заходи безпеки [33].

Загалом можна побачити, що спільне підприємництво мало певні перешкоди для успішного функціонування під час пандемії, однак досвід більшості СП показує, що можна адаптуватися до порушень ланцюгів поставок, проблем з ліквідністю та працевлаштуванням, змінити бізнес-стратегії, щоб забезпечити стабільність та успіх. Така непередбачувана обставина підкреслює важливість співпраці та партнерства для подолання кризових ситуацій, і багато спільних підприємств продемонстрували цінність об'єднання ресурсів і досвіду у відповідь на пандемію.

На прикладі нашої країни пропонується розглянути як функціонують СП в не зовсім сприятливих обставинах. В умовах війни та політичної нестабільності в Україні, спільна підприємницька діяльність ускладнюється, особливо в окремих регіонах, які потрапляють під зону бойових дій. Однією з проблем є перешкоди в доставці товарів та матеріалів: внаслідок повномасштабного вторгнення було зруйновано багато доріг та залізниць, деякі з них досі перебувають під контролем збройних формувань. Війна призвела до зниження попиту на товари та послуги, що виробляються спільними підприємствами, зменшення виробничих потужностей, які суттєво впливають на діяльність компанії. Зважаючи на обставини, можливим вирішенням низки проблем в умовах конфлікту є перенесення частини виробництва до безпечних регіонів або переорієнтації на

інші види діяльності. Недоліком цього варіанту є висока вартість таких заходів, що в результаті призведе до зменшення прибутку компанії. Крім того, війна може вплинути на інтерес іноземного капіталу до інвестування в Україну. Незважаючи на це, компанії обертають кризові ситуації, як можливість збільшити свою частку на ринку або навіть знайти нові можливості для розвитку бізнесу [3].

В Україні й надалі продовжують функціонувати СП, одним з таких є спільне українсько-канадське спільне підприємство ТОВ «Росан», яке надає послуги з міжнародних поштових відправлень. Обравши поштові послуги за основу своєї діяльності, за короткий термін СП «Росан» стало лідером цього сегменту на українському ринку. Доставка в Україні понад 1 млн. відправлень з різних куточків світу стала стабільною річною нормою для підприємства, дохід в 2022 році становив 476,6 млн. грн. [21].

Більше того «Укроборонпром» створив спільне підприємство з німецьким виробником військової техніки та зброї Reinmetall. Воно буде займатися обслуговуванням та ремонтом танків, а у майбутньому – їхнім виробництвом. Співпраця включає технічне обслуговування та ремонт бронетехніки в Україні, паралельно готується виробництво танків. У Reinmetall буде 51% акцій у новій компанії, концерн також візьме на себе управління компанією [24].

У будь-якому випадку діяльність СП в умовах війни потребує додаткових заходів безпеки, а також уважного аналізу ризиків та можливих наслідків для бізнесу. Наразі, спільні підприємства адаптуються до створених перешкод, тому наявність іноземного капіталу допомагає забезпечити додаткові ресурси для вирішення труднощів, пов'язаних зі зниженням попиту на вироблену продукцію. Компанії намагаються використовувати нові можливості на ринку та пристосовуватися до непередбачуваних умов. Україна та її інститути сприяють розвитку спільного підприємництва в умовах непередбачуваних ситуацій шляхом удосконалення законодавства, спрощення процедур реєстрації та зниження адміністративних бар'єрів.



## Висновки до розділу 1

Спільне підприємництво між партнерами з різних країн є ефективною формою світових економічних зв'язків, часто супроводжується створення підприємств на території країни з участю національного та іноземного капіталу. Суть спільного підприємництва полягає в об'єднанні капіталів, що належать як приватним особам, так і підприємствам різного підпорядкування. Також це важливий інструмент для розвитку міжнародного бізнесу, який відіграє велику роль у стимулюванні економічного зростання та розвитку країн партнерів.

Спільній підприємницькій діяльності притаманні особливі риси, серед яких наступні: транснаціональність, гнучкість та адаптивність, термін створення, ризик та відповідальність. Можна виділити наступні переваги цієї форми міжнародного бізнесу: підприємства використовують її для реалізації своїх цілей з метою отримання максимального прибутку, зниження ризиків та витрат для виходу на нові ринки, розширення діяльності та отримання доступу до новітніх технологій.

Успішна реалізація залежить від ряду факторів, таких як інтеграція партнерів, забезпечення правового захисту та безпеки інвестицій. Тому важливо досліджувати економічні, культурні та правові особливості, а також узгодити питання планування та управління проектом.

Використання такої форми спільного підприємництва, як спільні підприємства, дозволяє скоротити витрати на виробництво та збут, збільшити швидкість обороту капіталу, що в свою чергу призводить до збільшення прибутку та можливості нагромадження капіталу. Світовий досвід показує, що ця форма є досить успішною на практиці. Наведені приклади СП показують, що вони мають значний вплив на економіку країн та можуть бути успішними в залежності від технологій, ресурсів та економічного клімату. В цілому компанії отримують вигоди від спільного підприємства, що дозволяє їм ефективно використовувати ресурси та ринки, а також забезпечити якість та інновації виробництва, підвищити свою конкурентоспроможність на світовому ринку. Жодна компанія не застрахована від масштабних кризових явищ, на появу яких не може вплинути,

проте розглянуті ситуації вказують на гнучкість та адаптивність підприємств до різних викликів.

Отже, можна зробити висновок, що спільне підприємництво як форма міжнародного бізнесу не втрачає свою актуальність в сучасних умовах і є ефективним інструментом в міжнародному бізнесі, який дозволяє підприємствам з різних країн об'єднати зусилля і ресурси для досягнення спільних цілей, в результаті чого кожна сторона отримає певні переваги.





## РОЗДІЛ 2.

### НАПРЯМИ РОЗВИТКУ СПІЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ЗА УЧАСТІ ТОРГОВО-ПРОМИСЛОВОЇ ПАЛАТИ

#### 2.1. Дослідження інвестиційної привабливості України

Іноземні інвестиції значно впливають на економічний розвиток країни та сприяють вирішенню соціально-економічних проблем. Вони забезпечують доступ до фінансових ресурсів для розвитку нових проєктів та виробництва, допомагають прискорити технологічний прогрес та інновації в різних галузях.. До того ж, іноземні інвестори дають «зелене світло» до нових ринків, що безпосередньо впливає на позиції країн в глобальній економіці.

В умовах війни в Україні все більше виникає потреба у залученні іноземних інвестицій для розвитку економіки, відновлення інфраструктури та забезпечення соціального захисту населення. Наразі створення спільних підприємств з іноземними партнерами є одним з ефективних інструментів залучення іноземного капіталу, передачі нових технологій та зміцнення економічних зв'язків з іншими країнами. Тому в контексті відновлення України залучення іноземних інвестицій залишається актуальним і важливим питанням.

