

Державний торговельно-економічний університет
Кафедра світової економіки

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
на тему:

«Посередницькі операції в міжнародному бізнесі»
(на матеріалах «Асоціації «Digital Ukraine», м. Київ)

Студента 4 курсу, 15 групи,
факультету міжнародної торгівлі та
права
спеціальності 292 «Міжнародні
економічні відносини» освітньої
програми «Міжнародний бізнес»

Куровського
Володимира
Сергійовича

(підпис)

Науковий керівник
кандидат економічних наук,
доцент

Гринюк
Наталія
Андріївна

(підпис)

Гарант освітньої програми
кандидат економічних наук,
доцент

Лежепькова
Вікторія
Геннадіївна

(підпис)

Київ 2023

Державний торговельно-економічний університет

Факультет міжнародної торгівлі та права
Спеціальність «Міжнародні економічні відносини»
Освітня програма «Міжнародний бізнес»

Кафедра світової економіки

Затверджую

Зав. кафедри _____

«__» _____ 2022 р.

ЗАВДАННЯ

на випускню кваліфікаційну роботу студентів

Куровському Володимирі Сергійовичу
(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема випускної кваліфікаційної роботи (проєкту):

«Посередницькі операції в міжнародному бізнесі»
(на матеріалах «Асоціації «Digital Ukraine» м. Київ)

Затверджена наказом ректора від «__» _____ 2022 р. №__

2. Строк здачі студентом закінченого роботи (проєкту) 23.05.2023

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

Мета роботи (проєкту): обґрунтування підходів щодо здійснення посередницьких операцій в міжнародному бізнесі Асоціацією «Digital Ukraine».

Об'єкт дослідження: процес здійснення посередницьких операцій в міжнародному бізнесі.

Предмет дослідження: виступають теоретичні, методичні та практичні аспекти процесу здійснення посередницьких операцій в міжнародному бізнесі.

4. Перелік графічного матеріалу: 8 таблиць та 7 рисунків.

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

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

6. Зміст випускної кваліфікаційної роботи (проекту):

ВСТУП

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПОСЕРЕДНИЦЬКИХ ОПЕРАЦІЙ В МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ

1.1.Поняття посередницьких операцій в міжнародному бізнесі

1.2.Аналіз діяльності «Асоціації DigitalUkraine», на міжнародному ринку

Висновки до розділу 1.

РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ СПРИЯТЛИВОСТІ СЕРЕДОВИЩА МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ ДЛЯ ПОСЕРЕДНИЦЬКИХ ОПЕРАЦІЙ ЗА ПІДТРИМКИ АСОЦІАЦІЇ DIGITAL UKRAINE

2.1. Дослідження ефективності посередницьких операцій за підтримки суб'єкта міжнародного бізнесу «Асоціація Digital Ukraine»

2.2.Рекомендації для проведення посередницьких операцій суб'єктом міжнародного бізнесу «Асоціація Digital Ukraine»

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 20.12.2022	
2.	Узгодження плану ВКР з науковим керівником	до 10.02.2023	17.02.20023
3.	Подача науковому керівнику на рецензування 1-го розділу ВКР	до 28.02.2023	26.04.2023
4.	Подача науковому керівнику на рецензування 2-го розділу ВКР	до 26.04.2023	24.05.2023
5.	Подача готової ВКР науковому керівнику	до 20.05.2023	24.05.2023
6.	Подача готової ВКР на кафедру	до 23.05.2023	08.06.2023
7.	Попередній захист ВКР	за графіком (30.05.– 10.06.2023)	
8.	Захист ВКР	за графіком (13.06 – 24.06.2023)	

8. Дата видачі завдання «__» _____ 2022 р.

9. Керівник випускної кваліфікаційної роботи (проекту):

Гринюк Н. А.

(прізвище, ініціали, підпис)

10. Керівник освітньої програми:

Лежешькова В. Г.

(прізвище, ініціали, підпис)

11. Завдання прийняв до виконання студента:

Куровський В.С.

(прізвище, ініціали, підпис)

12. Відгук керівника випускної кваліфікаційної роботи (проекту)

Випускна кваліфікаційна робота студента Куровського В.С. виконана згідно затвердженого плану.

Під час виконання випускної кваліфікаційної роботи студент Куровський В.С. показав певний рівень теоретичних знань з питань посередницьких операцій міжнародному бізнесі.

В цілому випускна кваліфікаційна робота студента Куровського В.С. відповідає вимогам до робіт такого виду і може бути рекомендованою до захисту.

Керівник випускної кваліфікаційної роботи (проекту)

Гринюк Н.А.

(підпис, дата)

13. Висновок про випускну кваліфікаційну роботу (проект)

Випускна кваліфікаційна робота (проект) студента

Куровського В.С.

(прізвище, ініціали)

може бути допущена до захисту екзаменаційної комісії.

Керівник освітньої програми Лежепьокова В.Г.

(підпис, прізвище, ініціали)

Завідувач кафедри Дугінець Г.В.

(підпис, прізвище, ініціали)

« » 2023 р.

АНОТАЦІЯ

Куровський Володимир Сергійович. Посередницькі операції в міжнародному бізнесі (на матеріалах «Асоціації «Digital Ukraine», м. Київ). Випускна кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня бакалавр за спеціальністю «Міжнародні економічні відносини», освітньою програмою «Міжнародний бізнес». Державний торговельно-економічний університет, 2023.

Випускна кваліфікаційна робота присвячена актуальними питанням дослідження посередницьких операцій в міжнародному бізнесі. Проаналізовано теоретичні та практичні аспекти проведення посередницьких операцій. Визначено роль «Асоціації «Digital Ukraine», м. Київ у міжнародному посередництві. Сформульовано висновки і розроблено заходи удосконалення проведення посередницьких операцій на ринку ІТ-послуг.

Ключові слова: посередництво, міжнародний бізнес, ринок, операції, цифровий бізнес, інформаційно-комунікаційні технології, суб'єкт міжнародного бізнесу.

ANNOTATION

Volodymyr Serhiyovych Kurovsky. Intermediary operations in international business (based on the materials of the "Digital Ukraine Association", Kyiv). Final qualification paper for a master's degree work for the bachelor's degree in "International Economic Relations", "International Business". State University of Trade and Economics, 2023.

The graduation thesis is devoted to topical issues of the research of intermediary operations in international business. The theoretical and practical aspects of mediation operations are analyzed. The role of the "Digital Ukraine" Association, Kyiv in international mediation is defined. Conclusions were formulated and measures to improve intermediary operations on the IT services market were developed.

Keywords: mediation, international business, market, operations, digital business, information and communication technologies, subject of international business.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПОСЕРЕДНИЦЬКИХ ОПЕРАЦІЙ В МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ.....	6
1.1.Поняття посередницьких операцій в міжнародному бізнесі.....	6
1.2.Аналіз діяльності «Асоціації DigitalUkraine», на міжнародному ринку.....	12
Висновки до розділу 1.....	19
РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ СПРИЯТЛИВОСТІ СЕРЕДОВИЩА МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ ДЛЯ ПОСЕРЕДНИЦЬКИХ ОПЕРАЦІЙ ЗА ПІДТРИМКИ АСОЦІАЦІЇ DIGITAL UKRAINE.....	21
2.1.Дослідження ефективності посередницьких операцій за підтримки суб'єкта міжнародного бізнесу «Асоціація Digital Ukraine».....	21
2.2.Рекомендації для проведення посередницьких операцій суб'єктом міжнародного бізнесу «Асоціація Digital Ukraine».....	29
Висновки до розділу 2.....	33
ВИСНОВКИ.....	35
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	37
ДОДАТКИ.....	40

ВСТУП

Посередницькі операції в міжнародному бізнесі є важливим елементом забезпечення успішної торгівлі з іншими країнами. Вони можуть бути корисними для компаній, які бажають зменшити витрати на пошук партнерів, забезпечити доступ до нових ринків, підвищити ефективність торгівлі та вирішити інші проблеми, пов'язані з міжнародними трансакціями. Війна в Україні досить сильно вплинула на економічне середовище і в тому числі на посередницькі операції. Одним із головних наслідків конфлікту стало зменшення міжнародної торгівлі і інвестицій в Україну, а також зниження споживчої активності внутрішнього ринку.

Перш за все, війна призвела до зниження сприятливих умов для розвитку бізнесу, зменшення довіри до вітчизняних компаній і підвищення ризиковості інвестування в економіку України на міжнародному ринку. Багато іноземних партнерів припинили свої операції в Україні, перейшовши на інші ринки або припинивши свою діяльність взагалі. Зменшення міжнародної торгівлі також призвело до зменшення кількості посередницьких операцій на міжнародному ринку. Зокрема, зменшилися експортні можливості українських компаній, знизився обсяг замовлень і відправлень товарів за кордон, зокрема через ускладнення з транспортуванням товарів через зону бойових дій. Також війна призвела до зменшення інвестицій в Україну, які є важливим джерелом фінансування для бізнесу та розвитку економіки в цілому. Зниження довіри до вітчизняних компаній і невизначеність щодо політичної та економічної ситуації в країні стали на заваді залученню іноземних інвесторів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сьогоднішній день існує достатня кількість науковців і провідних вчених, що займалися дослідженням здійснення посередницьких операцій в підприємницькій діяльності суб'єктів міжнародного бізнесу, що виникають.

Питанням дослідження управління ризиками та проблем їх діагностики на підприємстві присвячено низку праць вчених, таких як: В.П. Бураковський [1], Д.Г. Лук'яненко [2], Л.М.Горбач [3], І.І. Дахно [4;5], В.І. Кокоріна [6], О.І.Рогач [8].

В напрацюваннях даних науковців досліджено проблематику щодо організації підприємницької діяльності і управління ризиками, що виникають в міжнародному бізнес-середовищі на підприємствах. Проте незважаючи на достатньо велику кількість робіт дослідження реалій, щодо управління ризиками міжнародної підприємницької діяльності залишаються актуальними.

Метою випускної кваліфікаційної роботи є обґрунтування підходів щодо Здійснення посередницьких операцій в міжнародному бізнесі Асоціацією «Digital Ukraine».

Досягнення мети випускної кваліфікаційної роботи обумовлено вирішенням наступних завдань:

- дослідити поняття посередницьких операцій в міжнародному бізнесі;
- провести аналіз діяльності Асоціації «Digital Ukraine», на міжнародному ринку;
- дослідити ефективність посередницьких операцій за підтримки суб'єкта міжнародного бізнесу Асоціації «Digital Ukraine»;
- рекомендації для проведення посередницьких операцій суб'єктом міжнародного бізнесу Асоціації «Digital Ukraine».

Об'єктом дослідження є процес здійснення посередницьких операцій в міжнародному бізнесі.

Предметом дослідження виступають теоретичні, методичні та практичні аспекти процесу здійснення посередницьких операцій в міжнародному бізнесі.

Методи дослідження. При написанні випускної кваліфікаційної роботи були використані наступні методи: абстрактно – логічний і аналітико – порівняльний, для послідовного викладення проблематики досліджуваної теми; графічні методи для візуального зображення результатів дослідження;

порівняльний і структурний аналіз було використано для відображення можливостей здійснення посередницьких операцій на міжнародному ринку.

Структура випускної кваліфікаційної роботи складається зі вступу, двох розділів, чотирьох підрозділів, висновків та пропозицій, з 7 таблиць, 7 рисунків, списку використаних джерел (33 найменувань). Загальний обсяг роботи – 45 сторінок.



РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПОСЕРЕДНИЦЬКИХ ОПЕРАЦІЙ В МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ

1.1. Поняття посередницьких операцій в міжнародному бізнесі

Посередницькі операції в міжнародному бізнесі зокрема пов'язані з торговельно-посередницькою роботою, що є досить поширеним явищем на зовнішніх ринках США, Великобританії, Швеції, Японії, Німеччини, де на частку посередників доводиться близько половини обороту товарів і послуг. Слід зазначити, що в Україні посередницька робота розвинута за рахунок лібералізації торгівлі, розширення зовнішньоекономічних зв'язків, віддаленості постачальників, та покупців, також за рахунок недостатньо сформованої нормативної бази. В зв'язку з цим досить особливої актуальності набуває питання сутності змісту не лише посередницької роботи, а і посередницьких операцій.

Сутність посередницьких операцій в міжнародному бізнесі можна трактувати, як здійснення різноманітних угод суб'єктами від імені і за рахунок третіх осіб. Також можна інтерпретувати дане поняття як підприємницька діяльність юридичних або фізичних осіб по формуванню і забезпеченню комерційних операцій. При цьому ж самі посередники можуть здійснювати угоди, та операції як від власного імені, так і за рахунок замовника. Власне торговельно-посередницька робота під час проведення посередницьких операцій має низку особливостей, що характеризуються наступним чином [1,2,3]:

- представлення виробників, експортерів, покупців – посередники провадять за їх дорученням як юридичні, так і фактичні дії;
- посередники не лише здійснюють низку угод, а і часто проводять їх фінансування, надаючи послуги і беручи ризики на себе;
- посередники здійснюють низку угод і представляють інтереси замовника;
- власне угоди здійснюються на підставі договорів.

Таким чином важливу роль в здійсненні посередницьких операцій в міжнародному бізнесі відіграє і торговельне посередництво, що де-факто виступає особливим видом підприємницької роботи на різних галузевих ринках. Дослідження зокрема також може стосуватись того, що низка фірм використовує посередників для кваліфікованого забезпечення зручності у придбанні продукції за факторами часу, місця, форм і власності. Розглядаючи посередницьку роботу в широкому розумінні досить важливо визначити зміст, види операцій, об'єкти і суб'єкти таких операцій [1].

Також слід зазначити, що поняття посередницьких операцій у міжнародному бізнесі є важливим і складним. З одного боку, посередницькі операції можуть бути корисними для бізнесу, оскільки вони можуть забезпечити доступ до нових ринків, збільшити обсяги продажів, знизити витрати на маркетинг та рекламу, забезпечити швидкість та ефективність укладення угод. З іншого боку, посередництво може бути дорогим, іноді недієвим, може призвести до втрати контролю над продуктом або послугою, може порушити стосунки з партнерами та конкурентами.

Одним з найбільших недоліків посередницьких операцій є зниження маржі прибутку. Якщо посередник бере значну комісію, то це може вплинути на прибутковість бізнесу та зробити його менш конкурентоспроможним. Крім того, залежно від характеру діяльності, посередник може бути недієвим, оскільки він не знає специфіки ринку та конкретні потреби клієнтів. Це може призвести до незадоволеності клієнтів та втрати довіри до бізнесу [6].

Посередницькі операції в міжнародному бізнесі відносяться до процесу, який полягає у включенні посередника між двома або більше сторонами у контракті або трансакції. Посередник може бути будь-яким суб'єктом - компанією, фірмою або індивідумом, який допомагає двом сторонам знайти спільну мову, укласти договір та забезпечити успішне виконання угоди.

Посередницькі операції можуть мати на меті зменшення витрат на пошук партнерів, підвищення ефективності торгівлі, забезпечення доступу до нових ринків або вирішення інших проблем, пов'язаних з міжнародними трансакціями.

Приклади посередницьких операцій в міжнародному бізнесі можуть включати залучення торгових агентів, дистриб'юторів, брокерів або імпортерів-експортерів. Ці посередники можуть допомагати в забезпеченні додаткового фінансування, рекламі та маркетингу, а також вирішувати проблеми з логістикою та ввезенням-вивезенням товарів через митний контроль.

У певних випадках посередницькі операції можуть бути складними та дорогими процесами, але, як правило, вони можуть бути корисними для бізнесу, особливо якщо компанія працює з іншими країнами, де існують різні правила та стандарти. Посередники в міжнародному бізнесі є важливими для бізнесу компаній, оскільки вони можуть допомогти у забезпеченні доступу до нових ринків, підвищенні ефективності торгівлі та зменшенні витрат на пошук партнерів. Залучення посередників може мати на меті забезпечення додаткового фінансування, рекламу та маркетинг, а також розв'язання проблем з логістикою та ввезенням-вивезенням товарів через митний контроль. Посередники можуть бути будь-якими суб'єктами, які допомагають двом сторонам знайти спільну мову, укласти договір та забезпечити успішне виконання угоди.

У міжнародному бізнесі можуть бути задіяні різні види посередників, такі як агенти, дистриб'ютори, брокери та торговельні посередники. Зокрема охарактеризуємо основних серед них:

Агенти як посередники в міжнародному бізнесі - це посередники, які діють в інтересах своїх клієнтів та ведуть переговори з покупцями чи продавцями від їх імені. Агенти зазвичай не мають контролю над товаром, який торгується, та не несуть ризик від його транспортування. Замість цього, вони отримують комісійні винагороди за свої послуги.

Дистриб'ютори як посередники в міжнародному бізнесі - це посередники, які придбають товари безпосередньо у виробника та продавця, а потім перепродують їх роздрібним продавцям або кінцевим споживачам. Дистриб'ютори зазвичай мають контроль над товарами, які продовжують продавати, та несуть ризик з приводу їх зберігання, транспортування та продажу.

Брокери як посередники в міжнародному бізнесі - це посередники, які допомагають знаходити покупців та продавців товарів, але не придбають та не продають їх самостійно. Брокери зазвичай отримують комісійні винагороди за допомогу в укладанні угоди між сторонами.

Торговельні посередники в міжнародному бізнесі - це посередники, які допомагають компаніям знаходити нові ринки та ділитися досвідом з іншими компаніями. Торговельні посередники можуть забезпечувати рекламу та маркетингову підтримку, а також надавати поради з питань експорту та імпорту товарів.

В умовах ринкових відносин посередники під час здійснення посередницьких операцій дотримуються низки принципів, що зобразимо графічно на рис.1.1.

1. принцип рівноправності сторін, що побудований на партнерських взаєминах посередника з виробниками і споживачами продукції, яка передбачає низку альтернатив по вибору контрагентів;

2. підприємливість, що означає господарську кмітливість, заінтересованість в реалізації резервів, винахідливість у вирішенні конкретних завдань;

3. оперативність, яка передбачає мобільність, динамічність, та своєчасність по виконанню завдань;

4. економічна заінтересованість суб'єктів господарювання в організації опосередкованих каналів розподілу;

5. принцип комерційних засад роботи, ділова активність.

Рис.1.1. Розподіл принципів в роботі фінансових посередників

Джерело: сформовано автором на основі: [11,12,13]

Види і характер торговельно-посередницьких операцій обумовлюються функціями, які виконуються посередниками:

1. Дослідницька робота — збір інформації, необхідної для планування і покращання обміну.

2. Стимулювання збуту — короткотермінові заходи, спрямовані на збудження швидкої реакції ринку у відповідь на пропоновану фірмою продукцію.

3. Встановлення контактів — налагодження і підтримання зв'язків з потенційними покупцями.

4. Пристосування товарів — підгонка товару під вимоги покупців.

Використання посередників в міжнародному бізнесі має низку переваг, що змістовніше відобразимо у табл.1.1. даного дослідження.

Таблиця 1.1

Переваги і недоліки використання посередників для операцій в міжнародному бізнесі

Переваги	
Доступ до нових ринків	Посередники можуть мати доступ до нових ринків, де підприємство раніше не мало присутності, тому вони можуть допомогти збільшити продажі та ринкову частку.
Зменшення ризиків	Посередники можуть допомогти зменшити ризик, пов'язаний з експортом, оскільки вони зазвичай мають більшу експертизу в області законодавства, митних правил та регуляторних вимог.
Оптимізація витрат	Використання посередників може допомогти знизити витрати на маркетинг, продаж та дистрибуцію, оскільки посередники зазвичай мають свої власні мережі та зв'язки з потенційними покупцями та продавцями.
Експертиза в області місцевих ринків	Посередники зазвичай мають більшу експертизу в області місцевих ринків, тому вони можуть допомогти зрозуміти специфіку попиту та пропозиції, конкуренцію та звички споживачів.
Недоліки	
Високі витрати	Одним з найбільших недоліків посередницьких операцій є те, що вони можуть бути дуже витратними. Комісійні, які вимагають посередники, можуть значно збільшити вартість товару, що робить його менш конкурентоспроможним на міжнародному ринку.
Відсутність контролю над процесом продажу	Іншим недоліком є те, що компанії можуть втратити контроль над процесом продажу, оскільки посередники зазвичай займаються продажами власним способом та зі своїми власними методами. Це може вплинути на якість продукту та його відображення на міжнародному ринку.
Несприятливі умови угоди	Компанії можуть стикнутися з труднощами у відносинах з посередниками, такими як вимоги до умов угоди, які можуть бути несприятливими.
Ризик втрати конфіденційної інформації	Компанії можуть стикнутися з ризиком витоку конфіденційної інформації про свої продукти та технології, які можуть бути використані посередником для вигоди власного бізнесу.
Зменшення прибутку	Використання посередників може зменшити прибуток компанії, оскільки частина витрат пов'язаних з продажем буде зарахована на рахунок посередників.

Джерело: сформовано автором на основі: [14,15,16]

При здійсненні посередницьких операцій та співпраці з посередниками в міжнародному бізнесі важливо враховувати наступний актуальний алгоритм:

Проводити оцінку досвіду посередника під час здійснення посередницьких операцій. Перед вибором посередника важливо оцінити його досвід в області експорту та імпорту. Найкраще, якщо посередник має досвід роботи з підприємствами, що діють в тій же галузі.

Аналіз репутації посередника у здійсненні посередницьких операцій. Перед співпрацею з посередником важливо перевірити його репутацію. Наприклад, варто звернутися до клієнтів, з якими працював посередник раніше, та дізнатися про їх досвід співпраці.

Проводити оцінку здатності посередника забезпечувати якість продукції. Якщо посередник буде займатися дистрибуцією продукції, то важливо оцінити його здатність забезпечувати якість продукції, оскільки це може вплинути на репутацію підприємства.

Визначати умови співпраці. Перед співпрацею з посередником важливо визначити умови співпраці, включаючи винагороду за послуги та умови доставки та оплати.

Проводити управління посередниками. Управління посередниками включає в себе контроль за їхньою діяльністю та відносинами з клієнтами. Важливо забезпечити взаємодію з посередниками та регулярно оцінювати їх ефективність.

Розглядати можливості здійснення прямого експорту. У деяких випадках може бути доцільно здійснювати експорт без посередника. Це дозволяє збільшити прибуток та зберегти контроль над процесом експорту.

Враховувати регулятивні вимоги. При виборі та управлінні посередниками важливо враховувати регулятивні вимоги, що стосуються експорту та імпорту продукції, а також митних правил та регуляцій.

Надавати ефективну комунікацію у взаєминах з постачальниками. У міжнародному бізнесі важливо забезпечувати взаємодію з клієнтами безпосередньо, а не через посередників. Для цього важливо розвивати відносини з клієнтами та забезпечувати якість продукції та послуг.

Проводити перевірку угод з посередниками. Перед підписанням угоди з посередником важливо ретельно перевірити умови угоди та врахувати ризики, пов'язані зі співпрацею.

Забезпечувати комунікацію та підтримку. Важливо забезпечувати комунікацію з посередниками та надавати їм необхідну підтримку, щоб вони могли ефективно виконувати свої обов'язки.