Для дослідження інвестиційного клімату в Україні, доцільно проаналізувати обсяги надходження ПІІ в країну за останні роки (Рис. 2.1):

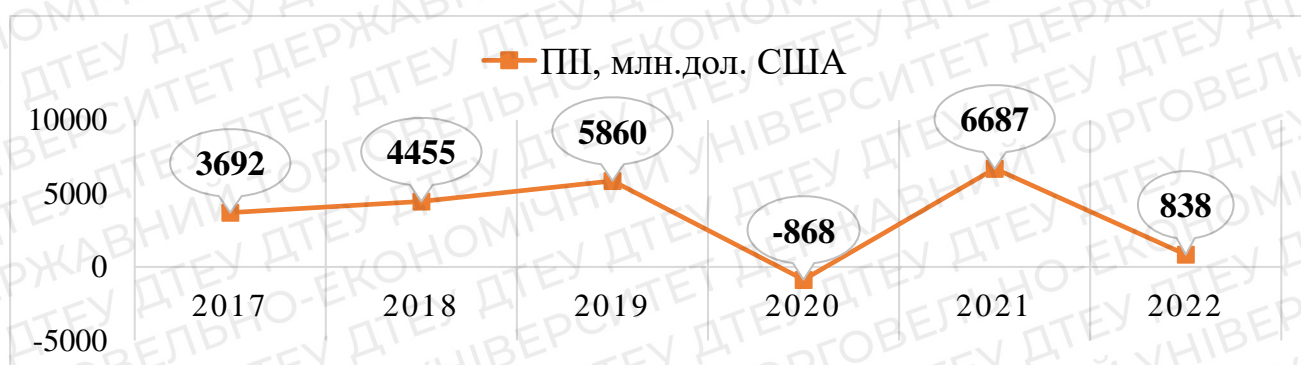


Рис. 2.1. Надходження прямих іноземних інвестицій в економіку України

Джерело: складено автором на основі даних [20]

Інвестиційна ситуація в країні не є стійкою, порівняно з більшістю країнами. Обсяги прямих іноземних інвестицій зазнають значних коливань. У 2017 році обсяг ПІІ склав 3692 млн.дол., а в 2018 простежується збільшення

іноземних інвестиції на 20,5% порівняно з попереднім роком. У 2019 році зафіксовано значне збільшення інвестування (на 31,5%), загальний обсяг 5860 млн.дол. В 2020 році спостерігається негативне значення надходження інвестицій, що пов'язано зі складними економічними умовами, спричиненими пандемією COVID-19. У 2021 році обсяг іноземних інвестицій знову зріс та склав 6687 млн.дол. В 2022 році простежується зменшення інвестування у зв'язку з повномасштабним вторгненням та появою ризиків ведення бізнесу в таких умовах.

Як бачимо, надходження ПІІ в Україну залежить від зовнішніх та внутрішніх факторів, тому важливо зміцнити інституції та правоохоронну систему, щоб обмежити корупцію та інші проблеми, що перешкоджають надходженню ПІІ [4].

Пропонується розглянути які країни та скільки інвестували в Україну станом на 2021 рік (Рис. 2.2):

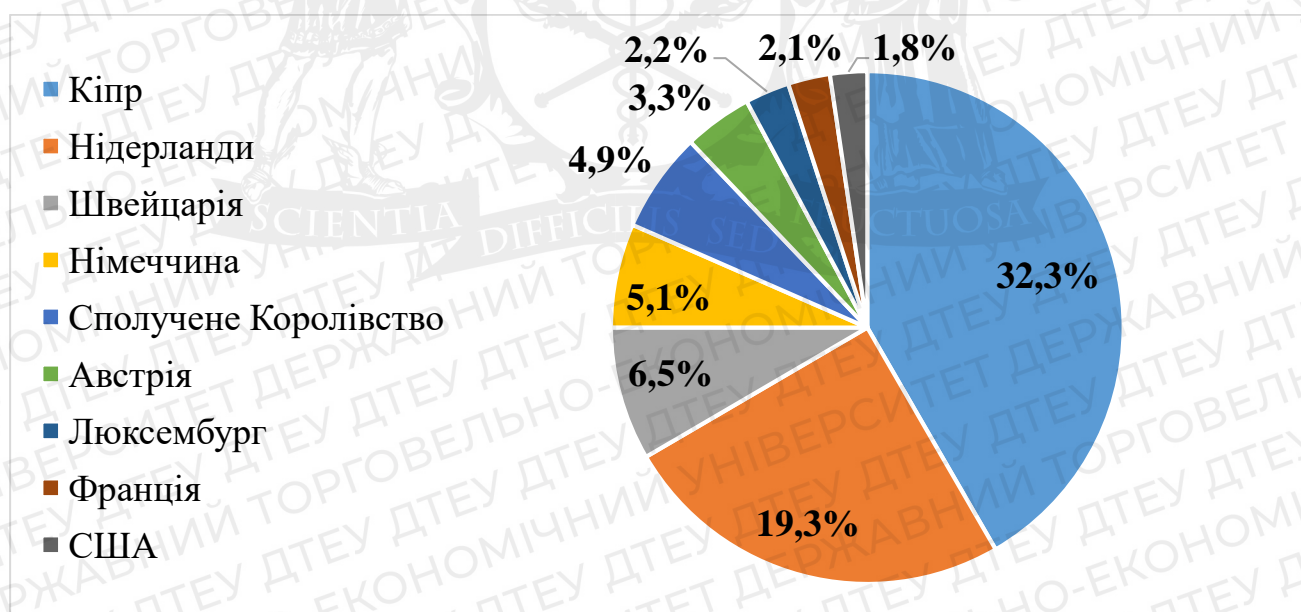


Рис. 2.2. ТОП-9 країн-інвесторів в Україну станом на 2021 рік

Джерело: складено автором на основі даних [16]

За даними Національного банку України, станом на 31 березня 2021 року, загальна сума прямих іноземних інвестицій в Україну становила 51,785 млрд. дол. Найбільша частина інвестицій припадає на Кіпр (16,722 млрд. дол.), Нідерланди (10,011 млрд. дол.) та Швейцарію (3,380 млрд. дол.). Ці країни разом з



Німеччиною (2,634 млрд. дол.), Сполученим Королівством (2,539 млрд. дол.), Австрією (1,733 млрд. дол.), Люксембургом (1,126 млрд. дол.), Францією (1,066 млрд. дол.) та США (938 млн.дол.) входять в ТОП-9 країн-інвесторів в Україну. Також необхідно зазначити, що понад 2/3 накопичених інвестицій в Україні припадає на країни Європейського Союзу.

Варто звернути увагу на перші три позиції в рейтингу: такі обсяги інвестицій можна пояснити операціями round tripping, тобто направлення українських коштів за кордон, які потім повертаються в країну у вигляді прямих іноземних інвестицій. Наприклад, на Кіпрі досі зберігаються податкові пільги; в Нідерландах також наявний широкий спектр податкових компенсацій; а Швейцарія приваблює банківською таємницею та конфіденційністю інформації. Використання такого процесу пояснюється наступними факторами: отримання податкових і фінансових переваг, валютний контроль та зменшення ризиків від валютних коливань, більш якісні фінансові послуги та захист прав власності [16].

За останні кілька років Україна показала певний прогрес в рейтингу Doing Business та значно покращувала свої позиції (Рис. 2.3). Так, станом на 2020 рік країна посіла 64 місце зі 190 можливих, що на 7 позицій вище, ніж в попередньому році. Підняття в рейтингу свідчить про певне поліпшення бізнес-клімату в країні, зокрема через полегшення умов ведення підприємницької діяльності. Але досі наявні проблеми, що впливають на бізнес-середовище. До них можна віднести рівень корумпованості, недостатній захист прав власності, система оподаткування, проте це є скоріше стимулом для розвитку та впровадження нових ефективних реформ. На жаль, після 2020 року рейтинг не розраховується.