У висновку можна сказати, що посередницькі операції в міжнародному бізнесі можуть бути корисним інструментом для збільшення прибутку та зменшення ризиків. При виборі та управлінні посередниками важливо враховувати досвід, репутацію та здатність посередника забезпечувати якість продукції. Важливо також визначати умови співпраці та перевірити їх на відповідність регулятивним вимогам. При виборі між прямим та опосередкованим експортом необхідно враховувати відповідні ризики та переваги. Крім того, важливо забезпечувати ефективну комунікацію з посередниками та надавати їм необхідну підтримку. Якщо посередницькі операції виконуються ефективно та з урахуванням усіх важливих факторів, то вони можуть допомогти компанії збільшити свій обсяг бізнесу та досягнути більшого успіху на міжнародному ринку.

1.2. Аналіз діяльності «Асоціації DigitalUkraine», на міжнародному ринку

Асоціація DigitalUkraine є однією з найбільших ІТ-асоціацій в Україні, яка об'єднує понад 150 ІТ-компаній. Основні цілі асоціації - розвиток української ІТ-індустрії, підтримка інновацій та підвищення конкурентоспроможності українських компаній на міжнародному ринку.

Аналізуючи діяльність Асоціації DigitalUkraine на міжнародному ринку, можна відзначити декілька позитивних аспектів:

1. Підвищення престижу української ІТ-індустрії. Асоціація DigitalUkraine допомагає підвищити престиж української ІТ-індустрії на

міжнародному ринку, залучаючи до співпраці зарубіжних партнерів та організовуючи міжнародні заходи.

2. Підтримка експортної діяльності українських ІТ-компаній. Асоціація DigitalUkraine надає підтримку українським ІТ-компаніям в експортній діяльності, зокрема, шляхом організації місій до зарубіжних країн, підключення до міжнародних проектів та розробки міжнародних бізнес-стратегій.

3. Розвиток інновацій. Асоціація DigitalUkraine підтримує розвиток інновацій в українській ІТ-індустрії, організовуючи хакатони, конференції та інші заходи, що сприяють залученню талановитих молодих людей до розробки нових технологій.

4. Розвиток міжнародних партнерств. Асоціація DigitalUkraine активно працює на розвиток міжнародних партнерств з компаніями та організаціями з інших країн, що дозволяє українським ІТ-компаніям займати більші позиції на міжнародному ринку.

Посилення впливу української ІТ-індустрії на розвиток економіки країни. За рахунок розвитку української ІТ-індустрії та підтримки її діяльності на міжнародному ринку, Асоціація DigitalUkraine сприяє зростанню економіки України в цілому.

Проте, при аналізі діяльності Асоціації DigitalUkraine на міжнародному ринку можна відзначити деякі негативні аспекти, зокрема:

Обмежений ресурсний потенціал. Незважаючи на активну діяльність на міжнародному ринку, Асоціація DigitalUkraine має обмежений ресурсний потенціал та недостатньо фінансових ресурсів для розвитку та реалізації нових проектів.

Низький рівень взаємодії з державними органами. Асоціація DigitalUkraine стикається з низьким рівнем взаємодії з державними органами в Україні, що обмежує можливості для розвитку української ІТ-індустрії та знижує її конкурентоспроможність на міжнародному ринку.

Висока конкуренція на міжнародному ринку. На міжнародному ринку українські ІТ-компанії стикаються з високою конкуренцією з боку компаній з

інших країн, що ускладнює їхню експансію на нові ринки та здобуття нових клієнтів.

4. Недостатнє використання можливостей міжнародної співпраці. Асоціація DigitalUkraine має можливості для залучення нових іноземних партнерів та інвесторів, але недостатньо використовує ці можливості та не реалізовує потенціал міжнародної співпраці.

5. Недостатній розвиток внутрішнього ринку. Українська ІТ-індустрія має потенціал для розвитку внутрішнього ринку та залучення вітчизняних клієнтів, але поки що він розвивається досить повільно, що обмежує можливості розвитку індустрії в цілому.

Отже, можна зробити висновок, що Асоціація DigitalUkraine займає активну позицію на міжнародному ринку та сприяє розвитку української ІТ-індустрії в цілому. Проте, для подальшого розвитку індустрії та збільшення її конкурентоспроможності на міжнародному ринку потрібно звернути увагу на розвиток внутрішнього ринку, взаємодію з державними органами та залучення нових іноземних партнерів та інвесторів. Дослідження по посередницьким операціям на міжнародному ринку буде спрямовано на надання характеристики діяльності суб'єкта господарювання ТОВ «АЙТІ ІНТЕГРАТОР»/ Слід зазначити, що даний суб'єкт найбільший розробник і постачальник ІТ-рішень для корпоративного і державного секторів в Україні. Основні напрямки роботи — інформаційна безпека, дата-центри, базова ІТ-інфраструктура, мережева інфраструктура, контакт-центри, системи управління і моніторингу, інженерна інфраструктура, хмарні сервіси. Підприємством пропонується повний комплекс ІТ-послуг – від продажу обладнання до послуг аудиту, проектування, консалтингу і підтримки.

ТОВ «АЙТІ ІНТЕГРАТОР» вже 20 років працює на українському ІТ-ринку. Досліджуваний суб'єкт є партнером понад 40 міжнародних вендорів. В існуючому активі понад 100 клієнтів рівня Enterprise та філіальна мережа по всій Україні. З 2014 компанія щорічно проходить процедуру фінансового контролю силами незалежних аудиторів, які підтверджують відповідність стандартам міжнародної

фінансової звітності. Відповідно до специфіки діяльності ТОВ «АЙТІ ІНТЕГРАТОР» слід напочатку охарактеризувати найбільші сегменти ринку ІКТ протягом 2020-2022 років у світі.

У 2020 році обсяг світового ринку інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) досяг 3,74 трлн. дол., збільшившись на 0,5% порівняно з 2019 роком. За оцінками експертів, річні витрати на ІТ-послуги вперше в історії перевищили 1 трлн. дол. і склали 1,03 трлн. дол. Цей сегмент показав зростання на 3,6%, що стало майже найкращою динамікою серед всіх ІКТ-категорій. Перш ніж охарактеризувати об'єкт дослідження ТОВ «АЙТІ ІНТЕГРАТОР», розглянемо сегменти ринку на якому він проводить власну діяльність у табл.1.2.

Таблиця 1.2

Найбільші сегменти ринку ІКТ в 2020-2022 рр. млрд. дол.

Види витрат	2020 р., витрати	2020 р., зростання	2021 р., витрати	2021 р., зростання	2022 р., витрати	2022 зростання
Дата-центр	205	-2.7	208	1.9	212	1.5
Корпоративне програмне забезпечення	456	8.5	503	10.5	556	10.5
Пристрої	682	-4.3	688	0.8	685	-0.3
ІТ послуги	1,030	3.6	1,081	5.0	1,140	5.5
Зв'язок	1,364	-1.1	1,384	1.5	1,413	2.1
Послуги	3,737	0.5	3,865	3.4	4,007	3.7

Джерело: складено автором на основі [19, 20, 21, 22]

Найсильніше на 8,5% до 456 млрд. дол. - в 2020 році зросли річні продажі корпоративного програмного забезпечення. Майже всі сегменти ринку бізнес-софта ростуть за рахунок стимулюються рішеннями SaaS.

Витрати на види програмного забезпечення, які не є хмарними, будуть продовжувати рости, хоча і нижчими темпами. На SaaS відводиться все більше нових витрат, але програмне забезпечення з ліцензіями все одно буде купуватися, і воно стане ширше використовуватися до 2023 року, що і спричинить зростання витрат.

Корпоративні ІТ-витрати на хмарні рішення до 2022 року зросли швидше витрат на традиційні (локальні) ІТ-продукти. Також великі перспективи аналітики бачать в області софтверних рішень для забезпечення кібербезпеки і захисту персональних даних. Відповідно до теми дослідження слід охарактеризувати економічну складову роботи ТОВ «АЙТІ ІНТЕГРАТОР» у табл. 1.3. Як бачимо рентабельність активів за прибутком досліджуваного підприємства ТОВ «АЙТІ ІНТЕГРАТОР» звітного року у порівнянні до минулих склав -24,36% у відносному відхиленні. В абсолютних показниках це значення склало – 3,130.

У 2021 році, у порівнянні з 2018 роком, рентабельність активів за прибутком від звичайної діяльності зменшилася на 25,8%, рентабельність активів за чистим прибутком зменшилася на 24,4%, а рентабельність власного капіталу зменшилась на 16%. Дані досліджувались на основі Додатку Д, а саме показників рентабельності по кожному році суб'єкта міжнародного підприємництва.

Таблиця 1.3

Динаміка рентабельності ТОВ «АЙТІ ІНТЕГРАТОР» станом на 2017-2022рр.

Показник	Рік				Відхилення 2022р. від 2018р.	
	2019 до 2018	2020 до 2019	2021 до 2020	2022 до 2021	абс	відн, %
Рентабельність активів за прибутком від звичайної діяльності до оподаткування	18,49	-22,80	-18,94	1,99	-9,33	0,18
Рентабельність капіталу (активів) за чистим прибутком	27,16	-24,02	-21,71	2,00	-19,28	0,09
Рентабельність власного капіталу	51,89	-29,56	-21,45	2,00	-11,12	0,15
Рентабельність виробничих фондів	78,15	-27,78	-32,74	2,00	9,17	-0,28
Рентабельність реалізованої продукції	347,88	4,50	32,29	2,00	-41,34	0,05
Рентабельність витрат	17,80	-19,92	3,54	2,01	-5,2	0,28
Період окупності капіталу	-21,36	31,62	27,72	2,00	-3,26	0,38
Період окупності власного капіталу	-34,15	41,94	27,31	2,02	-2,3	0,47

Джерело: сформовано автором

У результаті аналізу даних, що наведені у табл. 1.3, показав, що для показників рентабельності прибутку від звичайної діяльності та чистого

прибутку, а також рентабельності активів характерна низхідна динаміка, що є негативною тенденцією. Також слід зазначити, що найбільш від'ємними показниками в динаміці рентабельності ТОВ «АЙТІ ІНТЕГРАТОР» було співвідношення 2019 до 2018 року, лише період окупності капіталу збільшився у цьому періоді. У 2020 році ця тенденція продовжилась проте рентабельність змогла покращити від'ємний показник, що склав -18,94% у порівнянні до 2019 року. ТОВ «АЙТІ ІНТЕГРАТОР» здійснює просування власних ІТ-послуг через свій основний сайт. Веб-сайт досліджуваного підприємства має розгалужену систему. Окрім наявного сайту, підприємство ТОВ «АЙТІ ІНТЕГРАТОР» використовує комплекс Інтернет-маркетингу і просуває власну діяльність в соціальних мережах. У табл.1.4 проведемо дослідження ефективності соціальних мереж підприємства у порівнянні з його ключовими конкурентами. Як бачимо, досліджуване підприємство ТОВ «АЙТІ ІНТЕГРАТОР» мають недостатньо високі показники для реалізації власних ІТ-послуг у соціальних мережах, в порівнянні з конкурентами. Безпосередньо це є негативним явищем в діяльності підприємства, що потребує подальшого вдосконалення.

Таблиця 1.4

Показники ефективності функціонування ТОВ «АЙТІ ІНТЕГРАТОР» в соціальних мережах станом на 01.01.2023 р.