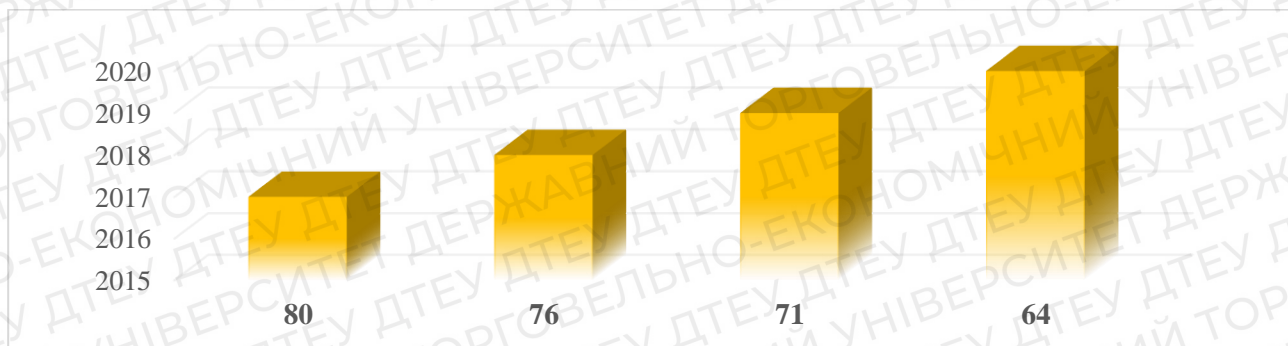


Рис. 2.3. Позиція України в рейтингу Doing Business, 2017-2020

Джерело: складено автором на основі даних [26].

Також варто звернути увагу на Індекс інвестиційної привабливості України за даними European Business Association (Рис. 2.4):

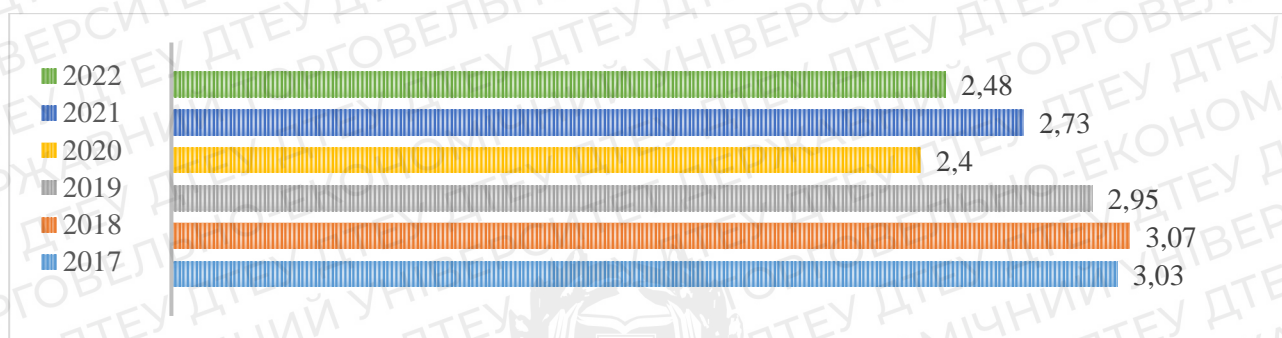


Рис. 2.4. Індекс інвестиційної привабливості України, 2017-2022

Джерело: складено автором на основі даних [10]

Як бачимо, індекс інвестиційної привабливості був найвищим в 2018 році (3,07 із 5 можливих), найнижчим у 2020 році – 2,4 та низьким у 2022 році – 2,48. Падіння пов'язано знову-таки з двома головними факторами – пандемією та повномасштабним вторгненням російської федерації. Проте практично всі компанії ЕВА мають намір продовжувати свою діяльність на нашому ринку через більш оптимістичні очікування на наступний рік, серед яких 63% планують і надалі інвестувати в Україну навіть під час війни [10].

Проаналізуємо галузевий аспект залучення ПІІ (Рис. 2.5):

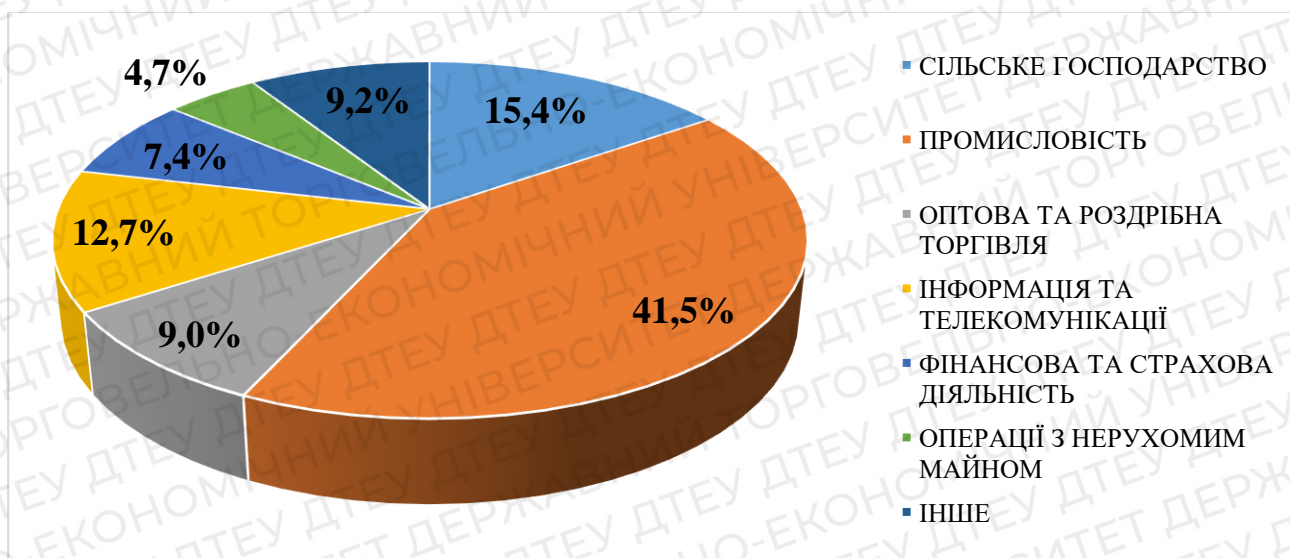


Рис. 2.5. Надходження ПІІ за видами економічної діяльності, 2021 рік

Джерело: складено автором на основі даних [5]



Галузевий аналіз показує, що 41,5% ПІІ пов'язані з промисловістю - 3039,5 млн.дол. Також лідерами є сільське господарство - 1127,8 млн.дол. (15,4%), інформація та телекомунікації - 931,6 млн.дол. (12,7%), оптова та роздрібна торгівля - 656,7 млн.дол. (9%), фінансова та страхова діяльність - 544,6 млн.дол. (7,4%) та операції з нерухомим майном - 347,3 млн.дол. (4,7%). На сьогодні варто виокремити ІТ-сектор, який активно розвивається та стає все більш привабливим для іноземних інвесторів.

Проаналізуємо бізнес-середовище України (Додаток А, табл. 2.1.):

Таблиця 2.1

### Агрегований показник стану бізнес-середовища України, 2020 рік

| Складова бізнес-середовища    | Результат |
|-------------------------------|-----------|
| Р Політико-правове середовище | 64,64     |
| Е Економічне середовище       | 62,88     |
| S Соціальне середовище        | 49,78     |
| T Технологічне середовище     | 29,06     |
| Агрегований показник          | 51,59     |

Джерело: складено автором на основі даних [12, 26, 27, 28, 31]

Згідно з агрегованим показником стану бізнес-середовища України (за даними 2020 року), що складає 51,59 можна зробити висновок, що бізнес-середовище потребує вдосконалення, і підприємці мають бути готовими адаптуватися до можливих ризиків. Політико-правове середовище має високий показник (64,64) серед всіх складових, що свідчить про те, наскільки ефективно влада докладает зусиль для забезпечення стабільності, законності та правового захисту в країні. Економічне середовище з оцінкою в 62,88 на фоні технологічного середовища виглядає більш оптимістично, висока оцінка свободи торгівлі та реєстрації підприємств можуть стимулювати розвиток та приваблювати інвестиції. Соціальне середовище на середньому рівні (49,78), що свідчить про необхідність підвищення якості життя населення та сприяння розвитку людського капіталу. Зокрема, технологічне середовище (29,06) свідчить про проблеми в галузі інновацій та технологічного розвитку порівняно з іншими країнами, тому важливо працювати над впровадженням більш новітніх технологій.

На перший погляд, може здатися, що бізнес-середовище в 2020 році може відлякувати інвесторів, а якщо розглядати 2022 рік, то ситуація ще більш ускладнюється, тому що рік був «насиченим» з точки зору непередбачуваних обставин. За оцінками уряду, національна економіка впала приблизно на третину, оскільки було зруйновано інфраструктуру, закрито морські порти та зменшилось виробництво та експорт. Міграція більше 8 мільйон українців скоротила ринок праці. Проте, вітчизняна економіка та бізнес змогли мінімізувати втрати та досить швидко пристосувались до функціонування в умовах війни [3].

Можна виокремити чинники стійкості української економіки, серед яких: міжнародна фінансова підтримка (протягом 2022 року держава отримала більше 30 млрд. дол. у вигляді грантів та пільгових кредитів, що дозволило профінансувати дефіцит державного бюджету); режим безмитної торгівлі з ЄС, Канадою та Великобританією (припинення імпорتنих мит, квот та заходів торговельного захисту щодо українського експорту, що дало можливість виробникам представити свою продукцію на ринках та більше впевнено себе почувати в важкі часи); збереження стійкості банківської системи (встановлені валютні контролю); зернова угода (за якою з серпня 2022 року було розблоковано одеські порти, звідки можна було експортувати аграрну продукцію та забезпечувати країну валютною виручкою); позитивні дії влади, які дали можливість більшій кількості бізнесів вижити [3].

Станом на 2023 рік влада робить все можливе для покращення економічного середовища та забезпечення стабільності та легкості ведення бізнесу, що робить Україну більш привабливою для іноземних інвесторів.

Враховуючи, що в Україні розвиток спільного підприємництва є одним з пріоритетних напрямів економічної політики держави, за останні роки Уряд розробив ряд заходів, що сприяє інвестиційній діяльності та підтримки підприємництва, зокрема створення сприятливих умов для розвитку спільної підприємницької діяльності. Наприклад, було створено інвестиційну ініціативу Advantage Ukraine. Це платформа, яка сприятиме залученню іноземних інвестицій, там потенційні інвестори можуть ознайомитися з «інвестиційним



мену», до якого входять 10 галузей економіки та знайти більш підходящий проєкт для інвестування. Реєстрація на платформі відбувається в декілька кліків, після чого інвестор отримує інформацію про можливості інвестування та вигоди, які матиме від реалізації проєкту [25].

Також були прийняті законодавчі акти про спрощення процедури реєстрації бізнесу, зменшення податкового навантаження, забезпечення правового захисту інвесторів, запущено низку грантових програм, які дозволили багатьом підприємцям повернутися до своїх справ. Понад 700 підприємств вдалося перемістити із гарячих точок, і більше 500 з них вже успішно функціонують.

До того ж, Україна активно співпрацює з міжнародними фінансовими організаціями, такими як Міжнародний валютний фонд, Світовий банк, Європейський банк реконструкції та розвитку, які надають фінансову підтримку та сприяють реалізації реформ для підвищення інвестиційної привабливості країни. В рамках співпраці України з агентством Світового банку MIGA та американською агенцією DFC заплановано страхування інвестицій від воєнних ризиків.

Опираючись на попередні дані, пропонується розглянути варіант залучення іноземного капіталу через створення підприємства з іноземними інвестиціями на території України. Місцевим партнером виступатиме ІТ-компанія SoftServe. Тому доцільно проаналізувати її діяльність та фінансові показники за останні 3 роки (табл. 2.2).

Таблиця 2.2.

**Фінансові показники компанії SoftServe, млн. грн.**

| <b>Рік</b>      | <b>2020</b> | <b>2021</b> | <b>2022</b> |
|-----------------|-------------|-------------|-------------|
| Дохід           | 406,9       | 500,9       | 552,6       |
| Чистий прибуток | 113,1       | 78,9        | 79,5        |
| Активи          | 178,8       | 216,8       | 327,9       |
| Зобов'язання    | 48,4        | 58,8        | 90,4        |

Джерело: [35]

За даними за останні три роки, компанія має стабільний темп зростання доходів та активів. У 2022 році дохід становив 552,6 млн. грн, що є непоганим

результатом порівняно з доходом 406,9 млн.грн. у 2020 році, тобто дохід збільшився на 35,8%. Чистий прибуток в 2022 році теж має тенденцію до зростання, проте в 2021 році він значно скоротився порівняно з попереднім роком. За три роки активи компанії збільшилися більше ніж на 80%, що свідчить про успішне управління її фінансовими ресурсами та інвестиції в розвиток бізнесу. Збільшилися і зобов'язання внаслідок залучення додаткових ресурсів фінансування для зростання компанії.

Можна також провести SWOT-аналіз компанії (Рис. 2.6.):



Рис. 2.6. SWOT-аналіз SoftServe

Джерело: складено автором на основі даних [18]

У результаті SWOT-аналізу компанії можна зробити наступні висновки: компанія має сильні сторони, такі як досвід роботи зі світовими лідерами в ІТ-галузі, відмінну репутацію та зростаючий попит на послуги в країні; однак, є деякі слабкі сторони, такі як залежність від зміни умов ринку та конкурентний тиск в секторі; компанія має можливості для розвитку, зокрема, розширення свого бізнесу та залучення іноземних інвестицій; можливість зміни умов законодавства та економічної ситуації в країні можуть створювати певні перешкоди. Загалом,



компанія має все можливе для подальшого успіху, але має бути готова до викликів та змін на ринку.

В цілому, залучення іноземного капіталу через СП з SoftServe може бути перспективним варіантом, враховуючи стабільний розвиток та її провідне положення на ринку ІТ-послуг в Україні. Залучення капіталу забезпечить додаткові ресурси для розширення діяльності та розвитку нових продуктів та послуг. Інвестор в свою чергу отримає доступ до знань та досвіту SoftServe, висококваліфікованих фахівців, можливість розвитку нових проєктів і розширення обсягів бізнесу.