Показник	Компанія			
	ТОВ «АЙТІ ІНТЕГРАТОР»	«MATE ACADEMY»	«IT HILLEL»	«ITEA UA»
Рівень залученості, %	1,145	0,238	0,199	0,744
Середня кількість уподобань	17	18	6	15
Середня кількість репостів	4	1	1	4
Середня кількість коментарів	0	0	0	0
Кількість публікацій за останній рік	251	1190	211	169
Середня кількість публікацій за місяць	21	99	18	14
Кількість підписників	1861	9263	3150	2615

Джерело: сформовано автором

Оскільки ефективність функціонування ТОВ «АЙТІ ІНТЕГРАТОР» в соціальних мережах є низькою, варто дослідити, де саме здійснюють пошук послуг підприємства клієнти. Для цього дослідимо розподіл трафіку і висвітлимо його у рис.1.2.

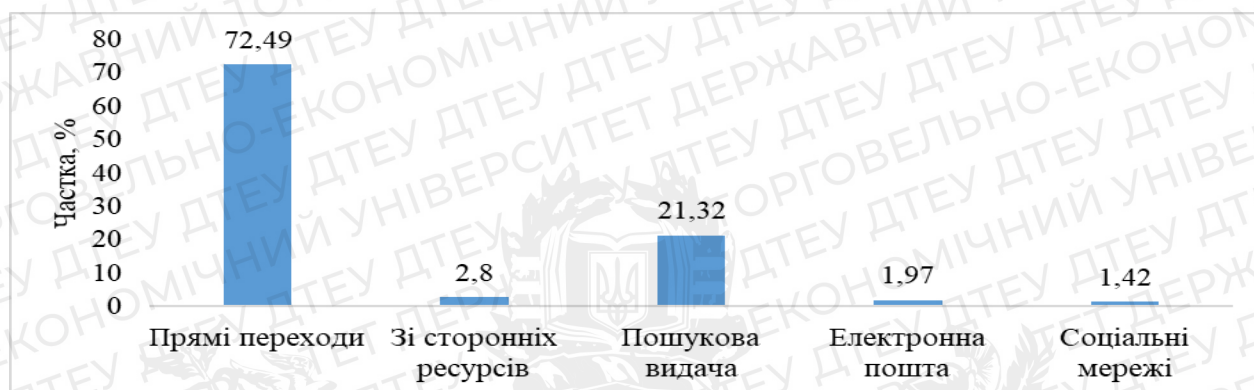


Рис.1.2. Розподіл джерел трафіку на сайт через посередництво в мережі Інтернет ТОВ «АЙТІ ІНТЕГРАТОР» станом на 01.01.2023 р.

Джерело: сформовано автором на основі [25]

Дослідивши особливості роботи підприємства ТОВ «АЙТІ ІНТЕГРАТОР» варто також розглянути статистику споживання послуг, що характеризують підприємство як суб'єкт міжнародної діяльності на рис.1.3.

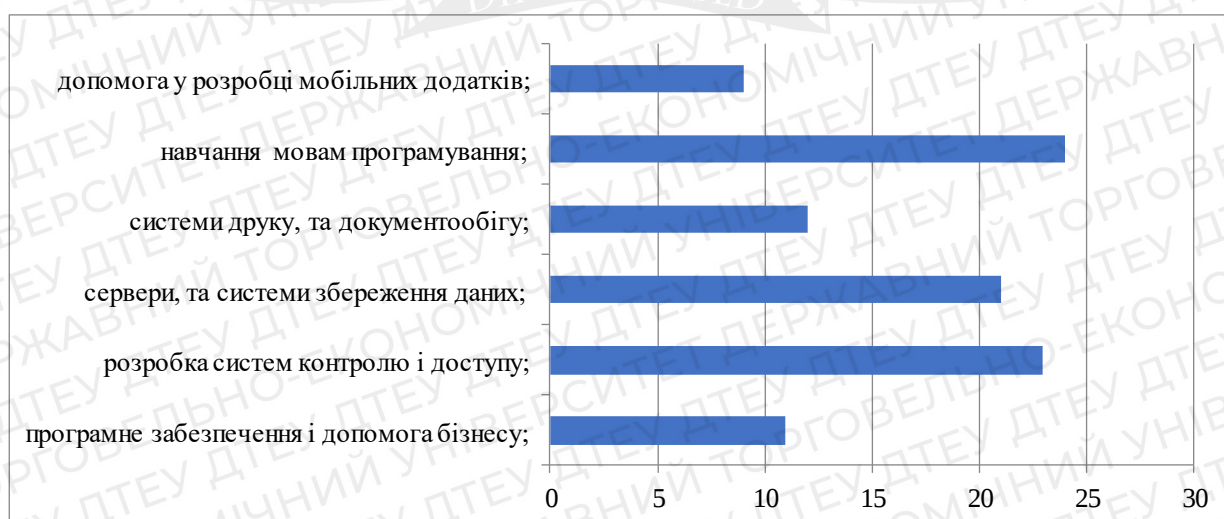


Рис.1.3. Статистика споживання послуг ТОВ «АЙТІ ІНТЕГРАТОР» через посередництво станом на 01.01.2023 р.

Джерело: розроблено автором на основі [27]

Тепер проаналізуємо загальні показники споживання ІТ-послуг досліджуваного підприємства ТОВ «АЙТІ ІНТЕГРАТОР» на рис.1.4.



Рис.1.4 Споживання ІТ-послуг через посередництво досліджуваного підприємства ТОВ «АЙТІ ІНТЕГРАТОР», тис.дол.США станом на 2020-2022 рр.

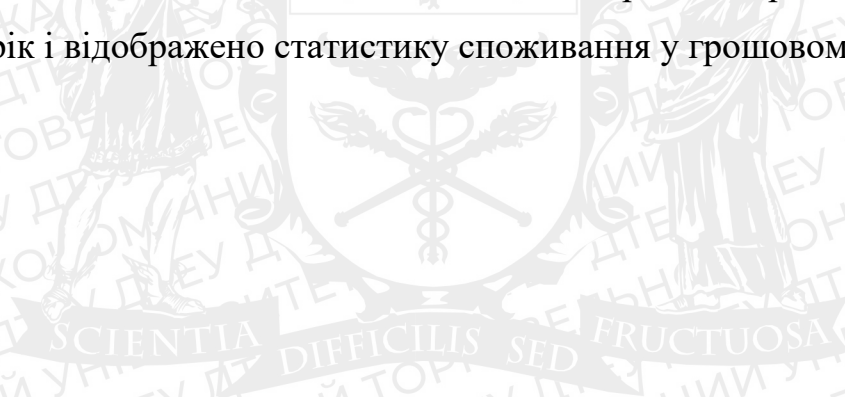
Джерело: розроблено автором на основі [26]

Отже, як можемо спостерігати, споживання у загальному грошовому вимірі послуг даного підприємства зростає, що характеризує його як спроможне, щодо діяльності на міжнародному ринку.

Висновки до розділу 1

Посередницькі операції в міжнародному бізнесі відносяться до процесу, який полягає у включенні посередника між двома або більше сторонами у контракті або трансакції. Посередник може бути будь-яким суб'єктом - компанією, фірмою або індивідуумом, який допомагає двом сторонам знайти спільну мову, укласти договір та забезпечити успішне виконання угоди. При виборі та управлінні посередниками важливо враховувати досвід, репутацію та здатність посередника забезпечувати якість продукції. Важливо також визначати

умови співпраці та перевірити їх на відповідність регулятивним вимогам. При виборі між прямим та опосередкованим експортом необхідно враховувати відповідні ризики та переваги. В ході дослідження було охарактеризовано підтримку Асоціації «Digital Ukraine», де було надано характеристику одного з його існуючих партнерів ТОВ «АЙТІ ІНТЕГРАТОР». В ході дослідження даного суб'єкта господарювання було відображено основні аспекти його діяльності, сформовано перелік найбільших сегментів ІКТ, що знаходяться в тренді. Також було досліджено фінансову складову досліджуваного ТОВ «АЙТІ ІНТЕГРАТОР», де було узагальнено наявні показники ефективності функціонування, висвітлено розподіл джерел трафіку на сайт через посередництво в мережі Інтернет. Додатково до цього було відображено статистику споживання послуг досліджуваного ТОВ «АЙТІ ІНТЕГРАТОР» через посередництво станом на 01.01.2023 рік і відображено статистику споживання у грошовому еквіваленті.



РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ СПРИЯТЛИВОСТІ СЕРЕДОВИЩА МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ ДЛЯ ПОСЕРЕДНИЦЬКИХ ОПЕРАЦІЙ ЗА ПІДТРИМКИ АСОЦІАЦІЇ DIGITAL UKRAINE

2.1. Дослідження ефективності посередницьких операцій за підтримки суб'єкта міжнародного бізнесу «Асоціація Digital Ukraine»

Організації, можливо, доведеться оцінити багатьох потенційних партнерів, перш ніж буде знайдено партнер, що буде відповідати встановленим вимогам. На сьогодні існує безліч джерел інформації та допомог, які можуть надати потенційних кандидатів, надати довідкову інформацію про них та допомогти перевірити інформацію, надану потенційними партнерами. Така інформація є життєво важливою для розширення команди іноземних партнерів.

Ресурси для пошуку нових закордонних партнерів, які часто є найкращим способом розпочати експорт чи імпорт на новий ринок, варіюються від традиційних торгових виставок до онлайн-ринків.

1. Виставки. Одним з найкращих місць для спілкування з потенційними партнерами є торгові виставки у Сполучених Штатах та країнах ЄС, а також, на ринках, на які орієнтується розширення або імпорт з яких планується в подальшому здійснювати. Так, наприклад, для отримання інформації про майбутні торгові виставки в США існує Мережа новин торгових виставок (TSNN) публікує дані про головні події в Сполучених Штатах та Канаді. Не менш корисним інструментом на сайті TSNN є доступна для пошуку база даних шоу по всьому світу, що дозволяє фільтрувати майбутні події на основі таких критеріїв, як галузева спрямованість та країна. Відвідування міжнародних торгових виставок - один з найкращих способів знайти партнерів, агентів і дистриб'юторів, а також часто хороша відправна точка для нових контрактів на співробітництво.

2. Ділові та торгові асоціації. Ділові асоціації включають торгові палати, торгові ради, галузеві асоціації та двосторонні ділові ради, створені для розвитку торгівлі з конкретними цільовими країнами. Ці асоціації можуть надати контакти

та ділову інформацію. Торгові палати та промислові асоціації у цільових країнах також є добрими джерелами інформації. У багатьох країнах галузеві асоціації ведуть галузеву статистику, а також списки членів.

Торгові асоціації. Торгові асоціації - ще один канал для встановлення контактів із потенційними зарубіжними партнерами. Наприклад, Всесвітня асоціація торгових центрів має 317 філій у 88 країнах світу. На додаток до надання фізичної інфраструктури для ведення бізнесу на місцевих ринках багато центрів міжнародної торгівлі пропонують програмування та мережеві заходи, щоб зв'язати експортерів з покупцями та торговельними посередниками на місцевих ринках. У той час як деякі всесвітні торгові центри зосереджені насамперед на операціях з нерухомістю, інші пропонують широкий спектр програм навчання експорту та мережеві можливості.

Місцеві відділення торгової палати також є потенційним джерелом інформації про торгові можливості, ринкові дані та партнерів у багатьох країнах світу.

Більше того, галузеві асоціації часто можуть надати детальну інформацію та вступні відомості щодо конкретних галузевих вертикалей на даному ринку. Наприклад, деякі торгові асоціації США навіть співпрацюють з аналогічними торговими групами за кордоном, тому гарною відправною точкою є галузева група, яка обслуговує нішу на ринку.

3. Державні ресурси. Урядами країн (США, Німеччина, Франція, Великобританія, тощо) надається низка інструментів, покликаних допомогти суб'єктам міжнародного бізнесу знайти міжнародних партнерів.

4. Онлайн-ринки. Можливо, найвідомішим онлайн-майданчиком для електронної комерції B2B є Alibaba. Китайська компанія має понад 40 галузевих категорій та об'єднує покупців та продавців у більш ніж 190 країнах світу. Експортери та імпортери можуть приєднатися безкоштовно і протестувати платформу, перш ніж вирішити, чи варто інвестувати деякі з преміальних функцій сайту.

Ще одна платформа для B2B - Amazon Business. Платформа компанії із Сіетлу обслуговує підприємства будь-якого розміру та у всіх галузях. Amazon Business, запущений у 2015 році, є онлайн-ринком, який об'єднує покупців, виробників і продавців.

5. Ділові партнери. Ефективне партнерство залежить від ефективної мережевої взаємодії. Особливо це є актуальним для малого бізнесу. Формальні та неформальні ділові зв'язки є важливими способами розвитку контактів, захисту ділової інформації, ініціювання спільної діяльності, отримання доступу до нових джерел капіталу та отримання технологій.

Ділові партнери з досвідом роботи в цільовій країні є особливо цінними, оскільки організація часто може почути про потенційного партнера під час обговорення інших питань з діловим контактом. Початкові ознайомчі зустрічі з потенційними партнерами часто дозволяють краще зрозуміти динаміку ринку, сегменти та конкурентів. Це означає, що ранні зустрічі з іншими інсайдерами ринку часто є надзвичайно цінним джерелом інформації.

6. Бізнес-консультанти. Компанії слід розглянути можливість використання консультантів та фахівців, таких як юристи та бухгалтери, для пошуку потенційних партнерів. Хоча це може збільшити витрати на вихід на ринок, бізнес-консультанти можуть використати свій досвід для швидкого створення нових мереж та прискорення встановлення контактів. Деякі організації, що інвестують у групу місцевих фірм, можуть прагнути до встановлення партнерських відносин з організаціями, які інвестували в додаткову групу фірм, щоб допомогти своїм клієнтам розширюватися та розвиватися.

7. Фінансові установи. Банки, індивідуальні трейдери (брокери), експортно-кредитні агенції (ЕКА) та торгові організації – все це корисні джерела інформації про потенційних партнерів на цільовому ринку. Банк суб'єкта міжнародного бізнесу зацікавлений у тому, щоб компанія успішно розширювала свій бізнес, і якщо банк має філію в цільовій країні, місцева філія зазвичай надає широкий спектр місцевої бізнес-інформації. Відносини організації з відповідними фінансовими установами можуть мати вирішальне значення для міжнародної

торгівлі не лише з погляду партнерства, але й для всіх типів стратегій на ринок. Фінансові установи часто можуть порекомендувати інші установи та окремих осіб, які можуть допомогти організації досягти її цілей. Фінансові установи також можуть надати інформацію та підтримку у фінансуванні підприємства. Вони також є відмінними джерелами інформації про поточні державні та неурядові програми, такі як програми іноземних інвестицій.

8. Соціальні мережі для підприємців. Як і бізнес-асоціації, інтернет-спільноти підприємців можуть бути добрим джерелом інформації про потенційних партнерів. Зростає кількість сайтів соціальних мереж, присвячених встановленню зв'язків між потенційними партнерами. Вони забезпечують платформу обмінюватись інформацією і часто заохочують обговорення. Це може бути унікальним способом доступу до поточної інформації та думок, пов'язаних з цільовим ринком та потенційними партнерами.

9. Власна мережа. Національні компанії, що зарекомендували себе у своїй галузі і вже мають зарубіжних дистриб'юторів, можуть використовувати контакти для пошуку нових партнерів в інших країнах.

Під час проведення дослідження діяльності підприємства ТОВ «АЙТІ ІНТЕГРАТОР» на внутрішньому ринку, було встановлено, що функціонування не є достатньо ефективним, через низькі показники рентабельності, не ефективну роботу в соціальних мережах у порівнянні з конкурентами. Тому необхідно удосконалити роботу досліджуваного підприємства для успішної його роботи на зовнішньому ринку за рахунок рекомендацій по поліпшенню посередницьких операцій на ринку. Звичайно для цього необхідно провести оцінку сприятливості середовища міжнародного бізнесу, щодо надання ІТ-послуг підприємством. На початку дослідження варто оцінити обсяг світового ринку інформаційних і комунікаційних технологій, що впливають реалізацію ІТ-послуг в світі, інфографіку світових витрат відобразимо у табл.2.1.

Згідно проведеної оцінки можна стверджувати, що світові витрати пропонуваніх ІТ-послуг серед суб'єктів міжнародного бізнесу мають тенденцію до зростання, це викликано пандемією COVID-19, що спричинила значний попит

на дані послуги серед населення і змусила бізнес оцифровувати свою діяльність за рахунок digital-технологій.

Таблиця 2.1

Світові витрати на інформаційно-комунікаційне забезпечення протягом 2020-2022 рр. млн. дол. США

Види витрат	2020 р. витрати	2020 р., зростання (%)	2021 р., витрати	2021 р., зростання	2022 р., витрати	2022 р., зростання
Дата-центр	214.985	0.0	228.360	6.2	236.043	3.4
Корпоративне програмне забезпечення	465,023	-2.4	505.724	8.8	557.406	10.2
Пристрої	653.172	-8.2	705.423	8.0	714.762	1.3
ІТ послуги	1.011.795	-2.7	1.072.581	6.0	1.140.057	6.3
Зв'язок	1.349.891	-1.7	1.410.745	4.5	1.456.637	3.3
Послуги, всього	3,694,867	-3.2	3,922,833	6.2	4,104,906	4.6

Джерело: складено автором на основі [29]

Переведення працівників на дистанційну роботу, а освітні установи на онлайн-навчання, викликало також значний попит на використання різноманітного ІТ-забезпечення. Проте варто зазначити, що пандемія мала і негативні наслідки для ІТ-індустрії, оскільки бюджети компаній на програмне забезпечення, використання сервісів були обмеженими.

Надаючи оцінку сприятливості середовища міжнародного бізнесу, щодо надання ІТ-послуг варто звернути увагу, на те що ведення цифрового бізнесу, це, перш за все, проект із швидкою окупністю. Серед основних потенційних компаній для подальшої можливої співпраці досліджуваного підприємства ТОВ «АЙТІ ІНТЕГРАТОР» було виділено наступні: «BCG», «Bresslergroup», «Cognizant», «EPAM», «Harman», «Huge», «Slalom», «Virtusa», «Wipro», «WillowTree».

Під час проведення дослідження роботи суб'єктів міжнародної діяльності, що формують конкурентне середовище особлива увага приділялась підприємствам, що реалізують ІТ-послуги.

В свою чергу сприятливість середовища міжнародного бізнесу, щодо надання ІТ-послуг визначається як сукупність сервісних можливостей, що необхідні для забезпечення, проектування і подальшої реалізації даної послуги на ринку. В контексті даного дослідження сприятливість надання ІТ-послуг визначаються лише такими, що самі по собі можуть бути об'єктом покупки кінцевого споживача. Для оцінки сприятливості середовища, дослідимо динаміку реалізації комунікаційних сервісів, що входять до складу ІТ-послуг на міжнародному ринку на рис.2.1. і можуть представляти собою посередництво для досліджуваного підприємства.

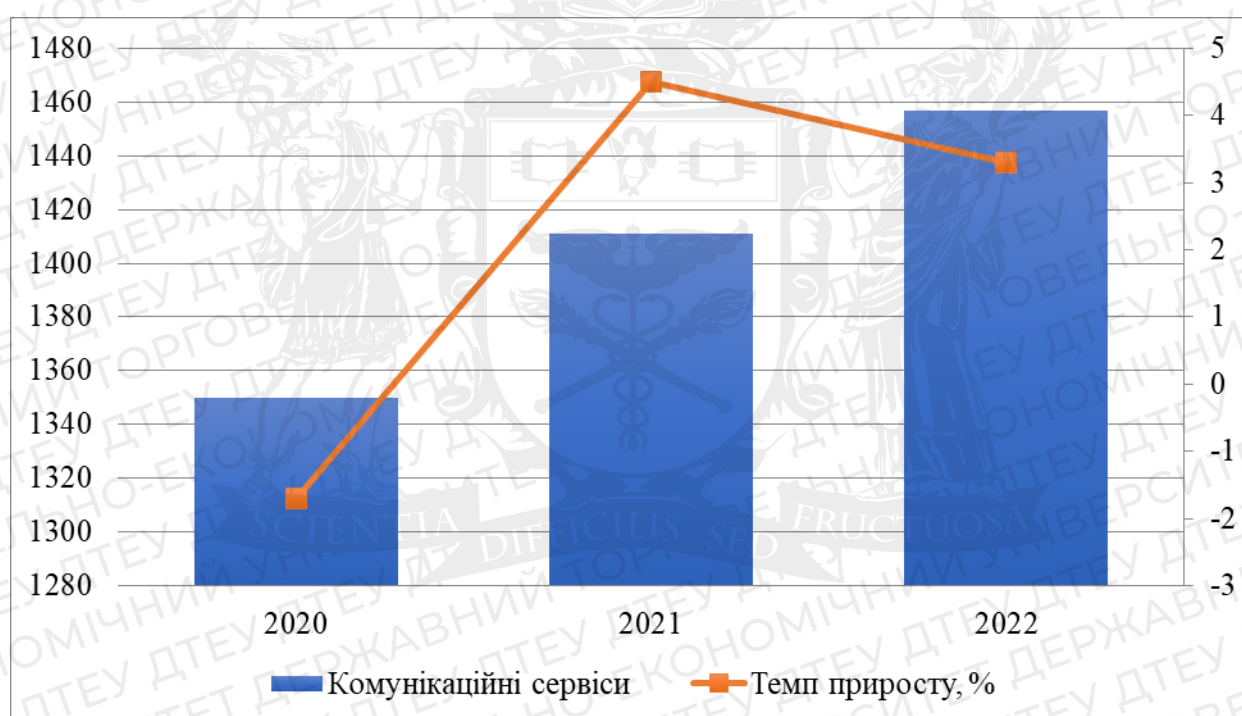


Рис.2.1 Динаміка комунікаційних сервісів в світі у складі ІТ-послуг для посередництва, станом на 2020-2022 рр., млрд. дол. США

Джерело: складено автором на основі [28]

Також варто зазначити, що середовище ведення бізнесу, з надання ІТ-послуг є сприятливим, оскільки на ринку відзначається попит на різноманітні хмарні рішення. Суб'єкти міжнародної діяльності, що займаються наданням даних ІТ-послуг, або спеціалізуються на хмарних технологіях отримали приріст реалізації в умовах пандемії.

На тлі обмежень і нинішньої економічної ситуації зменшився попит на переважну більшість товарів і послуг, що не відносяться до категорії першої необхідності. Отже, знизилися і потреби в ІТ-інфраструктурі для підприємств, що випускають ці продукти і послуги.