Інвестора може зацікавити альтернативна спрощена система оподаткування для спільних підприємств, прибуток яких не більше 10 мільярдів гривень на рік: наприклад, під час дії воєнного стану такі підприємства можуть за власним розсудом, сплачувати 2% податку з обороту замість 18% податку на прибуток підприємства [22]. Також можна отримати статус резидента Дія City, який надається ІТ-компаніям, зареєстрованим за українським законодавством. Цей статус надає більш гнучке правове та податкове поле для діяльності в сфері ІТ-індустрії [19].

Далі пропонується визначити чинники, які впливають на кінцеве рішення в питанні спрямування інвестицій в Україну (Рис. 2.7.).

### Стимулятори



- Стратегічне географічне положення та вільні ринкові ніші
- Природні ресурси
- Кваліфікована і відносно дешева робоча сила
- Підтримка Уряду
- Статус кандидата в ЄС

### Дестимулятори



- Геополітичний ризик
- Нестабільність економіки
- Корупція та недостатній рівень розвитку правової системи

Рис. 2.8. Стимулятори та дестимулятори вкладення інвестицій в Україну

*Стимулятори:* Україна знаходиться на перехресті транспортних маршрутів між Європою і Азією, що робить її привабливішою для інвесторів, які шукають нові ринки збуту або постачальників. Також є багато секторів, що потребують додаткового фінансування та розвитку, де інвестори можуть створити свою нішу. Природні ресурси теж відіграють значну роль, в країні наявні запаси залізної руди, деревини, газу, які, наприклад, можуть привернути увагу інвесторів, що зацікавлені в енергетиці та сировині. За даними Держстату, на початку 2022 року середня заробітна плата в Україні становила приблизно 450 євро, що значно нижче порівняно з середніми зарплатами в країнах ЄС. Тому це ще один стимул вкладання коштів, особливо у виробничих сферах, де робоча сила є більш затратним елементом. Уряд України здійснює значні зусилля в напрямку реформування економіки та покращення бізнес-клімату. Сюди можна віднести податкові пільги та інші форми фінансової підтримки: зменшення податкового тягаря, надання грантів та кредитів за пільговими умовами. Статус кандидата в ЄС, завдяки чому країна працює над реформами, які сприятимуть розвитку бізнесу та економіки, збільшення експортних можливостей та підвищенню конкурентоспроможності.

*Дестимулятори:* високий геополітичний ризик, як наслідок політична нестабільність, яка значно посилилась з початком повномасштабного вторгнення росії. Нестабільність економіки, що підтверджується такими показниками, як інфляція, зменшення ВВП та збільшення безробіття. За версією Transparency International, Україна входить до списку країн з високим ризиком корупції, а недостатня дієвість правової системи створює несприятливі умови для інвесторів у вигляді ускладнень щодо захисту їхніх прав та власності.

## 2.2. Активізація спільної підприємницької діяльності за участі Торгово-промислової палати України

Навіть враховуючи події, які відбуваються на території України, бізнес не зупиняється і продовжує надалі активно процвітати. Українські компанії стежать за світовими трендами та шукають іноземних партнерів для реалізації спільних



проектів. Проте з пошуком інвесторів виникають певні проблеми, оскільки деякі віддали б перевагу інвестувати в країни зі спокійними та стабільними умовами. В цьому питанні також допомагає Торгово-промислова палата Україна. Вона продовжує функціонувати та здійснювати ряд програм і проектів, спрямованих на розвиток підприємництва в Україні, оскільки метою палати є розвинений і конкурентоспроможний на світових ринках український бізнес.

Торгово-промислова палата надає своїм членам широкий спектр професійних послуг для підтримки торговельно-економічних операцій на внутрішньому та зовнішньому ринках, сприяє розвитку експорту українських товарів та послуг. Ці послуги включають консультації з питань зовнішньої торгівлі та оцінки ринків, проведення незалежної експертизи товарів, оцінку майна, надання послуг з штрихового кодування товарів, патентно-ліцензійних послуг. Палата також забезпечує українським та іноземним підприємцям ділову та юридичну інформацію, організовує семінари, конференції, виставки в Україні та за кордоном, забезпечує ділові переговори з економічних питань [23].

Важливо зазначити, що ТПП України проводила ряд заходів спрямованих на залучення інвестицій в економіку нашої країни та її відбудови. Наприклад, 10 травня 2022 року об'єднання підприємців CEO Club Ukraine, Бізнес-спільнота Board, Спілка Українських Підприємців і ТППУ уклали Меморандум про ключові принципи післявоєнної економічної політики. В липні 2022 року в Стамбулі було проведено Глобальний економічний форум про роль бізнесу у розбудові України, де інвестагенції, урядовці, лідери бізнесу із 20 країн, експерти, Торгово-промислові палати з різних континентів обговорювали, як інвестувати та працювати з Україною. 21 жовтня 2022 року відбулась зустріч Посла Японії в Україні Кунанорі Мацута із Геннадієм Чижиковим, президентом ТПП України, де йшлося про напрямки активізації економічної співпраці між Україною та Японією. Японія розглядає Україну як основну країну для релокації підприємств з росії та великого постачальника органічної продукції, також готова до участі у проєктах повоєнної відбудови та узгодила організацію спільних онлайн-заходів для бізнесу та організацію ділової місії до Японії. 15 грудня 2022 року в столиці

Австрії відбувся Українсько-австрійський економічний форум для сприяння відбудови України, співорганізаторами якого виступили Федеральна Палата Економіки Австрії, ТПП України, Advantage Austria, Посольство України в Австрії та Посольство Австрії в Україні. 27 березня 2023 року лідери українського бізнесу, урядовці та дипломати зібралися для обговорення теми «Відродження України: роль бізнес-асоціацій» на П'ятому національному форумі розвитку МСБ, який спільно організували Програма розвитку ООН (ПРООН) та ТПП України. 25 квітня 2023 року було проведено Конференцію з відновлення України, яка зібрала бізнес та урядовців у Римі для обговорення інвестицій у відбудову, серед яких учасниками були Президент України Володимир Зеленський, Прем'єр-міністр Деніс Шмигаль та Голова Ради міністрів Італії Джорджи Мелоні. [23]

В розрізі спільної підприємницької діяльності ТПП України регулярно організовує партнерські зустрічі та бізнес-форуми, де українські та іноземні бізнес-лідери можуть знайти нові можливості, продемонструвавши свої ідеї. Тобто, палата допомагає забезпечувати ділові контакти між українськими та іноземними партнерами, підтримує розвиток інвестиційного клімату в Україні, сприяє взаємодії між бізнесом та державними органами влади.