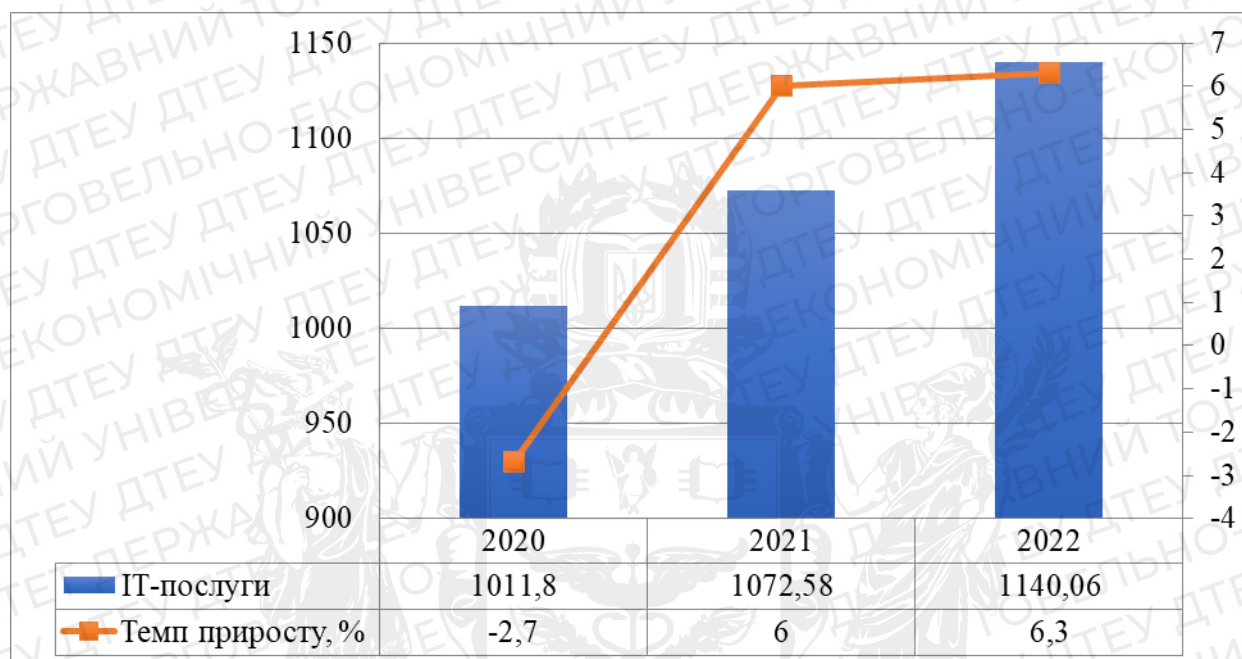


Рис.2.2 Динаміка наданих ІТ-послуг в світі за рахунок посередництва в 2020-2022 рр., млрд. дол.США

Джерело: складено автором на основі [27]

Як бачимо в 2019 році українські компанії експортували ІТ-послуг на міжнародний ринок на суму 2,6 млрд. дол.США, даний показник є на 21% більше, ніж в попередній період. Аналізуючи показники 2020 року, зазначимо, що обсяг експорту ІТ-послуг зріс на 12,9% до рівня в 2,9 млрд. дол.США.

Згідно аналізу динаміки експорту ІТ-послуг на міжнародний ринок, на інформаційні технології довелося близько 2,7% експорту всіх послуг з України (загальний показник склав 420,14 млн. дол.). В 2020 році на даний вид послуг відводилося 5,28%, а обсяг експорту послуг становив 589,41 млн. дол.США.

На сьогоднішній день значна кількість українських ІТ-компаній вже функціонує на світовому ринку і сформували там власні офіси і юридичні особи для ведення підприємницької діяльності. Станом на 2022 рік в Україні діє понад

1600 різноманітних компаній, що надають ІТ-послуги всьому світу. Тому вітчизняні підприємства, що шукають ІТ-партнерів на міжнародному ринку часто спрямовують увагу на перелік країн, що являють собою найбільш вагомий ІТ-потенціал і є рекомендованими для досліджуваного підприємства ТОВ «АЙТІ ІНТЕГРАТОР». Українські ІТ-компанії виділяються серед світових конкурентів завдяки зручному географічному положенню, культурну близькість, хорошему спілкуванню, висококваліфікованим талантам і, звичайно ж, конкурентоспроможними цінами. Тому ці фактори відіграють вирішальну роль.

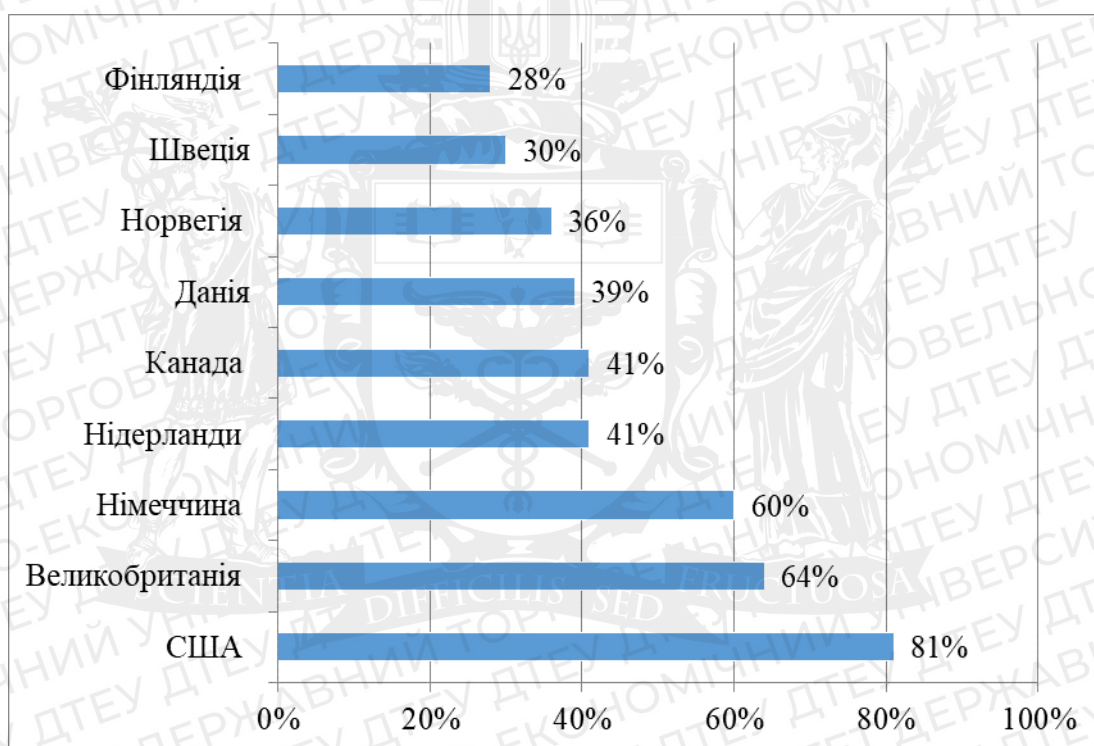


Рис.2.3. Потенційно привабливі країни для розвитку посередництва і роботи вітчизняних ІТ-компаній на міжнародному ринку станом на 2022 р

Джерело: складено автором на основі [24;25;26;27]

Як бачимо згідно рис.2.3 українські ІТ-компанії концентрують увагу на наданні ІТ-послуг на ринку США, Великобританії, Німеччини, Нідерландів, та Канади – ці країни входять до топ-5 лідерів, що користуються попитом серед вітчизняних ІТ-компаній при виході на міжнародний ринок.

Що стосується компаній-вендорів на міжнародному ринку ІТ-послуг, то за напрямом «AI Software Platforms» лідирують компанії IBM, Microsoft і SAS

Institute. У напрямку «AI Applications» - IBM, OpenText, Slack, Microsoft, Intuit і Google. У сегменті «AI System Infrastructure Software» провідні позиції займають компанії IBM, Microsoft, Dynatrace, VMware і McAfee. У напрямку «AI Application Development & Deployment» на перших місцях розташувалися компанії Microsoft, Google, Palantir, ESRI і Teradata, безпосередньо ці суб'єкти міжнародного бізнесу можуть складати як пряму конкуренцію досліджуваному підприємству ТОВ «АЙТІ ІНТЕГРАТОР І», так і виступати потенційними партнерами.

2.2.Рекомендації для проведення посередницьких операцій суб'єктом міжнародного бізнесу «Асоціація Digital Ukraine»

Згідно попередньо проведеного дослідження можна зазначити, що ТОВ «АЙТІ ІНТЕГРАТОР» з допомогою проведення посередницьких операцій необхідно нарощувати збут власних ІТ-послуг, оскільки аналіз рентабельності показав низькі показники роботи підприємства. Для подальшого розвитку міжнародної діяльності підприємству необхідно дотримуватись певної стратегії посередництва.

ТОВ «АЙТІ ІНТЕГРАТОР» пропонується обрати з рекомендованого переліку топ-лідерів країну з найбільшими показниками потенціалу і попиту на ІТ-послуги, як було зазначено, такими країнами станом на 2022 р. вважаються США, Великобританія, Німеччина, Нідерланди, та Канада.

Обґрунтування стратегії посередництва для розвитку діяльності ТОВ «АЙТІ ІНТЕГРАТОР» на міжнародному ринку розпочнемо із дослідження можливих ІТ-послуг. Серед асортиментного переліку, це можуть бути ІТ-послуги:

- вивчення мов програмування для населення країн;
- розробка і впровадження комунікаційних сервісів в діяльність суб'єктів бізнесу, що функціонують на міжнародному ринку;
- хмарні сервіси для суб'єктів підприємницької діяльності, що функціонують на міжнародному ринку;
- надання ІТ-послуг, іншим міжнародним ІТ-компаніям.

Важливим також під час надання рекомендацій по підвищенню кількості посередницьких операцій досліджуваним підприємством є моніторинг самого експорту ІТ-послуг України на міжнародний ринок. Інфографіка відображена у табл.2.2 відповідно до наявних статистичних даних 2007-2022 рр.

Таблиця 2.2

Динаміка експорту ІТ-послуг України на міжнародний ринок, станом на 2007-2022 рр.. млн. дол.США для проведення посередницьких операцій

Найменування послуги згідно із КЗЕП	2005	2010	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Експорт	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Послуги у сфері телекомунікацій, комп'ютерні та інформаційні послуги	3,54	5,63	16,28	16,66	16,43	18,17	16,48	26,06
Абсолютний приріст, %	1,08	2,09	10,65	0,38	-0,23	1,74	-1,69	9,58
Телекомунікаційні послуги	3,01	2,67	3,62	2,57	1,78	1,36	0,71	0,83
Абсолютний приріст, %	0,71	-0,33	0,95	-1,05	-0,79	-0,42	-0,64	0,12
Комп'ютерні послуги	0,52	2,14	10,24	11,60	12,24	14,03	13,08	19,95
Абсолютний приріст, %	0,41	1,62	8,10	1,36	0,64	1,79	-0,95	6,87
Інформаційні послуги	0,02	0,82	2,42	2,48	2,41	2,78	2,69	5,28
Абсолютний приріст, %	-0,04	0,80	1,60	0,06	-0,07	0,37	-0,10	2,59

Джерело: складено автором на основі [25]

Слід зазначити, що для подальшого розвитку посередництва на міжнародному ринку підприємства ТОВ «АЙТІ ІНТЕГРАТОР» пропонується взаємодія не лише B2B з іншими компаніями і підприємствами, а і B2C так як необхідно проаналізувати доцільність обраних напрямів. Взаємодія B2G також має попит на міжнародному ринку, проте країни схильні користуватись ІТ-послугами лише лідерів світових масштабів, до якого досліджуване підприємство

нажаль не належить. ІТ-послуги, що можуть бути потенційно вигідними для роботи на міжнародному ринку B2G-взаємодії:

- ІТ-послуги збереження даних населення;
- ІТ-послуги забезпечення конфіденційності;
- послуги, що спрямовані на забезпечення кібер-безпеки країни;
- ІТ-послуги для підтримки фінансової діяльності банківських установ країн.