Нижче перераховано спектр послуг, що стосуються спільної підприємницької діяльності, які надає ТПП України:

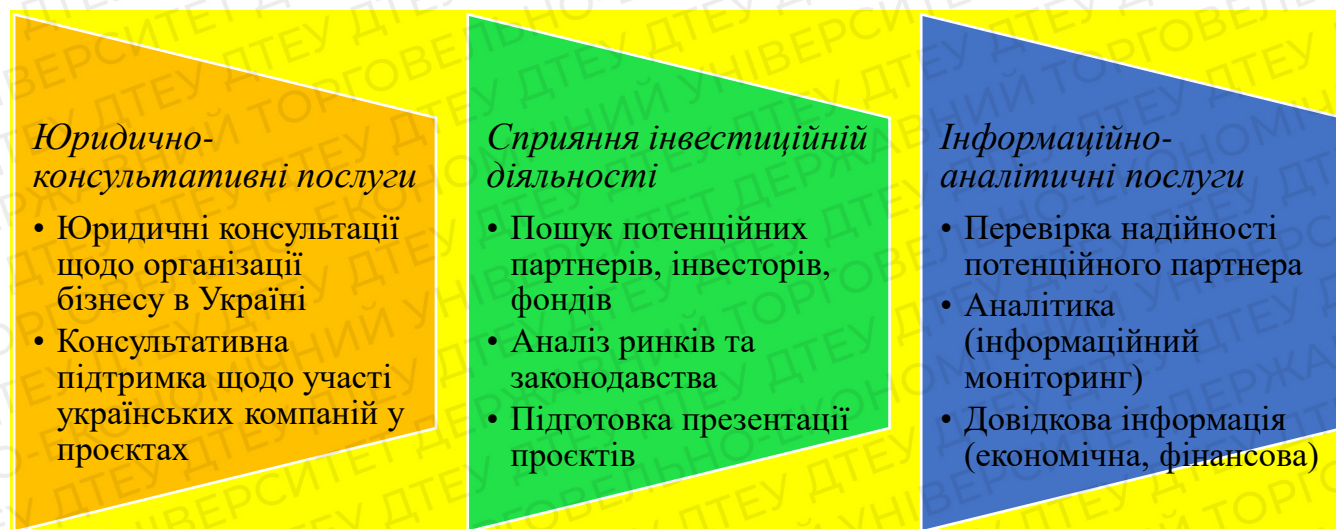


Рис. 2.7. Послуги ТПП України щодо спільної підприємницької діяльності



Джерело: складено автором на основі даних [23]

Окрім надання безпосередньої допомоги підприємствам, палата також займається лобіюванням інтересів своїх членів на різних рівнях влади, що дозволяє зменшити труднощі, з якими стикаються бізнесмени в Україні. [23]

Проте ТПП України може робити набагато більше для активізації спільної підприємницької діяльності в Україні (Рис. 2.8):

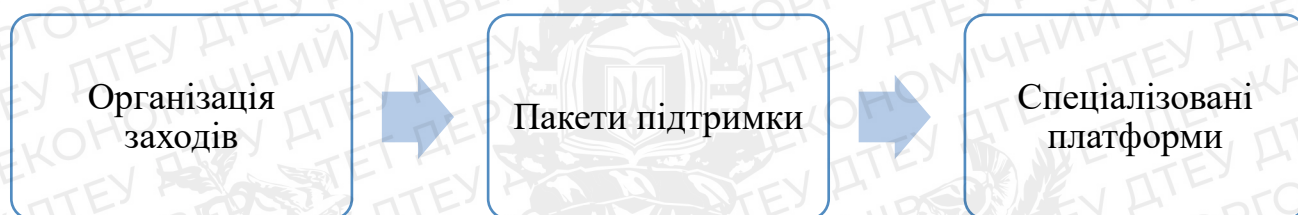


Рис. 2.8. Пропозиції щодо активізації спільного підприємництва за участі ТППУ

1. Організація заходів, таких як бізнес-місії до інших країн, форуми, виставки, семінари та конференції для залучення уваги до питань інвестування та створення сприятливих умов для партнерства. Як приклад, проведення виставки з метою залучення інвестицій з країн Близького Сходу (Об'єднані Арабські Емірати, Катар, Саудівська Аравія), оскільки вони мають значні фінансові ресурси та інтерес до розширення свого впливу в регіоні. Для них співпраця може бути цікавою в контексті енергетики, будівництва та аграрного сектору, а для наших представників це можливість презентувати потенціал українського ринку та конкретні проекти, які б зацікавили інвесторів. Ще одним прикладом буде співпраця із США, оскільки це одна з найбільших держав світу зі значним капіталом та інвестиційним потенціалом. Організація таких заходів, як форуми та конференції надасть американським та українським представникам можливість для обговорення важливих питань, обміну досвідом або навіть встановлення партнерських зв'язків.

2. Пакети підтримки. Палата може розробляти пакети підтримки для підприємств, які бажають займатися спільною підприємницькою діяльністю. Наприклад, до пакету можна включити вже існуючі послуги та додати нові:

*розробка бізнес-планів та підготовка презентацій*, включаючи аналіз ринку, маркетингові дослідження та фінансове планування; *навчальні програми та тренінги* з питань підприємництва для забезпечення запуску та розвитку спільних проєктів; палата може запровадити *фінансові програми підтримки*, які надають гранти або низькопроцентні кредити для реалізації стартапів, щоб зменшити фінансові бар'єри. В цілому, зміст пакетів підтримки може бути адаптований під потреби та особливості конкретних спільних проєктів та галузей підприємництва.

3. Спеціалізовані платформи. Наприклад, *віртуальна платформа спільного підприємництва*, де підприємці зможуть створювати профілі підприємств та шукати інвесторів для спільних проєктів, також тут можна буде обмінюватися ідеями та пропозиціями стосовно нових напрямків між українськими та іноземними партнерами; *ресурсний центр*, який може містити рейтингову систему, де підприємці зможуть отримати доступ до інформації про потенційних партнерів, ринки збуту, інвестиційні можливості та інші важливі дані; *навчальна платформа*, де будуть проводити онлайн-курси та тренінги для підприємців, які бажають розширити свої знання та навички стосовно СП; або *програма менторингу*, де досвідчені підприємці, експерти та лідери виступатимуть наставниками для молодих підприємців та надаватимуть консультації та підтримку (наставницькі сесії, спільну роботу над проєктами та цінні поради) – така програма може стати корисною для людей, які тільки починають свій шлях у створенні бізнесу та не мають достатнього досвіду у цій галузі.

## **Висновки до розділу 2**

Залучення іноземних інвестицій в економіку України є важливим кроком для відбудови та економічного розвитку і для цього є всі шанси, оскільки країна має значний потенціал для залучення ПІІ. Інвестиційний клімат та бізнес-середовище країни ризикові для майбутніх інвесторів, проте на сьогодні Уряд працює над покращенням економічної ситуації та створенням сприятливих умов для інвестицій. Нові законодавчі акти та реформи, спрямовані на забезпечення стабільності та прозорості бізнес-середовища, допомагають зменшити ризики для



іноземних інвесторів; завдяки співпраці України з MIGA та DFC інвестиції буде застраховано від воєнних ризиків. За опитуванням Європейської Бізнес Асоціації, 63% компаній планують інвестувати в Україну під час війни.

В рейтингу країн-інвесторів України перші позиції займають Кіпр, Нідерланди та Швейцарія, проте варто розуміти, що це не виключно кіпрський чи нідерландський капітал, це можуть бути операції round tripping, які пояснюються низкою переваг для резидентів.

Наявність таких перспективних галузей, як сільське господарство, IT-сектор, відновлювальна енергетика, фінансова та страхова діяльність допомагає залучати іноземних інвесторів. Наприклад, було запропоновано створення спільного підприємства на території України разом з компанією SoftServe. Аналізуючи її діяльність, фінансові показники та сильні сторони можна сказати, що SoftServe є перспективним варіантом, враховуючи стабільний розвиток та провідне положення на українському ринку IT-послуг. В цьому випадку інвестор буде зацікавлений в альтернативній спрощеній системі оподаткування для СП та статусі резидента Дія City, завдяки якому можна отримати більш гнучкі правові та податкові умови для діяльності в галузі інформаційних технологій.