Тепер для подальших рекомендацій надамо оцінку проведення посередницьких операцій суб'єктом міжнародного бізнесу ТОВ «АЙТІ ІНТЕГРАТОР» за підтримки «Асоціації Digital Ukraine» і подальшого можливого розвитку на міжнародному ринку у табл.2.3.

Таблиця 2.3

**Оцінка можливого розвитку на міжнародному ринку підприємства ТОВ
«АЙТІ ІНТЕГРАТОР» за рахунок ІТ-послуг, у порівнянні до існуючих
конкурентів**

Показники для виходу на міжнародний ринок ІТ-послуг	Вага	ТОВ «АЙТІ ІНТЕГРАТОР»		«IT HILLEL»		«ITEA UA»	
		Оцінка	Зважена	Оцінка	Зважена	Оцінка	Зважена
1. Якість надання ІТ-послуг	0,05	3,60	0,23	3,60	0,23	3,60	0,23
2. Цінова політика ІТ-послуг	0,05	3,60	0,20	3,60	0,21	3,60	0,20
3. Частка на внутрішньому ринку	0,07	3,60	0,31	3,60	0,30	3,60	0,31
4. Можлива динаміка зростання частки на ринку	0,04	3,60	0,72	2,70	0,12	2,70	0,12
5. Рентабельність підпр.	0,02	4,50	0,12	3,60	0,09	3,60	0,09
6. Рентабельність ІТ-бізнесу	0,03	4,50	0,16	3,60	0,13	3,60	0,13
7. Рівень управління	0,04	3,60	0,17	3,60	0,16	3,60	0,16
8. Кваліфікація ІТ-працівників	0,04	4,50	0,21	4,50	0,21	4,50	0,21
9. Унікальність ІТ-послуг	0,04	4,50	0,21	3,60	0,16	3,60	0,16
10.. Кількість років роботи на ринку	0,03	4,50	0,16	4,50	0,16	3,60	0,12
11. Використання ІТ-технологій в роботі	0,05	4,50	0,25	3,60	0,20	4,50	0,25
12. Можливості створення ІТ-новинок	0,01	4,50	0,07	4,50	0,07	3,60	0,05

13. Наявність комунікацій з цільовою аудиторією	0,06	3,60	0,27	3,60	0,27	2,70	0,20
14. Асортимент ІТ-послуг	0,07	4,50	0,39	3,60	0,31	4,50	0,39
15. Можливості експорту ІТ-послуг	0,05	4,50	0,25	4,50	0,25	3,60	0,20
16. Можливість залучення інвестицій для роботи	0,03	3,60	0,13	3,60	0,13	3,60	0,13
17. Маркетингова діяльність ІТ-компанії	0,02	4,50	0,12	3,60	0,09	3,60	0,09
18. Безкоштовні консультації для цільової аудиторії	0,01	3,60	0,02	4,50	0,03	4,50	0,03
19. Відомість ІТ-компанії на ринку	0,05	4,50	0,25	3,60	0,20	4,50	0,16
20. Наявність іміджу ІТ-компанії	0,01	4,50	0,07	3,60	0,05	4,50	0,07
Підсумок	1		3,84		3,36		3,29

Джерело: прораховано автором

Згідно отриманих результатів можемо стверджувати, що обраний перелік ІТ-послуг для проведення посередницьких операцій на міжнародному ринку ТОВ «АЙТІ ІНТЕГРАТОР» дозволить отримати ряд переваг, серед існуючих конкурентів на внутрішньому ринку, оскільки вони не використовують повний спектр можливих пропозицій в сфері ІТ для населення і бізнесу. Як бачимо, дослідження проводилось за рахунок 20 ключових параметрів ведення ІТ-бізнесу, які визначають ефективність роботи суб'єкта господарювання на ринку. Дослідження проводилось за 5-баловою шкалою незалежними аудиторами.

За рахунок отриманих результатів, у загальному баловому вираженні підприємство ТОВ «АЙТІ ІНТЕГРАТОР» отримало 3,84 рейтингових бали у порівнянні до існуючих конкурентів, тоді як конкурент «IT HILLEL» отримав 3,36 рейтингових бали, а ІТ-компанія «ITEA UA» змогла досягти лише 3,29.

Тепер за рахунок отриманих результатів варто дослідити основні показники для роботи на міжнародному ринку і надання ІТ-послуг підприємством ТОВ «АЙТІ ІНТЕГРАТОР» у табл.2.4.

Таблиця 2.4

Оцінка основних показників для посередницьких операцій ІТ-послуг на міжнародному ринку ТОВ «АЙТІ ІНТЕГРАТОР»

Найефективніші показники	Вага, %	Рейтингова оцінка	Корегована оцінка
Частка на внутрішньому ринку	17,1	3	0,34
Можлива динаміка зростання частки на ринку	12,6	6	0,92
Якість пропонованих ІТ-послуг	11,8	6	0,43
Репутація ІТ-компанії	10,8	2	0,17
Цінова політика ІТ-компанії	12,6	7	1,20
Асортимент ІТ-послуг	4,6	4	0,17
Маркетингова ефективність	4,7	2	0,08
Використання ІТ-технологій в роботі	10,8	5	0,04
Результат	3,92 (показник вище середнього для надання ІТ-послуг на міжнародному ринку ТОВ «АЙТІ ІНТЕГРАТОР»)		

Джерело: складено автором

Отже, наявний показник для роботи і надання ІТ-послуг на міжнародному ринку є вищим середнього значення, тому можна вважати, що запропонований перелік ІТ-послуг є доцільним для експорту в країни, які формують найбільший попит для українських компаній.

Висновки до розділу 2

В ході дослідження було висвітлено рекомендації для проведення посередницьких операцій суб'єктом міжнародного бізнесу ТОВ «АЙТІ ІНТЕГРАТОР» за підтримки «Асоціації Digital Ukraine»

Доведено доцільність роботи обраного підприємства ТОВ «АЙТІ ІНТЕГРАТОР» і зростання ефективності його діяльності на внутрішньому ринку у порівнянні до основних конкурентів. Запропоновано тенденції до розвитку міжнародної діяльності підприємства з метою збільшення кількості посередницьких операцій, які можна вважати ефективними, оскільки вони нададуть переваги серед конкурентних ІТ-підприємств і підвищують

Серед асортиментного переліку ІТ-послуг для подальшого посередництва ТОВ «АЙТІ ІНТЕГРАТОР» за підтримки «Асоціації Digital Ukraine» запропоновано реалізувати на міжнародному ринку, наступні:

- вивчення мов програмування для населення країн;
- розробка і впровадження комунікаційних сервісів в діяльність суб'єктів бізнесу, що функціонують на міжнародному ринку;
- хмарні сервіси для суб'єктів підприємницької діяльності, що функціонують на міжнародному ринку;
- надання ІТ-послуг, іншим міжнародним ІТ-компаніям.

ВИСНОВКИ

Дослідження проводилось для моніторингу підтримки посередницьких операцій «Асоціації DigitalUkraine», на міжнародному ринку. В ході дослідження було обрано для дослідження підприємство ТОВ «АЙТІ ІНТЕГРАТОР», що займається реалізацією ІТ-послуг, та дотичними видами діяльності. В ході надання підсумків слід зазначити, що:

1. Посередницькі операції в міжнародному бізнесі можуть бути корисним інструментом для збільшення прибутку та зменшення ризиків. При виборі та управлінні посередниками важливо враховувати досвід, репутацію та здатність посередника забезпечувати якість продукції. Важливо також визначати умови співпраці та перевірити їх на відповідність регулятивним вимогам. При виборі між прямим та опосередкованим експортом необхідно враховувати відповідні ризики та переваги. Крім того, важливо забезпечувати ефективну комунікацію з посередниками та надавати їм необхідну підтримку. Якщо посередницькі операції виконуються ефективно та з урахуванням усіх важливих факторів, то вони можуть допомогти компанії збільшити свій обсяг бізнесу та досягнути більшого успіху на міжнародному ринку.

2. Встановлено, що Асоціація Digital Ukraine займає активну позицію на міжнародному ринку та сприяє розвитку української ІТ-індустрії в цілому. Проте, для подальшого розвитку індустрії та збільшення її конкурентоспроможності на міжнародному ринку потрібно звернути увагу на розвиток внутрішнього ринку, взаємодію з державними органами та залучення нових іноземних партнерів та інвесторів. 3. Досліджуючи міжнародний ринок ІТ-послуг, було встановлено, що середовище ведення бізнесу, з надання ІТ-послуг є сприятливим, оскільки на ринку відзначається попит на різноманітні хмарні рішення. Суб'єкти міжнародної діяльності, що займаються наданням даних ІТ-послуг, або спеціалізуються на хмарних технологіях отримали приріст реалізації в умовах пандемії. На фоні розповсюдження карантинних обмежень і переведення співробітників на

віддалену роботу відбувалося збільшення попиту на хмарні сервіси на десятки і сотні відсотків в складі надання ІТ-послуг.

3. Проводивши моніторинг ІКТ-ринку, що підтримується «Асоціацією DigitalUkraine» було відображено розподіл джерел трафіку на сайт через посередництво в мережі Інтернет, а також відображено статистику споживання послуг ТОВ «АЙТІ ІНТЕГРАТОР» через посередництво у 2023 році.

4. Доведено доцільність роботи обраного підприємства ТОВ «АЙТІ ІНТЕГРАТОР» і зростання ефективності його діяльності на внутрішньому ринку у порівнянні до основних конкурентів. Запропоновано тенденції до розвитку міжнародної діяльності підприємства з метою збільшення кількості посередницьких операцій, які можна вважати ефективними, оскільки вони нададуть переваги серед конкурентних ІТ-підприємств і підвищують рентабельність ТОВ «АЙТІ ІНТЕГРАТОР» за рахунок можливого експорту ІТ-послуг до країн-лідерів.

Серед асортиментного переліку ІТ-послуг для подальшого посередництва ТОВ «АЙТІ ІНТЕГРАТОР» за підтримки «Асоціації Digital Ukraine» запропоновано реалізувати на міжнародному ринку, наступні:

- вивчення мов програмування для населення країн;
- розробка і впровадження комунікаційних сервісів в діяльність суб'єктів бізнесу, що функціонують на міжнародному ринку;
- хмарні сервіси для суб'єктів підприємницької діяльності, що функціонують на міжнародному ринку;
- надання ІТ-послуг, іншим міжнародним ІТ-компаніям.

Запропоновано напрями до розвитку посередництва під час здійснення міжнародної діяльності підприємства, які можна вважати ефективними, оскільки вони нададуть переваги серед конкурентних ІТ-підприємств і підвищать рентабельність ТОВ «АЙТІ ІНТЕГРАТОР» за рахунок можливого експорту ІТ-послуг до країн-лідерів і проведення з ними посередницьких операцій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бураковський В.П. Теорія міжнародної торгівлі: навч. посіб; вид. 2-е, перероб. та доп. К.: Основи, 2012. 240 с.
2. Глобальна економіка ХХІ століття: людський вимір: монографія / Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручник, А.М. Колот та ін.; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Д.Г. Лук'яненка та д-ра екон. наук, проф. А.М. Поручника. К.: КНЕУ, 2014. 420 с.
3. Горбач Л.М., Плотніков О.В. Міжнародні економічні відносини: підручник. К.: Кондор, 2013. 266 с.
4. Дахно І.І. Зовнішньоекономічна діяльність: навч. посіб.; за ред. д-ра екон. наук, проф. І.І. Дахна. К.: Центр навч. літ-ри, 2013. 360 с.
5. Дахно І.І. Міжнародна торгівля: навч. посіб. К.: МАУП, 2014. 296 с.
6. Кокоріна В.І. Імперативи розвитку міжнародного бізнесу в умовах глобалізації. Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». 2016. № 3. С. 67–73.
7. Лук'яненко Д.Г., Кальченко Т.В. Стратегії глобального управління. Міжнародна економічна політика. 2017. № 8–9. С. 5–43.
8. Рогач О.І. Транснаціоналізація світової економіки: переосмислення парадигми. Економіка і управління. 2014. № 1. С. 5–12.
9. Носулич А.М. Організаційно-економічний механізм оптової торговельної діяльності: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 / А.М. Носулич; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – К., 2010. – 217 с.
10. Лагутін В.Д. Внутрішній ринок споживчих товарів: теорія розвитку і регулювання: [монографія] / В.Д. Лагутін. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008.
11. Бойчик І.М. Економіка підприємства. Підручник. – К.: КондорВидавництво, 2016. – 378 с.
12. Бойчик І.М., Вашків О.П. Українське підприємництво: історичний екскурс і сьогодення // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Сектори економіки в процесі реалізації державної регіональної політики». – Тернопіль-Збараж, 26-27 жовтня 2017 р. – С. 173–176.