Торгово-промислова палата України є важливою організацією, яка спрямована на підтримку підприємництва та створення сприятливих умов для розвитку бізнесу в країні. За допомогою ТПП України за останні два роки було проведено ряд заходів, спрямованих на залучення інвестицій в економіку нашої країни та для її подальшого відновлення. ТПП України безпосередньо впливає і на розвиток спільної підприємницької діяльності, оскільки організовує бізнес-місії до інших країн та бізнес-форуми, де українські підприємці можуть зустрітися з іноземними представниками бізнесу та презентувати їм нові ідеї.

## ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

В сучасних умовах спільне підприємництво не втрачає своєї актуальності і виступає ефективним інструментом в міжнародному бізнесі, який дозволяє підприємствам з різних країн об'єднувати зусилля та ресурси для досягнення спільної мети. Існують різні підходи до визначень форм спільного підприємництва, проте найбільш поширеною на практиці є спільне підприємство. Серед основних переваг такої форми можна виділити наступні: отримання максимального прибутку, зниження ризиків та витрат для виходу на нові ринки, доступ до вже наявних знань та ресурсів кожного з учасників та залучення іноземних інвестицій для розширення діяльності. Враховуючи специфіку, яка полягає у різноманітті культур, важливо досліджувати і юридичний аспект ведення спільної підприємницької діяльності: дотримуватися законів та стандартів країн, де планується ведення такої діяльності.

Для більшості країн спільне підприємництво є одним із варіантів залучення іноземних інвестицій в економіку, саме тому країни працюють над зменшенням бар'єрів для інвестицій, що в результаті приваблює іноземних інвесторів. Наразі найбільше зосередження СП спостерігається в країнах з розвинутою економікою, високими технологіями та стабільною політичною ситуацією. У світовій практиці існують різні стимули залучення іноземного капіталу: податкові (зменшення податкового навантаження, звільнення від митних процедур) фінансові (субсидії, позики, гранди, державні кредити), нефінансові стимули та забезпечення необхідними факторами виробництва.

Жоден бізнес не застрахований від кризових ситуацій, проте на прикладі розглянутих ситуації з COVID-19 та повномасштабним вторгненням простежується тенденція адаптації спільних підприємств до таких явищ.

Для залучення іноземного капіталу в Україну необхідно працювати над зменшенням впливу дестимуляторів та забезпеченням наявних стимуляторів, оскільки іноземні інвестиції знадобляться у відновлення економіки країни. Тому, важливо забезпечити стабільність політичної та економічної ситуації, або хоча б мінімізувати негативні наслідки, щоб інвестори могли бути впевненими щодо



захисту їхніх інвестицій. Цьому сприятиме відкритість та прозорість влади, а також захист прав власності. Далі важливо залучати іноземні інвестиції в галузі, які мають потенціал для розвитку, наразі це сільське господарство, ІТ-сектор, відновлювальна енергетика, фінансова та страхова діяльність – наявний інтерес потенційних інвесторів з таких країн, як США, Велика Британія Німеччина, Данія до проєктів в цих галузях.

Важливим є питання забезпечення ефективного використання іноземних інвестицій, чому сприятимуть реформи, спрямовані на поліпшення бізнес-клімату та зниження бар'єрів для іноземного інвестора. В цілому, залучення іноземного капіталу через СП на території України може стати непоганим інструментом для відновлення економіки країни, проте це необхідно робити з урахуванням різноманітних факторів та умов.

Торгово-промислова палата України відіграє важливу роль у сприянні розвитку спільного підприємництва. З її допомогою, підприємства можуть знайти партнерів та залучити іноземні інвестиції, отримати послуги з надання підтримки та консультацій. Для активізації спільної підприємницької діяльності в Україні, палаті запропоновано наступні варіанти для привернення уваги безпосередньо до СП: організація заходів, пакети підтримки, спеціалізовані платформи. Щодо загальних рекомендацій, то для того, щоб спільна підприємницька діяльність в Україні стала більш ефективною та привабливою для партнерів, необхідно покращувати умови для функціонування. Наприклад, сприяти розвитку інноваційних технологій, покращувати інфраструктуру, що створюватиме нові можливості для підприємництва. Важливо забезпечити стабільність урядової політики та встановити стабільні правила гри для бізнесу, що дозволить підприємствам працювати у привабливому середовищі та залучати іноземні інвестиції.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Амеліна І. В. Міжнародні економічні відносини [текст] : навч. посіб. / Амеліна І. В., Попова Т. Л., Владимиров С. В. - К. : "Центр учбової літератури", 2013- 256с.
2. Болквадзе, Н., Лібич, І. (2022). Стратегії виходу підприємств аграрного сектору на зовнішні ринки. Економіка та суспільство, [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-37-79>
3. Вирватись з мороку: як виживала та змінювалась економіка України за рік війни [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.unian.ua/economics/finance/virvatis-z-moroku-yak-vizhivala-ta-zminyuvalas-ekonomika-ukrajini-za-rik-viyni-12157020.html>
4. Відбудова України: торгівля та іноземні інвестиції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://voxukraine.org/vidbudova-ukrayiny-torgivlya-ta-pryami-inozemni-investytsiyi>
5. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.ukrstat.gov.ua/>
6. Закон України «Про господарські товариства» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1576-12#Text>
7. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12#Text>
8. Закон України «Про інвестиційну діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12#Text>
9. Закон України «Про режим іноземного інвестування» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/93/96-%D0%B2%D1%80#Text>
10. Індекс інвестиційної привабливості України відновився до «ковідного» значення [Електронний ресурс] // Європейська Бізнес Асоціація. – 2022. – Режим доступу: <https://eba.com.ua/indeks-investytsijnoyi-pryvablyvosti-ukrayiny-vidnovyvsya-do-kovidnogo-znachennya/>



11. Менеджмент міжнародної діяльності підприємств [Електронний ресурс] : навчальний посібник : рекомендації до вивчення дисципліни для студентів другого (магістерського) рівня спеціальності 073 «Менеджмент», освітньої програми «Менеджмент міжнародного бізнесу» / КПІ ім. Ігоря Сікорського ; уклад. А. Р. Дунська, К. О. Кузнєцова. – Електронні текстові дані (1 файл: 1,81 Мбайт). – Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2019. – 153 с. Режим доступу: <https://ela.kpi.ua/handle/123456789/31593>

12. Методичні рекомендації до написання випускної кваліфікаційної роботи: освітній ступень "бакалавр" / спеціальність 292 "Міжнародні економічні відносини" / спеціалізація "Міжнародний бізнес" / Г. В. Дугінець, Н. Г. Калюжна, В. Г. Лежешькова. – Київ: Державний торговельно-економічний університет, 2020. – 43 с.

13. Міжнародна економічна діяльність України [Текст] [Текст]: підручник / авт.: А.А. Мазаракі, Т.М. Мельник, О.В. Гончаренко та ін.; за ред. А.А. Мазаракі, Т.М. Мельник. – Київ : КНТЕУ, 2021. – 703 с.

14. Міжнародний маркетинг: навч. посібник / Т. В. Князева, Ю. П. Колбушкін, С. В. Петровська та ін. – К. : НАУ, 2019. – 164 с. СТ 68-73

15. Міжнародні економічні відносини: підручник / А.А. Мазаракі, Т.М. Мельник, Л.П. Кудирко та ін. за заг. ред. А.А. Мазаракі, Т.М. Мельник. – Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2017. – 612 с.

16. Національний банк України. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-external#5>.

17. Організація підприємницької діяльності: навчально-методичний посібник / О. А. Спориш, І. В. Юрко, К. М. Краус, Л. В. Іржавська. – Полтава : ПУЕТ, 2018. – 178 с.

18. Офіційний сайт SoftServe [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.softserveinc.com/uk-ua>

19. Портал Дія: Статус резидента Дія Сіті [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://guide.diia.gov.ua/view/nabuttia-statusu-rezydenta-diia-siti>

20. Прямі іноземні інвестиції // Міністерство фінансів. – 2023. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/fdi/2022/>
21. Спільне українсько-канадське підприємство «РОСАН» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://rosan.com.ua/about/>
22. Створення та функціонування спільного підприємства в Україні // INTERLEGAL. – 2023. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [https://interlegal.com.ua/ru/publikacii/stvorenniya\\_ta\\_funkc%D1%96onuvannya\\_sp%D1%96lnogo\\_p%D1%96pri%D1%94mstva\\_v\\_ukra%D1%97n%D1%96/](https://interlegal.com.ua/ru/publikacii/stvorenniya_ta_funkc%D1%96onuvannya_sp%D1%96lnogo_p%D1%96pri%D1%94mstva_v_ukra%D1%97n%D1%96/).
23. Торгово-промислова палата України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uccr.org.ua/>
24. Укроборонпром та німецький Rheinmetall створили спільне підприємство з виробництва та ремонту танків / Дмитро Михайлов. – 2023. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://suspilne.media/474655-ukroboronprom-ta-nimeckij-rheinmetall-stvorili-spilne-pidpriemstvo-budut-viroblati-j-remontuvati-tanki/>
25. Advantage Ukraine: The investment initiative of the Government of Ukraine [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://advantageukraine.com/ua/>
26. Doing Business [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://archive.doingbusiness.org/ru/rankings>
27. Global Innovation Index // World Intellectual Property Organization (WIPO). – 2020. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo\\_pub\\_gii\\_2020.pdf](https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2020.pdf)
28. Human Development Index // United Nations Development Programme. – 2020. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://hdr.undp.org/data-center/human-development-index#/indicies/HDI>
29. Index of economic freedom // HERITAGE FOUNDATION [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.heritage.org/index/country/ukraine>
30. International Business: The New Realities, Global Edition 5th Edition by S. Tamer Cavusgil, Gary Knight, John Riesenberger / Pearson, 2019 – 576.



31. Joint Ventures and Partnerships: The Year in Review – and Ahead [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://jvalchemist.ankura.com/trends/joint-ventures-and-partnerships-the-year-in-review-and-ahead/>
32. KOF Globalisation Index // KOF Swiss Economic Institute [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://kof.ethz.ch/en/forecasts-and-indicators/indicators/kof-globalisation-index.html>
33. Lütkehaus C. Covid-19 presents unique challenges for joint ventures / Christian Lütkehaus. // Pinsent Masons. – 2020. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.pinsentmasons.com/out-law/analysis/covid-19-challenges-joint-ventures>
34. Manuel L. Global Marketing In a Digital World / Lina Manuel., 2022. – 510 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://openlibrary-repo.ecampusontario.ca/jspui/handle/123456789/1708>
35. Opendatabot [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://opendatabot.ua/c/30522902?from=search>
36. Partnerships and joint ventures: how can they benefit your business? Forbes [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.forbes.com/sites/forbescoachescouncil/2022/09/29/partnerships-and-joint-ventures-how-can-they-benefit-your-business/?sh=24ff2f066828>
37. The advantages of joint ventures. The Balance [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.thebalancemoney.com/joint-venture-benefits-for-small-business-2948296>
38. The World Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://data.worldbank.org/>

## Додаток А

| Складова БС                   | Індикатор                                                                                                                                                                                                    | Україна |
|-------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|
| Р Політико-правове середовище | 1. політична глобалізація, де факто (кількість посольств, участь у міжнародних неурядових організацій, в миротворчих місіях ООН)                                                                             | 83,48   |
|                               | 2. політична глобалізація, де юре (членство в міжнародних організаціях та міжнародних договорах)                                                                                                             | 92,85   |
|                               | 3. захист прав власності                                                                                                                                                                                     | 47,5    |
|                               | 4. судова ефективність                                                                                                                                                                                       | 42,2    |
|                               | 5. сумлінність влади                                                                                                                                                                                         | 37,9    |
|                               | 6. фіскальна свобода                                                                                                                                                                                         | 83,9    |
|                               | 7. податкове навантаження                                                                                                                                                                                    | 81,1    |
|                               | 8. політична стабільність                                                                                                                                                                                    | 51,8    |
|                               | 9. нормативно-правове середовище                                                                                                                                                                             | 61      |
| Е Економічне середовище       | 1. економічна глобалізація, де факто (глобалізація торгівлі товарами та послугами, різноманітність торгових партнерів; фінансова глобалізація, прями та портфельні інвестиції, зовнішній борг, резерви)      | 72,35   |
|                               | 2. економічна глобалізація, де юре (митні тарифи, податки та торговельні обмеження; фінансова глобалізація, включаючи інвестиційні обмеження, відкритість рахунку капіталу та міжнародні інвестиційні угоди) | 52      |
|                               | 3. свобода торгівлі                                                                                                                                                                                          | 81,2    |
|                               | 4. свобода ведення бізнесу                                                                                                                                                                                   | 61,3    |
|                               | 5. реєстрація підприємства                                                                                                                                                                                   | 91,1    |
|                               | 6. свобода інвестицій                                                                                                                                                                                        | 35      |
|                               | 7. захист інвесторів (міноритарних)                                                                                                                                                                          | 68      |
|                               | 8. фінансова свобода                                                                                                                                                                                         | 30      |
|                               | 9. отримання кредитів                                                                                                                                                                                        | 75      |
| S Соціальне середовище        | 1. соціальна глобалізація, де факто (трансфери, міжнародний туризм, іноземні студенти, міграція, міжнародні патенти, міжнародні торгові марки)                                                               | 62,76   |
|                               | 2. соціальна глобалізація, де юре (вільне відвідування, міжнародні аеропорти, доступ до інтернету, свобода преси, гендерний паритет, громадянські свободи)                                                   | 74,46   |
|                               | 3. свобода праці (трудових відносин)                                                                                                                                                                         | 48,3    |
|                               | 4. освіта                                                                                                                                                                                                    | 56,9    |
|                               | 5. науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи                                                                                                                                                       | 20,5    |
|                               | 6. рівень знань працівників                                                                                                                                                                                  | 39      |
|                               | 7. інноваційні зв'язки                                                                                                                                                                                       | 18,8    |
|                               | 8. індекс людського розвитку (очікувана тривалість життя, рівень грамотності населення країни та очікувана тривалість навчання, очікуваний рівень життя)                                                     | 77,5    |
| Т Технологічне середовище     | 1. інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ)                                                                                                                                                               | 58,8    |
|                               | 2. загальна інфраструктура                                                                                                                                                                                   | 20,2    |
|                               | 3. екологічна стійкість                                                                                                                                                                                      | 20,2    |
|                               | 4. створення знань                                                                                                                                                                                           | 41,6    |
|                               | 5. вплив знань                                                                                                                                                                                               | 28,7    |
|                               | 6. креативні товари та послуги                                                                                                                                                                               | 6,6     |
|                               | 7. он-лайн креатив                                                                                                                                                                                           | 27,3    |