13.Вашків, О. П. Структурна складова постіндустріальних змін національної економіки України // Матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції - Проблеми формування та розвитку інноваційної інфраструктури: виклики постіндустріальної економіки (м. Львів, 18–19 травня 2017 р.). – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2017. – С. 77– 78.

14.Вашків О.П., Бойчик І.М. Реалізація принципів циклової економіки у підприємстві // Стан та перспективи розвитку фінансово-економічного потенціалу сучасних підприємств : матеріали Міжнародної науковопрактичної конференції (Дніпро, 23 серпня 2018 року). – Дніпро : НО «Перспектива», 2018. – С. 14-17.

15. Гой І.В. Підприємництво : навч. посіб. / І.В. Гой, Т.П. Смелянська. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 367 с.

16. Должанський І.З. Конкурентоспроможність підприємства : навч. посіб. / І.З. Должанський, Т.О. Загорна. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с..

17.Касьянова Н. В. Потенціал підприємства: формування та використання : підручник / Н. В. Касьянова. – К. : Ліра-К, 2013. – 248 с.

18.Колот В.М. Підприємництво: організація, ефективність, бізнескультура : навч. посіб. – 3-тє, без змін. / В. Колот, І. Репіна. – К. : КНЕУ, 2010. – 444 с.

19.Позиція України в рейтингу країн світу за Індексом глобальної конкурентоспроможності у 2016– 2017 рр. Економічний дискусійний клуб URL: <http://edclub.com.ua/analityka/pozyciya-ukrayiny-v-reytingukrayin-svitu-za-indeksomglobalnoyi-konkurentospromozhnosti-1>.

20.Бабанін О. С. (2013) Статистика розвитку ІТ-ринку в США, Україні й світі. Статистика України. № 1. С. 22–27. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/su_2013_1_6.pdf.

21.Аведян Л. Й. (2017). Державне регулювання сфери сучасних інформаційних технологій та інновацій: закордонний досвід. Актуальні проблеми державного управління. № 2. С. 171–176. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/apdy_2017_2_26.

22.Кулинич О. О., Войтко С. В. (2014). Напрями розвитку ІКТ-сфери у

забезпеченні належного рівня конкурентоспроможності на міжнародному ринку ІТ-послуг. Економіка. Управління. Інновації. № 1. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eui2014_1_60.pdf

23.The World Bank Data. URL: <http://data.worldbank.org>.

24.Сандугей В. (2014). Вплив інформаційно-комунікаційних технологій на розвиток українського ринку праці. Україна: аспекти праці. № 1. С. 29–34.

25.Infographic Atlas. Information Technology Industry in Ukraine. URL: https://aequo.ua/publication/Insights/infographic_atlas_information_technology_industry_in_ukraine/

26.Терехов Д. С. (2017). Економічні проблеми розвитку ІТ-підприємств України. Ефективна економіка. № 2. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6035>.

27.Довгань Л. Є. (2018). Розвиток ІТ-сфери: проблеми та шляхи вирішення в забезпеченні конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. Актуальні проблеми економіки та управління. 2018. Вип. 12. С. 52–59.

28.Український ІТ-ринок щорічно зростає, але є ризик стагнації. Результати дослідження PwC. URL: <https://www.imena.ua/blog/pwc-about-it-ua/>.

29.Hatzichronoglou T. Globalisation and competitiveness: relevant indicators. – France: STI working papers of the OECD, 2010. – 103 p.

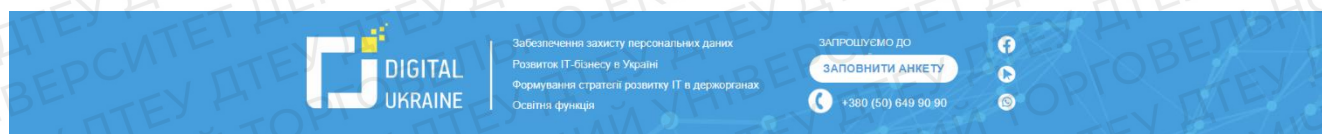
30.The Global Competitiveness Report 2011-2012 // World Economic Forum. [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2011-12.pdf

31.International Trade Statistics // сайт World trade organization International. Раздел: Statistics. Trade and services: www.wto.org/english/res_e/Statistics/its2014_e/its2014_e.pdf

32.Hall P.A., Soskice D. Varieties of capitalism: the institutional foundations of comparative advantage. – Oxford: Oxford University Press, 2001. – 560 p.



Офіційний сайт «Асоціації Digital Ukraine, м.Київ»



ПРО АСОЦІАЦІЮ НОВИНИ ЗАХОДИ КУРС DPO НАША КОМАНДА ЧЛЕНСТВО ПАРТНЕРИ КОНТАКТИ

DIGITAL UKRAINE

Дводенний інтенсив
із захисту персональних даних в Україні
у відповідності до норм GDPR

17-18 лютого 2022

Курс DPO

"GENERAL DATA PROTECTION REGULATION"

ДЕТАЛЬНІШЕ

ЧЛЕНИ АСОЦІАЦІЇ

nōta BUSINESS SOLUTIONS
group

IT.Integrator

MEGATRADE
project distribution

Raiffeisen BANK AVAL

ПАРТНЕРИ:

ВСЕУКРАЇНСЬКА АСОЦІАЦІЯ КОНТАКТНИХ ЦЕНТРІВ

YAVKURSI

ОСВІТНІЙ ОМБУДСМЕН УКРАЇНИ



КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Аналіз фінансової стійкості ТОВ «АЙТІ ІНТЕГРАТОР»

Показник	Рік					Відхилення 2021р. від 2017р.	
	2018	2019	2020	2021	2022	абс	відн, %
Власні обігові кошти (робочий, функціонуючий капітал), тис. грн.	58 533	52 345	68 878	54 977	56076	-2 457	-4,198
Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами	0,177	0,144	0,164	0,147	0,149	-0,028	-15,819
Маневреність робочого капіталу	1,484	1,321	1,210	1,476	1,505	0,021	1,415
Маневреність власних обігових коштів	4,656	5,952	5,103	5,814	5,930	1,274	27,363
Коефіцієнт забезпечення власними обіговими коштами запасів	0,674	0,757	0,826	0,678	0,691	0,017	2,522
Коефіцієнт покриття запасів	0,674	0,757	0,826	0,678	0,691	0,017	2,522
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	0,191	0,160	0,172	0,172	0,175	-0,016	-8,377
Коефіцієнт фінансової залежності	0,809	0,840	0,828	0,828	0,844	0,035	4,326
Коефіцієнт маневреності власного оборотного капіталу	0,912	0,885	0,943	0,831	0,847	-0,065	-7,127
Коефіцієнт фінансової стабільності(коефіцієнт фінансування)	0,236	0,190	0,208	0,207	0,211	-0,025	-10,593

**Оцінка експорту ІТ-послуг України на міжнародний ринок, станом на
2005-2020 рр.. млн. долл. США [15]**

Найменування послуги згідно із КЗЕП	2005	2010	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Експорт	6443,1 7	11936,3 2	9736,65	9868,00	10714,3 7	11637,9 5	15628,8 6	11167,0 5
Темп приросту, %	76,28	85,26	-18,43	1,35	8,58	8,62	34,29	
Послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги	228,30	672,06	1585,57	1644,09	1760,79	2114,96	2575,95	2910,47
Темп приросту, %	153,97	194,37	135,93	3,69	7,10	20,11	21,80	12,99
Телекомунікаційні послуги	193,77	319,23	352,55	253,85	190,53	157,75	111,20	93,19
Темп приросту, %	130,80	64,74	10,44	-28,00	-24,95	-17,21	-29,51	-16,19
Комп'ютерні послуги	33,28	255,28	997,30	1145,09	1311,79	1633,15	2044,61	2227,86
Темп приросту, %	777,44	667,05	290,67	14,82	14,56	24,50	25,19	8,96
Інформаційні послуги	1,25	97,55	235,72	245,15	258,48	324,06	420,14	589,41
Темп приросту, %	-41,63	7705,30	141,64	4,00	5,43	25,37	29,65	40,29

Анкета-візитівка ТОВ «АЙТІ ІНТЕГРАТОР» за підтримки «Асоціації Digital Ukraine»

ЩО МИ ПРОПОНУЄМО?



IT.Integrator

-  Інформаційна безпека
-  Дата-центри
-  Базова ІТ-інфраструктура
-  Мережева інфраструктура
-  Інженерна інфраструктура
-  Контакт-центри
-  Сервісна підтримка та ІТ-аутсорсинг
-  Рішення Smart&Safe City
-  Рішення для освіти
-  Виробництво ПК та серверів

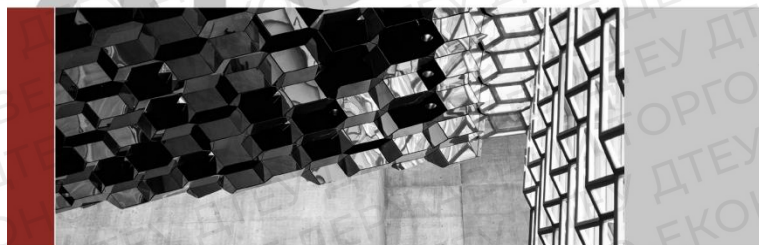


Контакт-центри

- Побудова / модернізація контакт-центрів
- Інтеграція call-центрів з різними системами (CRM та ін.)
- Корпоративні системи запису розмов
- IVR та його інтеграція з інформаційними системами
- Системи розпізнавання мови
- Системи лояльності
- Голосова аналітика
- WFM рішення



НАШІ ПАРТНЕРИ?



IT.Integrator

Безь перелік партнерів: <https://it-integrator.ua/partners>



Аналіз рентабельності ТОВ «АЙТІ ІНТЕГРАТОР»

Показник	Рік				Відхилення 2020р. від 2017р.	
	2019	2020	2021	2022	абс	відн
Рентабельність активів за прибутком від звичайної діяльності до оподаткування	12,844	15,219	11,749	9,524	-3,320	0,742
Рентабельність капіталу (активів) за чистим прибутком	9,971	12,679	9,633	7,542	-2,429	0,756
Рентабельність власного капіталу	52,307	79,451	55,966	43,962	-8,345	0,840
Рентабельність виробничих фондів	35,019	62,386	45,055	30,306	-4,713	0,865
Рентабельність реалізованої продукції	4,106	18,390	19,218	25,424	21,317	6,191
Рентабельність витрат	4,282	5,044	4,039	4,182	-0,100	0,977
Період окупності капіталу	10,029	7,887	10,381	13,259	3,230	1,322
Період окупності власного капіталу	1,912	1,259	1,787	2,275	0,363	1,190